

ÊTES-VOUS PRÊT À VOUS LANCER SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL?

SE POSER D'ABORD QUELQUES QUESTIONS

La première étape de la planification d'un voyage à l'étranger consiste à déterminer si vous avez réellement besoin de l'effectuer. Autrement dit, commencez par évaluer soigneusement les avantages et les inconvénients de la recherche de coinvestisseurs à l'étranger.

Il est fort possible qu'il y ait en effet à l'étranger des capitaux dont vous pourriez avoir besoin ou des entrepreneurs intéressés cherchant à former une coentreprise avec une société canadienne ou à explorer d'autres possibilités d'investissement avec celle-ci. Cela dit, ne présumez jamais que ces entrepreneurs ne font qu'attendre, les bras pleins de sacs d'argent, que l'occasion se présente pour investir à l'étranger.

Essentiellement, votre tâche consistera à vous mettre en valeur et à faire accepter votre projet dans un pays étranger. Cela sera moins facile qu'au Canada. Gagner la confiance d'un coinvestisseur potentiel se révélera probablement plus difficile qu'au pays. Vous n'êtes pas en terrain connu, vous êtes peu familier avec la concurrence à laquelle vous aurez à faire face, et les concurrents sont nombreux.

Il s'agit donc, dès le début du processus, de se poser d'importantes questions, notamment :

- Avez-vous examiné *toutes* les possibilités qui s'offrent à vous au Canada?
- Pour trouver du capital, de la technologie ou des coinvestisseurs à l'étranger, vous devrez déployer des efforts considérables. Vous devrez probablement effectuer plusieurs voyages sur une période de plusieurs mois ou même de plusieurs années. Disposez-vous actuellement du temps et des autres ressources nécessaires pour satisfaire à ces exigences?
- 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? Par exemple, 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?