

Vous avez besoin d'établir :

- la méthode que vous utiliserez pour financer le nouvel investissement;
- les coûts et le calendrier de l'établissement d'une nouvelle usine, du personnel et de l'inventaire dont vous aurez besoin;
- le calendrier des besoins en revenus additionnels qui proviendront probablement de nouveaux fonds de roulement;
- les conditions qu'il faudra négocier avec les débiteurs et les créditeurs;
- les dispositions bancaires qu'il faudra négocier dans les nouveaux marchés;
- les exigences du traitement des monnaies étrangères et des transactions sur les marchés existants; et
- les nouvelles sources de financement des affaires et leurs coûts, y compris ceux des transactions bancaires à l'étranger.

## Liste de contrôle pour le financement d'une alliance

Il serait difficile de fournir une liste qui traite de toutes les facettes financières pertinentes à tous les types possibles d'alliances. La liste de contrôle qui suit est un point de départ à la définition de vos besoins.

1. Le rendement sur l'investissement effectué dans l'alliance est-il proportionnel aux risques impliqués?
2. Quelles sont les capacités financières de vos partenaires potentiels étrangers? Évaluer la portée et la nature de leur engagement financier possible, aussi bien que les autres types de participation.
3. Quelles sont les facilités bancaires disponibles? Quelle est la nature des possibilités de crédit offertes? Ceci inclut celles à court, moyen et long termes (conditions, durée et taux d'intérêt, etc.) en provenance des institutions de crédit nationales, étrangères, gouvernementales ou d'autres.
4. Quels emprunts pouvez-vous effectuer auprès de sources canadiennes (des gouvernements aussi bien que du secteur privé)?
5. Quels sont les autres fonds et ressources qui sont disponibles dans le troisième pays, celui où vous opérerez?
6. Quels sont les types de services comptables et juridiques qui existent dans le pays d'origine de votre partenaire?
7. Quels sont les monnaies, les taux de change et les contrôles sur les mouvements de capitaux?
8. Quelles sont les facilités de rapatriement des capitaux, des profits distribués, des redevances de licences et d'autres paiements?
9. Les politiques fiscales sont-elles stables et équitables? Quels effets auront les régimes de taxation étrangers et canadiens sur la formation, l'opération et la disposition ou le rapatriement de fonds et de répartition des profits?
10. Existe-t-il des assurances pour couvrir les risques autres que ceux d'affaires, tels que l'expropriation, la convertibilité et les guerres civiles?
11. À combien évaluez-vous le savoir, la technologie ou les autres éléments de propriétés intellectuelles qui seront versés dans l'alliance?
12. Quel niveau de gestion et de contrôle serait proportionnellement adéquat à l'investissement requis?
13. Le cadre juridique de l'alliance vous offre-t-il la liberté de réinvestir, de prendre de l'expansion, de développer des technologies ou d'améliorer la qualité?

**Sources :** selon le U.S. Department of Commerce, Bureau of International Commerce, Office of International Investment Washington, D.C. et R. Duane Hall, Ph. D. International Joint Venture, (1984).