

En préparant votre plan d'investissement, soyez prêt à procéder à des recherches détaillées qui prennent du temps. Un plan ne peut pas être meilleur que les renseignements et les hypothèses sur lesquelles il repose. Trouvez le maximum de renseignements possibles sur la région d'Asie-Pacifique, les intérêts stratégiques de ces entreprises, les caractéristiques de ses investisseurs et où vous pouvez vous adresser pour obtenir de l'aide afin d'entrer en relation avec ses investisseurs.

Les réseaux

L'utilisation des réseaux est un élément important à la fois de la recherche que vous entreprenez en construisant votre plan et de la promotion de l'investissement lui-même. Cela signifie que vous commencez les contacts avec les personnes que vous connaissez — banquier, avocat, dirigeant du gouvernement, fournisseur, client, association d'affaires — et les personnes qu'ils connaissent. Informez-vous de ce qu'ils savent des investisseurs de la région de l'Asie-Pacifique. Entretiennent-ils des relations dans la région? Ont-ils des suggestions à vous faire sur la façon d'aborder votre problème? N'oubliez pas d'inclure les banques ou d'autres entreprises de la région de l'Asie-Pacifique dans votre réseau.

Les associations d'affaires

Plusieurs associations d'affaires ont été mises sur pied tout particulièrement pour promouvoir un resserrement des liens entre le Canada et les pays de la région de l'Asie-Pacifique. Vous trouverez la liste de ces contacts à la fin de chaque section sur un pays. De plus, il y a des organisations au mandat plus vaste qui s'intéressent à l'ensemble de ces régions. L'organisme régional le plus important est peut être Fondation Asie-Pacifique

Foires commerciales et conférences

Outre les réseaux et les associations d'affaires, les foires commerciales et les conférences, tant au pays qu'à l'étranger, sont une excellente source de contacts

avec les gens d'affaires de la région d'Asie-Pacifique. Les journaux professionnels de votre secteur d'activités sont également une bonne source de renseignements sur les foires commerciales à venir. Vous pouvez également y trouver des renseignements sur les investissements dans les secteurs d'activités. Les associations d'affaires, qui pour la plupart produisent des lettres d'information, peuvent également être de bonnes sources de renseignements sur les foires commerciales et les conférences à venir. N'oubliez pas que la plupart de ces associations ont des réunions régulières et des conférences annuelles. Les personnes qui n'en sont pas membres peuvent assister à certains de ces événements.

Les postes diplomatiques

La plupart des pays de la région de l'Asie-Pacifique ont une représentation diplomatique au Canada. Il y a des conseillers commerciaux dans la plupart de ces ambassades. Certains de ces pays ont mis sur pied des organisations qui se dédient au commerce et aux investissements comme l'Office japonais du commerce extérieur (JETRO) qui a des succursales au Canada.

Le Canada a également sa propre organisation diplomatique dans la plupart des pays de la région de l'Asie-Pacifique. Il y a des responsables des échanges commerciaux dans la plupart de ces missions diplomatiques et, dans certain cas des conseillers en investissements. La première chose à faire pour s'informer sur la représentation canadienne à l'étranger est de s'adresser au responsable du secteur au Ministère des affaires extérieures et du Commerce international.