

- Accès direct aux sources d'information. Les associés locaux ont accès aux derniers renseignements sur l'offre et la demande locales et peuvent aussi fournir des conseils très judicieux en matière d'assurance, de règlement des différends, de responsabilités et autres sujets importants.
- Reconnaissance professionnelle. Dans diverses professions telle l'architecture, les exigences de pratique ne sont pas les mêmes que les nôtres. Dans un tel cas, il est nécessaire de s'associer un partenaire local reconnu pour pouvoir offrir le service.
- Abaissement de la barrière linguistique. Un partenaire peut communiquer directement avec les clients en espagnol et avoir une bonne connaissance de la terminologie technique en usage dans le secteur. Le partenaire peut facilement s'occuper du volet de formation du client qui exige une bonne connaissance de la culture et de la langue mexicaines.
- Compréhension de la culture. Les partenaires peuvent en effet conseiller les entreprises canadiennes sur les comportements acceptables et inacceptables dans la conduite de leurs affaires au Mexique. Ils peuvent indiquer dans quelle mesure le service correspond à un besoin sur le marché local et préciser les adaptations qui y seraient nécessaires.
- Donner une perception plus marquée de l'engagement. Les partenaires peuvent donner aux clients potentiels l'assurance que l'entreprise bénéficie d'un accès au savoir-faire et aux expériences locales et qu'ils pourront toujours compter sur un service personnalisé. De plus, en investissant dans une présence permanente, les entreprises montrent bien leur engagement à long terme envers le marché mexicain.

## LA MISE EN PLACE D'UN PARTENARIAT

Comme dans beaucoup d'autres marchés étrangers, le processus de recherche d'un partenaire au Mexique peut être long et complexe. Quand l'entreprise n'a qu'une expérience limitée des marchés étrangers, le processus peut s'avérer compliqué. Une façon pour ne négliger aucun aspect est de suivre une approche étape par étape.

### ÉTAPE 1 : PRÉPARER LE PROFIL DU PARTENAIRE RECHERCHÉ

Les entreprises doivent, avant d'entamer des discussions avec des partenaires éventuels, définir clairement leurs objectifs. Commencez par analyser les capacités et les ressources de votre société et précisez le rôle que vous voulez confier à un partenaire mexicain. Préparez ensuite une liste de souhaits détaillant les caractéristiques les plus importantes d'un partenaire idéal. Invitez d'autres intervenants de votre entreprise à vous aider à déterminer le portrait robot du partenaire idéal. Ce portrait sera appelé à changer lorsque les réalités de la situation mexicaine deviendront plus évidentes, mais il constituera néanmoins un bon point de départ. Penchez-vous sur les caractéristiques suivantes d'un partenaire :

- la nature et la taille de son entreprise;
- le caractère complémentaire de ses services;