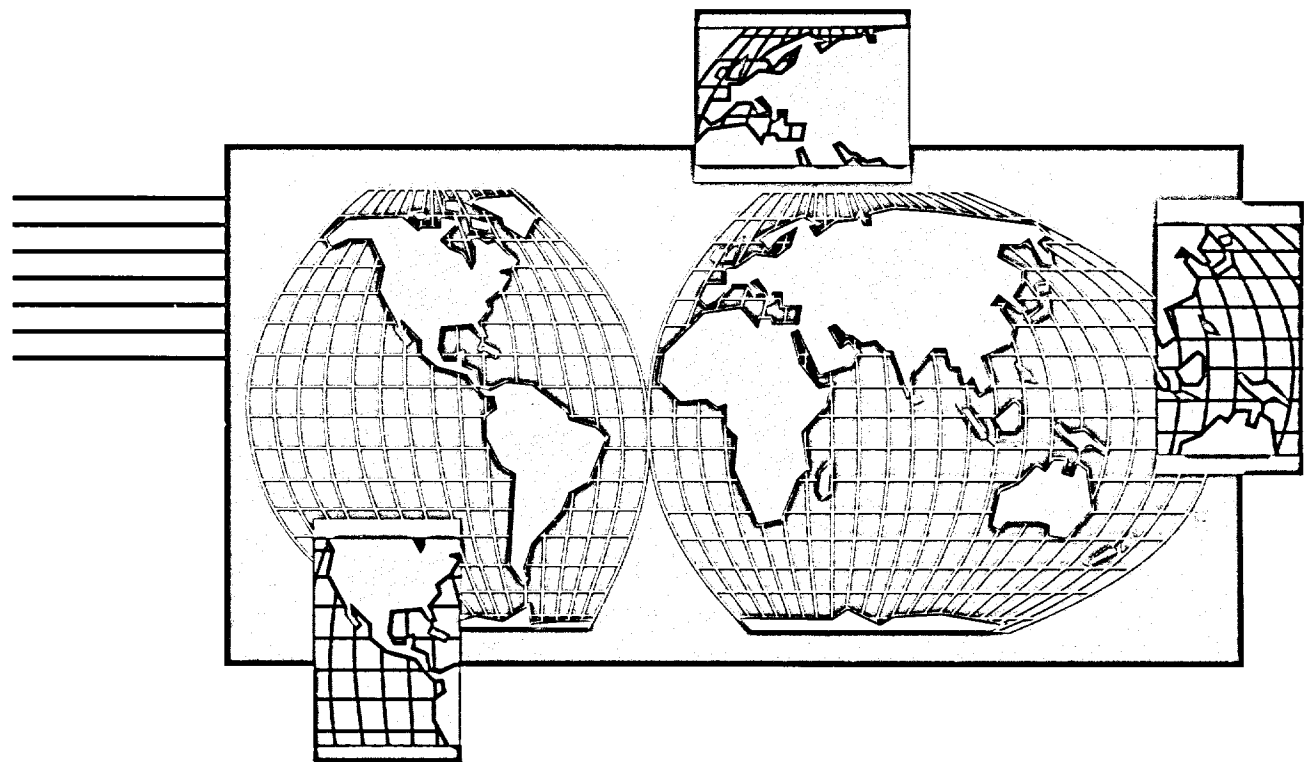
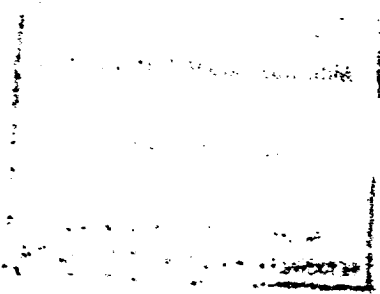


LA RECHERCHE DE COINVESTISSEURS À L'ÉTRANGER

*La planification de votre premier voyage  
de prospection de l'investissement  
international*



Canada



Le présent document a été produit dans le cadre du Programme de développement des investissements du gouvernement du Canada. Il a été préparé pour le compte d'Investissement Canada, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, qui participent tous trois à ce programme.

Nota : Dans le présent document, le masculin est employé à la forme neutre et désigne aussi bien les genres féminin que masculin.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1991  
N° ID 54-6/1991F au catalogue  
ISBN 0-662-96984-7

**TABLE DES MATIÈRES**Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

MAY 30 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

INTRODUCTION	1
ÊTES-VOUS PRÊT À VOUS LANCER SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL?	2
DOCUMENTATION INITIALE REQUISE	4
SOURCES DE CONSEILS	6
SOURCES DE CONSEILS GOUVERNEMENTALES	7
AIDE GOUVERNEMENTALE À L'EXTÉRIEUR DU CANADA	8
LE VOYAGE	10
COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE	11
QUELQUES CONSEILS PRATIQUES EN MATIÈRE DE LOGISTIQUE	14
À VOTRE RETOUR	17
ANNEXES	19

## INTRODUCTION

De plus en plus de sociétés canadiennes de toutes tailles désirent établir des liens commerciaux (au chapitre des affaires ou en matière d'investissement) avec des entreprises provenant de l'extérieur du Canada en vue de rehausser leurs activités au pays. Ces entreprises canadiennes recherchent à l'étranger des coinvestisseurs leur proposant du capital, de la technologie et l'accès à de nouveaux marchés. Il s'agit pour bon nombre d'entre elles d'une première expérience du genre.

