

SECTION 5 – INVESTIR AU CANADA : LES ÉTAPES SUIVANTES

La décision d'investir à l'étranger, y compris au Canada, n'est jamais prise à la légère. On a présenté dans cette publication nombre de raisons pour investir au Canada. Ce fut l'occasion de décrire le cadre général des affaires et les infrastructures connexes, et de fournir des renseignements plus précis sur quelques secteurs d'activité qui présentent un intérêt particulier.

L'objectif était de permettre au lecteur de se familiariser avec les modalités des affaires dans notre pays. L'investisseur qui envisage de s'implanter au Canada a, lui, besoin de renseignements plus précis. On fait ici une distinction entre information et renseignements au sujet des marchés : les informations sont de nature générale et publique alors que les renseignements concernent des produits précis et les compétences de sociétés particulières. Par définition, ces renseignements ne sont pas

publiés car ils sont recueillis par les entrepreneurs ou à leur intention.

Dans la plupart des cas, la cueillette de renseignements sur le marché canadien se fait en deux phases. On peut faire beaucoup d'études de marché à partir de l'étranger. Il y a au Canada d'excellentes ressources qu'on peut facilement rejoindre par téléphone, par télécopieur ou par Internet. On trouvera d'ailleurs en annexe des listes détaillées de contacts. Si une telle analyse donne des résultats encourageants, l'étape suivante consiste, pour les principaux décideurs, à se rendre au Canada pour y recueillir eux-mêmes des renseignements additionnels de première main. La plupart des visiteurs d'affaires trouvent qu'il s'agit là d'une expérience aussi agréable qu'enrichissante.