

Il est essentiel d'organiser une rencontre personnelle avec le partenaire potentiel, même en cette ère de télécommunications par fibres optiques. Il vaut mieux en effet se familiariser sur place avec les installations du partenaire potentiel et avec ses pratiques commerciales. Si sa façon de faire des affaires est conforme aux normes et pratiques canadiennes, les risques de frictions entre partenaires sont moindres.

La coentreprise peut être fondée en vue de desservir le marché indien, des marchés d'exportation de l'Inde, ou les deux à la fois. La FIPB approuvera automatiquement les demandes où la propriété étrangère ne dépasse pas 51 % des parts de la coentreprise; pour les parts plus élevées, les demandes font l'objet d'une étude ponctuelle et leur approbation dépend généralement de la mesure dans laquelle le partenaire étranger s'engage à investir de fortes sommes dans des activités locales de fabrication.