



TABLE DES MATIÈRES

1.0	INTRODUCTION	1
1.1	Établir des liens commerciaux	
1.2	Répondre aux défis des marchés étrangers	
1.3	Bien planifier et préparer son voyage	
2.0	ÊTES-VOUS PRÊT À VOUS LANCER SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL?	2
2.1	La première étape	
2.2	Gagner la confiance du coinvestisseur étranger	
2.3	Des questions importantes à se poser	
3.0	DOCUMENTATION INITIALE REQUISE	4
3.1	Préparer le matériel d'information de base	
3.2	Qu'avez-vous à offrir à un coinvestisseur?	
3.3	Profil de votre entreprise	
4.0	SOURCES DE CONSEILS AU CANADA	6
4.1	Utilisez vos connaissances et votre expérience	
4.2	Sources locales d'information	
4.3	Sources gouvernementales de conseils	
5.0	AIDE GOUVERNEMENTALE À L'EXTÉRIEUR DU CANADA	9
5.1	Les missions canadiennes et les bureaux commerciaux provinciaux à l'étranger	
5.2	Documentation et délai suffisant	
5.3	Comment contacter la mission	
5.4	S'y prendre trois mois d'avance	
5.5	Expédiez une copie de votre correspondance au MAÉCI	
5.6	Réponses à vos demandes de renseignements	
6.0	LE VOYAGE À L'ÉTRANGER	11
6.1	Prenez des rendez-vous	
6.2	Présentez-vous avec votre plan d'affaires	
7.0	COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE	12
7.1	Un plan d'affaires attrayant et complet	
7.2	Un message qui se passe d'explications	
7.3	La langue de votre coinvestisseur potentiel	
7.4	Pouvez-vous agir au nom de votre compagnie?	

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 12 1996

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE