

PROFIL DE L'ÉTABLISSEMENT D'UN PARTENARIAT

CHAPITRE 1 : DONNÉES AYANT TRAIT AU PARTENAIRE ÉVENTUEL

[La section suivante a pour but de fournir aux entreprises canadiennes des renseignements qui les aideront à repérer et à choisir d'éventuels partenaires sur le marché cible. Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes recherchent un associé ou une entreprise associée dont les activités complètent les leurs. Avant de prendre la décision de rencontrer d'éventuels associés ou de poursuivre davantage leur démarche, elles voudront avoir en main tous les renseignements suivants, ou certains d'entre eux, se rapportant à l'éventuelle entreprise associée.]

Type d'entreprise

- Principale activité actuelle de l'entreprise
- Ligne de produits ou principaux services
- Créneau de marché
- Argument de vente fondamental de l'entreprise
 - qu'est-ce qui la distingue de ses concurrents?

Données sur l'entreprise

- Nombre d'employés
- Chiffre d'affaires annuel
- Nombre d'années d'existence
- Lieu d'affaires

Sa connaissance du marché

- Secteurs dans lesquels elle mène des activités
- Part du marché
- Perspectives de croissance
- Perspectives de nouvelles activités commerciales ou industrielles
- Expérience au sein de l'industrie
- Valeur des liens qu'elle a déjà établis dans le milieu
- Accès aux canaux de distribution

Capacités de l'entreprise

Installations de fabrication (s'il s'agit du secteur de la fabrication de produits)

- Taille de l'usine (superficie, valeur approximative)
- Capacité (p. ex., volume de production, par semaine, par mois ou par année)
- Machines et matériel