L'établissement de liens commerciaux à l'échelle internationale constitue une expérience qui peut s'avérer enrichissante. Toutefois, de telles activités signifient que les sociétés sont confrontées à des défis différents de ceux auxquels elles font face sur le marché intérieur (certaines entreprises l'auront d'ailleurs appris à leurs dépens).

Malheureusement, il arrive souvent que les gens d'affaires canadiens ne sollicitent l'aide des missions canadiennes à l'étranger qu'à la toute dernière minute. De même, il est fréquent de constater qu'elles ne fournissent pas au personnel desdites missions suffisamment de renseignements pour leur permettre de répondre efficacement à leur demande d'assistance. Pourtant, la clé du succès de telles activités de prospection réside dans la planification et la préparation du voyage.

La présente brochure est par conséquent conçue pour vous aider à planifier et à préparer un voyage que vous effectuerez à l'étranger pour vous permettre de rencontrer des coinvestisseurs potentiels. Elle vous offre des conseils pratiques, basés sur l'expérience de nombreuses entreprises, portant sur la façon de concevoir et d'organiser votre premier voyage et sur la manière d'éviter les pièges les plus courants. Nous espérons que cela vous aidera à faire de votre mission de prospection de l'investissement une entreprise productive et efficace.

## 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?

- 
- 
- 
- 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 a 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?

## DOCUMENTATION INITIALE REQUISE

En premier lieu, vous devrez préparer le matériel d'information de base suivant :

- une description de ce que vous recherchez;
- une description de votre proposition d'affaires et les raisons pour lesquelles un investisseur potentiel devrait s'y intéresser;
- un profil de votre entreprise.

Imaginez que vous êtes dans la peau de quelqu'un en train d'essayer d'offrir vos conseils d'ordre professionnel, de « vendre » votre proposition à un investisseur potentiel ou d'organiser une rencontre en votre nom, et vous constaterez que la documentation susmentionnée s'avère précieuse.

### CE QUE VOUS RECHERCHEZ

La personne dont vous chercherez à solliciter l'aide ou à attirer l'attention vous demandera de lui fournir une description du genre d'investissement ou de partenaire que vous cherchez. Vous devriez donc préparer une description d'une page où seraient indiquées vos exigences en matière d'investissement ou le genre de partenaire avec lequel vous aimeriez faire affaire.

### CE QUE VOUS AVEZ À OFFRIR À UN ÉVENTUEL COÏNVESTISSEUR

Quels avantages votre proposition offre-t-elle à un investisseur potentiel? Pourquoi devrait-il s'intéresser à votre proposition d'affaires ou à votre entreprise? Avez-vous clairement déterminé ce que vous êtes disposé à « déposer sur la table » en vue d'obtenir l'investissement que vous cherchez?

Afin de tirer profit des sources d'aide mentionnées ci-après, vous devrez fournir à ces dernières les « outils » dont elles auront besoin pour travailler. Ces sources auront besoin d'une proposition d'affaires (que vous leur aurez fournie) lorsqu'elles communiqueront avec les personnes qu'elles veulent intéresser à votre projet, afin de pouvoir leur « vendre » la possibilité que vous leur présentez (une description d'une page devrait suffire).

### PROFIL DE L'ENTREPRISE

Il s'agira ici de fournir un bref profil de votre entreprise dans lequel se trouveront les renseignements énumérés ci-après.

Une brochure publicitaire ou un rapport annuel de votre entreprise pourraient aussi être utiles.

---

---

**LE PROFIL DE L'ENTREPRISE**  
**Une table des matières**

- ✓ Renseignements essentiels tels que le nom, l'adresse et les numéros de téléphone, de télécopieur et de télex de votre société
- ✓ Un bref résumé des produits et services que vous offrez
- ✓ Un bref historique de votre entreprise jusqu'à ce jour, y compris le nom des propriétaires actuels, les sociétés l'ayant précédée et d'autres renseignements pertinents
- ✓ Les noms des cadres et des directeurs de la société, et un aperçu de leurs antécédents commerciaux et professionnels
- ✓ Le nombre d'employés et leurs principaux secteurs d'activité
- ✓ Un sommaire de l'information d'ordre financier, y compris le chiffre d'affaires selon la ligne de produits ou le secteur d'activité



## SOURCES DE CONSEILS

SAVEZ-VOUS OÙ  
CHERCHER? QUI  
RENCONTRER?

Vos propres connaissances et votre expérience dans le monde des affaires constitueront probablement vos meilleurs guides lorsque viendra le moment de déterminer les pays et les compagnies qui offrent les possibilités d'investissement les plus intéressantes et qui seront, par conséquent, l'objet de votre mission. D'ailleurs, vous avez peut-être déjà identifié quelques entreprises ou certains intermédiaires en particulier.

