

- Les accords de licence : les sociétés canadiennes accordent une licence pour l'utilisation de leur technologie, de leur brevet ou de leurs autres propriétés intellectuelles à un associé mexicain. La société mexicaine fournit le service, en respectant les méthodes et les procédures de contrôle de qualité définies au Canada.
- Les franchises : une forme de licence dans laquelle le franchisé adopte une stratégie d'exploitation et de commercialisation préparée à l'avance, y compris l'achat des principaux intrants dans certains cas.
- Les consortiums pour des projets précis : des groupes de sociétés complémentaires, du Canada et du Mexique, se regroupent pour faire une soumission commune sur un projet précis. Si elles obtiennent le projet, elles peuvent alors donner à leur entente une forme d'alliance plus permanente.
- Les coentreprises à long terme : une coentreprise est une entreprise indépendante de ses sociétés mères. Cette configuration sert souvent à éviter les restrictions imposées à la propriété étrangère. Elle offre l'avantage que tous les partenaires sont protégés par la responsabilité limitée.

Avantages du partenariat	Défis du partenariat
Réussir à pénétrer rapidement le marché	Problèmes de contrôle de la qualité
Acquérir la connaissance du marché local	Risques pour la propriété intellectuelle
Favoriser la prise de conscience culturelle	Risque pour la réputation si le partenaire ne remplit pas sa part du contrat
Surmonter les barrières linguistiques	Les différences culturelles peuvent causer l'incompréhension et le désaccord entre les parties
Accroître l'acceptation de l'offre de services	Les contrats complexes nécessitent d'y consacrer du temps
Combiner les compétences	Profil atténué sur le marché si le partenaire domine
Réduire les coûts de lancement	Nécessite du temps pour gérer la relation
Fournir l'accès à des contacts locaux	Incompatibilités possibles entre les dirigeants
Réduire le besoin de sous-traitance locale	Liberté d'action limitée pour les deux partenaires
Créer par synergie de nouvelles capacités	
Accroître la capacité de desservir plusieurs marchés	
Profiter de l'achalandage d'autres entreprises	
Créer un sentiment de permanence	
Accroître la capacité de réaction aux besoins des clients	
Accélérer les accréditations professionnelles	
Réduire les risques	