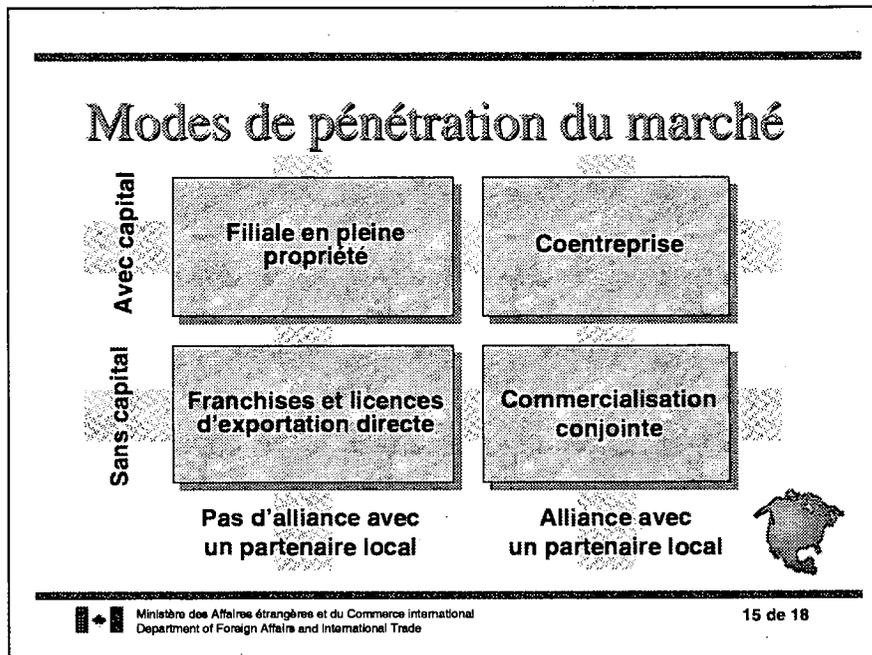


les fournissent au Canada. Dans la plupart des cas, une présence visible et à long terme est essentielle sur le marché local.

Dans une situation classique, le savoir-faire canadien en technologie et en gestion est échangé contre une connaissance du marché, des contacts locaux et une main-d'œuvre à valeur ajoutée fournie par le partenaire mexicain. Les sociétés mexicaines sont le plus souvent intéressées par ce type d'entente, même s'il faut du temps pour mettre en place des relations personnelles sous-jacentes.

Le plan d'exportation devrait comprendre les détails du type de partenariat nécessaire, ainsi que des lignes directrices pour le choix du partenaire. Un partenaire peut être un concurrent éventuel, ou une société qui se trouve dans un domaine d'activité non concurrentiel mais connexe. Qu'on retienne une solution ou l'autre, il est essentiel que les deux entreprises partagent des valeurs et des objectifs clés et aient toutes deux le désir de travailler ensemble.

Les modes de pénétration du marché



Plusieurs types d'ententes de partenariat ont permis la réussite de sociétés canadiennes. On peut citer :

- La commercialisation conjointe : les sociétés canadiennes coopèrent pour commercialiser ou produire leurs services respectifs. Cela se fait souvent en échange d'honoraires ou de pourcentage des ventes. Cette méthode est utilisée couramment dans les cas où les prestataires mexicains de services désirent combler des trous dans leurs offres de services.