Si tel n'est pas le cas, il existe beaucoup de sources d'information dont vous pouvez disposer ici même au Canada. Certaines d'entre elles sont énumérées ci-dessous, tandis que les annexes de la présente brochure en contiennent d'autres (voir l'annexe A). Ainsi, les sources d'information locales comprennent notamment :

- *des associations commerciales canadiennes* : des associations commerciales telles que la Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens et l'Association des exportateurs canadiens sont probablement en mesure de vous fournir des renseignements sur votre pays cible;
- *les entreprises qui ont déjà effectué des voyages dans votre pays cible* : d'autres sociétés qui ont déjà des liens à l'étranger sont habituellement disposées à vous fournir des conseils basés sur leurs contacts à l'étranger et l'expérience qu'elles y ont acquise;
- *les cabinets juridiques et les institutions financières* : les banques canadiennes, les cabinets juridiques et les firmes d'experts-conseils qui ont des bureaux situés dans votre pays cible peuvent vous mettre en contact avec leurs associés; il en va de même pour les succursales canadiennes de banques étrangères; ces institutions financières peuvent également vous fournir des lettres de présentation et de recommandation;
- *les ambassades étrangères au Canada* : les ambassades canadiennes peuvent vous fournir des renseignements généraux, du matériel touristique et de la documentation précise sur le commerce;
- *les bibliothèques, universités et collèges communautaires* : il s'agit là de bonnes sources de documentation sur votre pays cible ainsi que sur son infrastructure commerciale.

## SOURCES DE CONSEILS GOUVERNEMENTALES

Les centres fédéraux de services aux entreprises constituent probablement les endroits où il est le plus facile d'être mis en contact avec le savoir-faire et les programmes pertinents du gouvernement fédéral. Les adresses de ces centres et celles des autres ministères et organismes fédéraux qui cherchent activement à attirer des investissements commerciaux au Canada sont énumérées dans l'annexe B.

Les gouvernements provinciaux et territoriaux ont tous des ministères reliés aux domaines du commerce et de l'investissement, et certains ont des représentants à l'étranger. Vous trouverez une liste de ces sources à l'annexe C. Les commissaires industriels municipaux entretiennent des relations étroites avec les experts des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada et à l'étranger, et ils possèdent de l'expérience en matière de prestation d'aide visant à vous permettre d'établir les bons contacts.

Les bureaux fédéraux et provinciaux susmentionnés peuvent vous fournir les adresses de leurs conseillers en investissement et délégués commerciaux en poste à l'étranger.

## AIDE GOUVERNEMENTALE À L'EXTÉRIEUR DU CANADA

La plupart des missions canadiennes et des bureaux commerciaux provinciaux à l'étranger ont des conseillers en investissement ou des experts en commerce qui pourront vous aider à établir les contacts adéquats dans votre pays cible, dans la mesure où vous leur fournirez assez tôt les renseignements dont ils auront besoin.

Pour qu'un conseiller en investissement travaillant dans une mission canadienne soit en mesure de vous être utile, il doit disposer de deux choses qui ne peuvent lui être fournies que par vous : de la documentation et un délai suffisants.

ENTRER EN  
CONTACT AVEC  
LA MISSION

Une fois que vous aurez « fait vos devoirs » et décidé qu'un voyage à l'étranger était justifié, écrivez au conseiller en investissement ou au secrétaire commercial de la mission canadienne dans le pays ou la région des États-Unis de votre choix. Présentez-vous et faites-leur part de vos intentions, en prenant soin de joindre à votre lettre la documentation dont il est question à la page 4.

De plus, n'oubliez pas de fournir au conseiller en investissement votre adresse, vos numéros de téléphone et de télécopieur, etc. Prévoyez un délai suffisant pour l'expédition de la documentation et accordez suffisamment de temps pour que vous parvenne la réponse. Tenez également compte des retards possibles attribuables à l'absence temporaire du destinataire, à des vacances locales et à des demandes concurrentes pouvant avoir été présentées au conseiller en investissement. Prévoyez en outre d'autres échanges d'informations entre le conseiller et vous avant votre départ du Canada. Nous vous conseillons d'envoyer votre première lettre *au moins trois mois avant votre voyage*.

ENVOYEZ À  
INVESTISSEMENT  
CANADA UNE  
COPIE DE VOTRE  
CORRESPONDANCE

Nous recommandons également d'envoyer à Investissement Canada une copie de votre lettre ainsi que les pièces jointes à l'adresse indiquée dans l'annexe B. Investissement Canada a été créé par le gouvernement fédéral afin d'attirer des investissements commerciaux au Canada et d'aider les entreprises canadiennes à trouver les investissements dont elles ont besoin. Par conséquent, cet organisme fédéral s'occupe d'aider les investisseurs étrangers à étudier les possibilités d'investissement au Canada, et les sociétés canadiennes à établir des liens avec des sources potentielles de capital et de technologie, ou avec des partenaires étrangers. L'organisme collabore étroitement avec les conseillers en investissement des missions canadiennes dans le monde entier et avec les gouvernements provinciaux et les autorités municipales.

