

Autres caractéristiques

- Valeurs fondamentales de l'entreprise
- Culture de l'entreprise
- Fonctionnement centralisé ou décentralisé
- Structure d'entreprise particulière ou exclusive
- Attitudes à l'égard de la clientèle et du service
- Attitudes à l'égard du risque
- Attitudes à l'égard du financement, du versement de dividendes, du réinvestissement

CHAPITRE 2 : ÉVALUATION DU DÉBOUCHÉ D'AFFAIRES

[Cette section exige une évaluation de l'éventuelle entreprise associée pour déterminer dans quelle mesure elle pourrait répondre aux besoins de l'entreprise canadienne. On indiquera notamment certaines des formules d'association qui pourraient convenir.]

Objectifs de partenariat

- Faciliter la vente directe de biens ou de services
 - en vendant des biens ou des services à des utilisateurs finals (consommateurs)
 - en vendant à des entreprises
 - en vendant à l'État ou à des sociétés d'État
- Expédier des composants ou des produits finis à partir du Canada pour le traitement final ou l'assemblage dans le pays cible (selon le modèle des *maquiladoras*)
- Octroyer une licence pour l'exploitation d'une technologie, d'un savoir-faire ou d'un autre type de propriété intellectuelle d'origine canadienne
- Établir une franchise
- Commercialiser et fabriquer de façon conjointe
- Utiliser le pays hôte comme tremplin pour accéder aux marchés voisins
- Obtenir du financement (une forme d'investissement dans l'entreprise canadienne ou les activités qu'elle mène) de la part d'investisseurs dans le pays hôte
- Tirer avantage de certaines ressources complémentaires accessibles dans le pays hôte, notamment en matière de :
 - recherche et développement
 - savoir-faire technique
 - fabrication
 - commercialisation
 - autre (préciser)

Exigences éventuelles à l'égard de l'entreprise canadienne

[Parmi les éléments suivants, quels sont ceux que l'éventuelle entreprise associée pourrait réclamer de l'entreprise canadienne en contrepartie?]