

## Aide gouvernementale

Le gouvernement fédéral et les divers gouvernements provinciaux canadiens peuvent fournir des renseignements importants et des formes d'aide pour la recherche d'investisseurs dans la région de l'Asie-Pacifique. Vous pouvez vous adresser aux bureaux régionaux d'Industrie, Science et Technologie du Canada qui vous fournira des renseignements ou vous dira où vous adresser.

Affaires extérieures et commerce  
extérieur Canada  
Direction des programmes d'exportation  
en investissement  
125, promenade Sussex  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G2  
tél : (613) 996-1328  
télécopieur : (613) 995-5773

Industrie, Science et Technologie Canada  
(ISTC)  
Planification et opérations  
Succursale des affaires internationales  
235, rue Queen  
Est, 1er étage  
Ottawa, Ontario K1A 0H5  
tél : (613) 954-4182  
télécopieur : (613) 954-2682  
télex : 053-4123

Investissement Canada  
Promotion de l'investissement  
240, rue Sparks  
Ouest, 5e étage  
Ottawa, Ontario K1A 6A5  
tél : (613) 992-4916  
télécopieur : (613) 996-2515

Les provinces les plus importantes ont des bureaux dans certains des pays de la région. Certains ministères provinciaux qui s'occupent du développement industriel ont également pour mission d'aider les entreprises cherchant des investisseurs à l'étranger.

## Ciblage de l'entreprise

Une fois que vous avez cerné le type d'investissement que vous voulez, vous pouvez rétrécir le champ de vos recherches à un petit nombre d'entreprises

Trouvez d'abord tout ce qui est possible sur celles-ci, leur organisation, qui en sont les propriétaires, leurs ventes, leurs réserves, leurs philosophies, leur style de gestion et la productivité de leurs recherches. On peut généralement se procurer ces documents dans des bases de données ou des articles de journaux qui sont du domaine public. En procédant à cette recherche, vous verrez apparaître un ou deux candidats privilégiés. Par contre, vous ne pourrez pas tout apprendre sur eux. Les renseignements que vous trouverez ainsi seront utiles pour adapter votre proposition d'investissement aux besoins de l'investisseur éventuel et à la conduite de vos négociations.

En préparant votre proposition, gardez à l'esprit ce que vous attendez de l'investisseur éventuel. Annoncez "réunissons-nous et voyons si nous pouvons parvenir à quelque chose" manque de précision. Il est nécessaire que vous donniez à l'investisseur éventuel les détails de votre plan, et vous devez par contre certainement lui en dire assez pour qu'il soit intéressé à vous rencontrer. Afin que votre discussion soit efficace, vous devriez savoir avec précision ce que vous recherchez. N'oubliez pas enfin que votre plan peut être suffisamment souple pour vous permettre de vous adapter à une contre-proposition d'un investisseur éventuel.

## Engagement

Comme dans la plupart des cas en affaires, il vaut mieux ne rien faire que de le faire à moitié. La recherche d'investissement peut être coûteuse, prendre du temps et même être frustrante. Il y a toujours le risque très réel que vos efforts n'aboutissent à rien. Vous n'avez aucune garantie de succès mais vous pouvez minimiser les risques d'échecs au moyen d'un planification attentive et en vous engageant à suivre le processus jusqu'au bout.