---

---

---

## RÉPONSES À VOS COMMUNICATIONS

Afin de bien répondre à vos demandes, le conseiller en investissement ou Investissement Canada pourraient, dans un premier temps, communiquer avec vous pour obtenir des éclaircissements ou des renseignements supplémentaires. Toutefois, il est probable aussi qu'ils vous fourniront des conseils, peut-être même pourront-ils déterminer ou encore proposer des entreprises, des intermédiaires ou des particuliers avec lesquels vous pourriez prendre rendez-vous, ou qui sont intéressés à vous rencontrer.

Vous êtes arrivé à la conclusion que le temps est maintenant venu de vous rendre dans un ou plusieurs pays pour y rencontrer des partenaires d'investissement potentiels; quelle est l'étape suivante?

### PRENDRE DES RENDEZ-VOUS

À ce moment-ci, vous avez probablement déjà déterminé un certain nombre de personnes que vous aimeriez rencontrer. Vous pouvez soit fixer vos propres rendez-vous directement, soit demander au conseiller en investissement (avec qui vous êtes déjà entré en contact) de prendre les rendez-vous en votre nom. Il accédera volontiers à votre demande dans la mesure où vous lui aurez fourni les « outils » nécessaires décrits précédemment, ainsi que l'itinéraire que vous prévoyez suivre.

### ARRIVER AVEC UN PLAN D'AFFAIRES

Lorsque vous les rencontrerez, les investisseurs ou partenaires potentiels voudront voir votre plan d'affaires. La structure des plans et des propositions d'affaires peut varier, mais, dans tous les cas, ils devraient contenir les renseignements suivants :

- une description des principaux produits, services et procédés de votre entreprise, ainsi que de la technologie utilisée;
- un historique de l'entreprise;
- un organigramme;
- les *curriculum vitae* des cadres supérieurs;
- les caractéristiques rendant vos produits ou services concurrentiels;
- les activités de recherche et de développement;
- un état financier indiquant le rendement et la solidité de votre entreprise, ainsi que les prévisions; il devrait faire état de ce que d'autres ont investi dans votre entreprise;
- des renseignements portant sur le marché, à savoir la taille actuelle de votre marché, vos prévisions au chapitre de la croissance, les profils de votre clientèle, le chiffre d'affaires prévu, les prix, les méthodes de distribution, la publicité, etc.;
- une description des concurrents actuels, y compris une évaluation de leurs produits, de leurs prix et de la part du marché qu'ils occupent;
- les méthodes que vous utilisez pour fabriquer votre produit ou offrir vos services;
- une description de vos besoins (capital, technologie ou partenaire).

## COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE

### LE PROCESSUS DÉCISIONNEL...

Lorsque vous préparez la documentation que vous emporterez, il importe que vous ayez une idée claire de l'auditoire visé à chaque étape. Lors de votre première visite, vous ne traiterez probablement pas avec les gestionnaires supérieurs, mais plutôt avec les cadres intermédiaires. On aura délégué à ceux-ci la responsabilité d'évaluer vos plans d'affaires, mais, dans la plupart des cas, ils n'auront pas le pouvoir de prendre une décision finale à cet égard. Ils ne pourront faire plus que transmettre votre proposition aux décideurs ou au conseil d'administration. Par conséquent, votre plan d'affaires doit être suffisamment attrayant et complet pour que la personne que vous rencontrerez dispose de moyens sur lesquels s'appuyer pour le défendre. Cela dit, considérez la documentation que vous apportez à la réunion comme une trousse de vente que votre interlocuteur utilisera ultérieurement pour présenter votre plan à des niveaux supérieurs de la hiérarchie. N'oubliez pas non plus que vous ne pouvez vous attendre à ce que votre proposition soit aussi bien présentée que si c'était vous qui l'exposiez. Ainsi, veillez à ce que chaque élément suffise à communiquer entièrement votre message sans aucune aide extérieure.

### ... ET LA LANGUE

Beaucoup de grandes sociétés, particulièrement aux États-Unis, en Europe et en Asie, sont constamment sollicitées par d'autres compagnies désireuses de susciter leur intérêt. Votre plan d'affaires est par conséquent reçu dans un contexte concurrentiel, et il est essentiel qu'il soit aussi attrayant et détaillé que possible, et qu'il soit présenté de façon professionnelle.

Par exemple, pouvez-vous fournir de l'information dans la langue de l'investisseur potentiel? Même s'il arrive souvent que le président ou le p.-d.g. d'une société puisse communiquer en français ou en anglais, ce n'est peut-être pas le cas pour le personnel qui examinera initialement votre proposition. (Dans de telles circonstances, il pourrait être beaucoup plus facile pour les gens en question de conseiller à la direction de rejeter votre proposition.)

Ainsi, il est d'usage que votre proposition soit rédigée dans la langue de vos partenaires potentiels. Là encore, la qualité est un facteur essentiel; ne lésinez donc pas sur les coûts de la traduction. Vérifiez aussi très soigneusement la signification et l'acceptabilité de votre marque de commerce et de votre logo dans le pays où vous vous rendez. En particulier, assurez-vous qu'ils n'expriment pas, par mégarde, des connotations négatives, grossières ou comiques.

---

---

Demandez l'opinion du conseiller en investissement en ce qui concerne la nécessité d'avoir recours aux services d'interprètes lors de vos réunions, et la disponibilité de ceux-ci.

**POUVEZ-VOUS AGIR  
AU NOM DE VOTRE  
COMPAGNIE?**

Pouvez-vous prendre des décisions ou des engagements au nom de votre compagnie? Si tel n'est pas le cas, est-ce que le fait de devoir traiter avec quelqu'un ne possédant pas suffisamment de pouvoir décisionnel risque de frustrer votre partenaire potentiel et de lui faire perdre rapidement tout intérêt pour votre proposition? D'autre part, ayez une idée claire de ce que vous êtes disposé à offrir en échange de la contribution qu'est prêt à faire l'investisseur dans le cadre d'un marché.

### ***AUTRES ARTICLES À EMPORTER***

**Un certain nombre d'articles pourront venir compléter votre plan d'affaires ainsi que votre exposé oral :**

- ✓ une lettre de présentation et de recommandation de votre banque, de votre vérificateur ou de votre avocat;
- ✓ des échantillons des produits ou services que vous offrez;
- ✓ un album de photos montrant vos produits, vos installations de fabrication ou de services, vos principaux projets et du matériel pertinent divers;
- ✓ une sélection de cadeaux à offrir à titre gracieux et ayant rapport, si possible, à votre entreprise; renseignez-vous auprès de la mission canadienne afin de savoir dans quelle mesure ils sont convenables.

## ***LISTE DE CONTRÔLE PRÉLIMINAIRE***

### ***MATÉRIEL DE SOUTIEN***

- Un plan ou une proposition d'affaires
- L'investissement que vous recherchez
- Les avantages pour l'investisseur
- Un profil de votre entreprise
- Des cartes professionnelles
- Des lettres de présentation
- Des cadeaux à offrir à titre gracieux
- Un album de photos
- Des lettres et enveloppes à en-tête
- Des échantillons de produits
- Un projecteur de matériel audiovisuel et des diapositives
- Un petit magnétophone qui vous servira à enregistrer les décisions et les mesures requises pour assurer un suivi

### ***DOCUMENTS DE VOYAGE***

- Un passeport canadien valide
- Tous les visas et permis de séjour requis pour séjourner dans le pays de destination
- Les immunisations requises pour séjourner dans le pays de destination
- Les certificats de vaccination
- Les confirmations de réservations (avion et hôtel)
- Le permis de conduire international (si vous avez l'intention de louer une automobile)

### ***PRÉPARATIFS SUR LES LIEUX***

- Au besoin, confirmer les arrangements relatifs à un service d'interprète
- Vérifier que votre matériel audiovisuel est compatible avec l'alimentation locale en électricité



## QUELQUES CONSEILS PRATIQUES EN MATIÈRE DE LOGISTIQUE

### LES BONS ET MAUVAIS MOMENTS

Préparez votre horaire avec soin. Concevez votre itinéraire de façon à éviter les périodes de vacances, les jours fériés et les autres périodes spéciales. Planifiez votre voyage dans votre pays cible de façon à ne pas vous y trouver durant les périodes où l'activité commerciale y est traditionnellement au ralenti. En général, l'été n'est pas la meilleure saison pour traiter des affaires en Europe. En effet, l'activité commerciale a tendance à ralentir pendant la période des vacances scolaires, et beaucoup d'entreprises ferment leurs portes entre la mi-juin et la mi-août.

Renseignez-vous au sujet des heures normales de travail en vigueur dans votre pays cible. Ne présumez pas que ce sont les mêmes que celles observées au Canada.

Évitez le piège qui consiste à vous enfermer dans un emploi du temps trop serré. Prenez le temps de vous adapter et de vous reposer entre le moment de votre arrivée et votre première réunion : le décalage horaire peut vous incommoder considérablement. Concevez votre horaire de façon à disposer de suffisamment de temps entre les réunions pour compenser celui que vous aurez perdu sur des routes souvent beaucoup plus congestionnées qu'au Canada.

Choisissez un hôtel situé près de la mission canadienne ou des sociétés auxquelles vous avez l'intention de rendre visite.

Si vous emportez du matériel audiovisuel, assurez-vous qu'il est compatible avec l'alimentation en électricité dans votre pays cible et avec les prises électriques qui y sont en usage. De plus, veillez à ce que votre hôte ait été informé à l'avance de vos intentions en ce qui concerne l'utilisation de ce type de matériel, et assurez-vous qu'un exposé de ce genre lui conviendra.

