
UNE MISE EN GARDE

Naturellement, vous espérez que vos premières réunions seront encourageantes, mais ne soyez pas trop déçu si tel n'était pas le cas. N'oubliez pas qu'il est possible que plus d'une visite soit nécessaire. Toutefois, une fois que vous avez identifié un partenaire potentiel, vous pouvez très bien envisager de faire d'autres démarches. Par contre, avant de consacrer trop de temps à de telles entreprises ou de révéler trop de détails sur votre propre compagnie, vous devriez examiner les initiatives qui suivent.

- *Préparez un accord portant sur le respect du caractère confidentiel des informations échangées.* Dans le cadre de vos discussions, vous voudrez peut-être, à un certain moment, demander à l'autre partie de signer une telle entente. Comme les lois sur le respect du caractère confidentiel des informations varient d'un pays à l'autre, vous devrez obtenir des renseignements fiables concernant votre pays cible. En cas de doute, renseignez-vous auprès de la mission canadienne.
- *Vérifiez la fiabilité de l'autre partie.* Demandez conseil à la mission canadienne sur la façon d'obtenir de l'information sur le rendement, la solidité financière et la qualité de la gestion de la société avec laquelle vous envisagez de traiter une affaire.
- *Demandez conseil à des spécialistes locaux.* Vous devrez déterminer à quelle étape de vos discussions avec votre partenaire potentiel il sera dans votre intérêt de prendre conseil d'un avocat, d'un vérificateur ou d'un banquier local.