



- **Êtes-vous prêt à faire face aux obstacles linguistiques et culturels qui se présentent dans beaucoup de marchés étrangers?**

Si vous répondez par la négative, il serait peut-être préférable, du moins au début, de ne traiter qu'avec des sociétés dont la culture commerciale est, dans l'ensemble, similaire à celle du Canada.

- **Connaissez-vous les pratiques commerciales qui existent dans votre marché cible?**
- **Savez-vous ce qu'une société américaine de capital de risque exigera de vous avant d'accepter d'engager des fonds?**
- **Savez-vous quel niveau d'information détaillée ou quel genre de renseignements un éventuel partenaire japonais exigera de vous avant de considérer votre proposition?**
- **Savez-vous qui approcher dans le marché étranger en question?**
- **Devriez-vous traiter avec une association commerciale particulière?**
- **Devriez-vous retenir les services d'un intermédiaire?**
- **Existe-t-il dans le pays visé un secteur du capital de risque qui ait déjà manifesté de l'intérêt pour effectuer des investissements en Amérique du Nord?**
- **Savez-vous avec quelles sociétés vous communiquerez?**
- **Saurez-vous évaluer leur fiabilité, leur rendement, leur technologie et la qualité de leur gestion?**