Si vous avez l'intention de louer une automobile à l'étranger, obtenez un permis de conduire international avant de quitter le Canada en vous adressant à l'Association canadienne des automobilistes (CAA). Vous devrez vous y présenter et avoir en votre possession votre permis de conduire canadien valide ainsi que deux photographies de format passeport. En janvier 1991, le coût d'un tel permis de conduire s'élevait à 10 dollars.

---

---

## À L'ARRIVÉE

Reconfirmez vos rendez-vous et vos prochains vols (votre retour ou autres étapes de votre voyage).

Si vous prévoyez avoir recours aux services de la mission canadienne, communiquez avec le personnel de celle-ci pour lui faire savoir le nom de l'hôtel où vous êtes descendu de façon à ce qu'il puisse vous joindre, au besoin.

### *UN CONSEIL À L'INTENTION DU VOYAGEUR D'AFFAIRES*

Dans beaucoup de pays étrangers, les lignes aériennes exigent que vous confirmiez vos réservations longtemps d'avance, et ce, même lorsqu'il s'agit de billets déjà délivrés. Communiquez avec votre compagnie aérienne pour connaître ses exigences particulières à ce chapitre.

## ÉVITEZ LES PIÈGES

Dans le cadre des recherches que vous effectuerez avant votre départ, prévoyez du temps pour étudier les pratiques commerciales et culturelles du pays que vous allez visiter.

Le code vestimentaire des gens d'affaires varie d'un pays à l'autre. Par exemple, dans certains pays tropicaux, on s'attend à ce que, malgré la chaleur, un homme porte un complet, et une femme, un tailleur, alors que dans d'autres, le port d'une veste est facultatif.

Renseignez-vous à l'avance au sujet du langage du corps ou des gestes susceptibles d'offenser vos interlocuteurs.

Pour éviter d'être éventuellement dans l'embarras, renseignez-vous, avant votre départ, sur le code de comportement social en vigueur dans le milieu des affaires de votre pays cible.

Emportez beaucoup de cartes professionnelles et informez-vous sur l'étiquette locale à ce chapitre. (Au Japon, par exemple, il est impoli d'accepter une carte professionnelle et de la mettre immédiatement dans sa poche. La politesse exige que vous l'étudiiez soigneusement, que vous hochiez la tête puis que vous fassiez un commentaire pertinent.)

En cas de doute, demandez conseil au personnel de la mission canadienne.

Personne ne sera offensé si vous arrivez trop tôt à un rendez-vous!

---

---

---

## UNE MISE EN GARDE

Naturellement, vous espérez que vos premières réunions seront encourageantes, mais ne soyez pas trop déçu si tel n'était pas le cas. N'oubliez pas qu'il est possible que plus d'une visite soit nécessaire. Toutefois, une fois que vous avez identifié un partenaire potentiel, vous pouvez très bien envisager de faire d'autres démarches. Par contre, avant de consacrer trop de temps à de telles entreprises ou de révéler trop de détails sur votre propre compagnie, vous devriez examiner les initiatives qui suivent.

- *Préparez un accord portant sur le respect du caractère confidentiel des informations échangées.* Dans le cadre de vos discussions, vous voudrez peut-être, à un certain moment, demander à l'autre partie de signer une telle entente. Comme les lois sur le respect du caractère confidentiel des informations varient d'un pays à l'autre, vous devrez obtenir des renseignements fiables concernant votre pays cible. En cas de doute, renseignez-vous auprès de la mission canadienne.
- *Vérifiez la fiabilité de l'autre partie.* Demandez conseil à la mission canadienne sur la façon d'obtenir de l'information sur le rendement, la solidité financière et la qualité de la gestion de la société avec laquelle vous envisagez de traiter une affaire.
- *Demandez conseil à des spécialistes locaux.* Vous devrez déterminer à quelle étape de vos discussions avec votre partenaire potentiel il sera dans votre intérêt de prendre conseil d'un avocat, d'un vérificateur ou d'un banquier local.

## À VOTRE RETOUR

### LE SUIVI EST ESSENTIEL

Une fois de retour à votre bureau, vous serez tenté de passer immédiatement à autres choses. Essayez d'accomplir la plupart des tâches suivantes avant ou pendant votre voyage de retour; peu importe la situation, ne reportez pas ce travail à plus tard. Nous vous proposons le programme qui suit :

