

INTRODUCTION

De plus en plus de sociétés canadiennes de toutes tailles désirent établir des liens commerciaux (au chapitre des affaires ou en matière d'investissement) avec des entreprises provenant de l'extérieur du Canada en vue de rehausser leurs activités au pays. Ces entreprises canadiennes recherchent à l'étranger des coinvestisseurs leur proposant du capital, de la technologie et l'accès à de nouveaux marchés. Il s'agit pour bon nombre d'entre elles d'une première expérience du genre.

L'établissement de liens commerciaux à l'échelle internationale constitue une expérience qui peut s'avérer enrichissante. Toutefois, de telles activités signifient que les sociétés sont confrontées à des défis différents de ceux auxquels elles font face sur le marché intérieur (certaines entreprises l'auront d'ailleurs appris à leurs dépens).

Malheureusement, il arrive souvent que les gens d'affaires canadiens ne sollicitent l'aide des missions canadiennes à l'étranger qu'à la toute dernière minute. De même, il est fréquent de constater qu'elles ne fournissent pas au personnel desdites missions suffisamment de renseignements pour leur permettre de répondre efficacement à leur demande d'assistance. Pourtant, la clé du succès de telles activités de prospection réside dans la planification et la préparation du voyage.

La présente brochure est par conséquent conçue pour vous aider à planifier et à préparer un voyage que vous effectuerez à l'étranger pour vous permettre de rencontrer des coinvestisseurs potentiels. Elle vous offre des conseils pratiques, basés sur l'expérience de nombreuses entreprises, portant sur la façon de concevoir et d'organiser votre premier voyage et sur la manière d'éviter les pièges les plus courants. Nous espérons que cela vous aidera à faire de votre mission de prospection de l'investissement une entreprise productive et efficace.