- Organisez l'expérience. La documentation recueillie lors d'un voyage d'affaires a tendance à se disperser. Prenez le temps de réunir dans un dossier les cartes professionnelles, les documents et tout autre matériel pertinent.
- Commencez à vous acquitter de toutes les promesses que vous avez faites concernant la prestation d'informations supplémentaires, ou à remplir tout autre engagement pris lors de votre visite.
- Écrivez des lettres de suivi aux clients potentiels que vous avez rencontrés. Ces dernières devraient essentiellement servir à les remercier pour le temps qu'ils vous ont consacré, à résumer toutes les décisions dont vous avez convenu avec eux, à répondre à toute question restée en suspens et à confirmer votre compréhension de toute mesure promise en vue d'assurer un suivi.
- Écrivez aux conseillers en investissement ou aux autres représentants canadiens que vous avez rencontrés. Informez-les du déroulement des réunions et de vos projets d'avenir, et sur toute aide dont vous pouvez encore avoir besoin.
- Préparez une liste d'adresses et d'autres systèmes qui vous permettront de continuer à renseigner les personnes que vous avez rencontrées au sujet de nouveaux produits et services, etc.
- Rédigez un bref rapport à l'intention de vos collègues, ouvrage comprendra notamment :
  - les nom, adresse et numéro de téléphone des personnes que vous avez rencontrées, ainsi que leurs titres;
  - les principaux sujets abordés pendant la réunion;
  - les décisions prises et les accords conclus;
  - les mesures requises pour assurer un suivi, quand il devrait être fait, et par qui.

---

---

---

## CONCLUSION

*La recherche de capitaux et de partenaires étrangers est un élément du processus d'adaptation au nouveau marché mondial, et pour beaucoup de sociétés canadiennes, il s'agit là d'une stratégie de croissance qui s'impose. Votre première mission à l'étranger peut constituer un événement marquant en ce qui concerne le développement de votre entreprise. Les chances qu'une telle mission soit couronnée de succès seront bien meilleures si elle est précédée d'une planification soignée, dans le genre de celle que le présent document s'est employé à décrire.*

**SOURCES  
D'INFORMATION****Secteur privé**

*(Nota : Vous trouverez ci-dessous une liste d'organismes dont les activités ne se rapportent pas essentiellement à l'investissement étranger, mais qui sont néanmoins fortement liés aux exportations ou à d'autres activités étrangères. Ces organismes recueillent de l'information qui pourrait vous être utile lorsque viendra le moment de déterminer les possibilités qui existent dans divers pays.)*

**Chambres de commerce**

Une des fonctions de la Chambre de commerce du Canada consiste à aider les entreprises canadiennes à soutenir efficacement la concurrence sur les marchés étrangers. Pour ce faire, la Chambre compte sur plusieurs comités ou conseils d'affaires régionaux et bilatéraux qui cherchent à développer le commerce canadien dans des régions, des marchés et des pays déterminés. Ces comités ou conseils comprennent notamment des groupes tels que le Conseil économique du bassin du Pacifique (comité canadien), le Conseil commercial canado-arabe, le Comité Canada-Royaume-Uni et le Conseil commercial Canada-Corée. Par l'entremise de sa division internationale, la Chambre recueille, à l'intention de ses membres, des renseignements portant sur des marchés étrangers déterminés. En outre, elle a créé une base de données et un réseau de communication électronique sur les marchés — *Chambernet* — qui contiennent toute l'information publique sur support papier produite par la Chambre. Les renseignements fournis par *Chambernet* sont accessibles en direct. Les sociétés membres de la Chambre qui ont recours à ses services jouissent de tarifs horaires réduits, alors que les autres paient les tarifs normaux. Le système est accessible dans chaque bureau de la Chambre par le biais du système *Telecom Canada I-Net*.

*Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :*

**Chambre de commerce du Canada****Siège social****55, rue Metcalfe****Ottawa (Ontario) K1P 6N4****Téléphone : (613) 238-4000****Toronto : (416) 868-6415****Montréal : (514) 866-4334**

*ou adressez-vous à votre chambre de commerce locale.*

---

---

## ***Associations professionnelles***

N'oubliez jamais que votre entreprise n'est certainement pas la première à s'aventurer à l'étranger, si bien que vous pouvez tirer profit de l'expérience de ceux qui vous ont précédé.

Dans le cadre d'un programme de développement de l'exportation mis sur pied à l'intention de ses membres, l'Association des manufacturiers canadiens prête son appui aux missions à l'étranger et partage les informations dont elle dispose sur les marchés étrangers.

### **Association des manufacturiers canadiens**

**1, rue Yonge, 14<sup>e</sup> étage, bureau 1400**

**Toronto (Ontario)**

**M5E 1J9**

**Téléphone : (416) 363-7261**

**Télécopieur : (416) 363-3779**

Pour sa part, l'Association des exportateurs canadiens (AEC) regroupe quelque 1 000 entreprises canadiennes de toutes tailles qui mènent des activités, directement ou non, dans le domaine de l'exportation. L'AEC est une source éventuelle de précieux renseignements et peut vous diriger vers des spécialistes particuliers de marchés ou secteurs déterminés. Forte du soutien de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), l'AEC met en œuvre des programmes visant à encourager la formation de coentreprises dans diverses régions du monde et répond aux demandes de renseignements concernant la situation observée dans ces mêmes régions. L'AEC exploite également un réseau de comités. Chacun de ceux-ci se concentre sur des aspects particuliers du commerce lié à l'exportation, et les sections régionales de l'AEC se réunissent régulièrement partout au Canada. Enfin, l'AEC publie des bulletins, organise des colloques portant sur les marchés étrangers et fournit à ses membres des services d'experts-conseils.

### **Association des exportateurs canadiens**

**99, rue Bank, bureau 250**

**Ottawa (Ontario)**

**K1P 6B9**

**Téléphone : (613) 238-8888**

**Télécopieur : (613) 563-9218**

---

---

---

## ***Banques***

Les banques, sociétés d'investissement et firmes d'experts-comptables canadiennes qui ont des succursales à l'étranger peuvent constituer d'excellentes sources de contacts et de compétence reliés à votre pays cible, tant dans les divers pays qu'ici même au Canada. En particulier, la Banque fédérale de développement est une source de renseignements utiles.

Les banques étrangères qui ont des bureaux dans votre pays cible sont également d'autres sources de données, de renseignements et de contacts.

## ***Universités et collèges***

Les universités ou collèges communautaires locaux sont des sources éventuelles de livres et autres documentations pouvant vous diriger vers d'autres établissements qui disposent de connaissances spéciales sur vos pays ou régions cibles. Certains établissements universitaires offrent aussi des cours et des ateliers sur divers aspects du commerce à l'étranger.



**SOURCES  
D'INFORMATION**



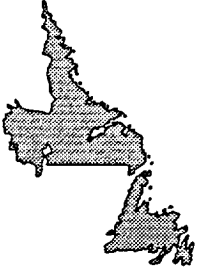

***Ministères et organismes du gouvernement fédéral***

**Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC)**

Les responsabilités qui incombent à ISTC comprennent, entre autres, la prestation de service d'aide aux entreprises désireuses d'accroître leur compétitivité sur les marchés étrangers.

ISTC exploite un réseau pancanadien de centres de services aux entreprises, lesquels sont énumérés ci-après. Ces bureaux disposent du personnel et du matériel nécessaires pour fournir de l'aide et des conseils aux sociétés implantées dans leurs régions. Les services qu'ils offrent comprennent l'organisation de colloques, d'ateliers et de conférences sur divers aspects du commerce et de l'investissement.

De plus, les centres de services aux entreprises sont en contact avec plusieurs directions générales de secteurs industriels au sein de l'administration centrale du ministère, lesquelles sont, de par leur nature, d'excellentes sources de conseils.

<p><b>ADMINISTRATION CENTRALE</b></p> 	<p><b>ISTC</b> 235, rue Queen, 1<sup>er</sup> étage Tour Est Ottawa (Ont.) K1A 0H5 Tél. : (613) 952-ISTC Télé. : (613) 957-7942</p>	<p><b>ÎLE-DU-PRINCE- ÉDOUARD</b></p> 	<p><b>ISTC</b> Confederation Court Mall 134, rue Kent, bur. 400 C.P. 1115 Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7M8 Tél. : (902) 566-7400 Télé. : (902) 566-7450 Télex : 014-44129</p>
<p><b>TERRE-NEUVE et LABRADOR</b></p> 	<p><b>ISTC</b> Édifice Atlantic Place 215, rue Water, bur. 504 C.P. 8950 St. John's (T.-N.) A1B 3R9 Tél. : (709) 772-5511 Télé. : (709) 772-5093 Télex : 016-4749</p>	<p><b>NOUVELLE-ÉCOSSE</b></p> 	<p><b>ISTC</b> Édifice Central Guaranty Trust Tower 18801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> ét. C.P. 940, succ. M Halifax (N.-É.) B3J 2V0 Tél. : (902) 426-ISTC Télé. : (902) 426-2624 Télex : 019-22525</p>

**NOUVEAU-BRUNSWICK**



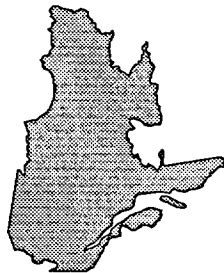
**ISTC**  
Place de l'Assomption  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> ét.  
C.P. 1210  
Moncton (N.-B.)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-ISTC  
Télééc. : (506) 851-6429  
Télex : 014-2200

**ONTARIO**



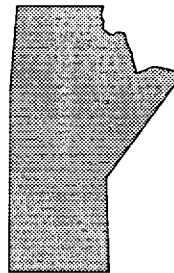
**ISTC**  
Édifice Dominion  
Public  
1, rue Front Ouest, 4<sup>e</sup> ét.  
Toronto (Ont.)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-ISTC  
Télééc. : (416) 973-8714  
Télex : 065-24378

**QUÉBEC**



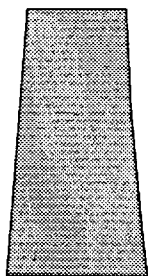
**ISTC**  
Centre de services  
aux entreprises  
800, pl. Victoria, bur. 3800  
C.P. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185  
Télééc. : (514) 283-3302  
Sans frais :  
1 800 361-5367

**MANITOBA**



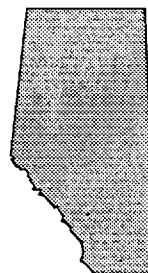
**ISTC**  
330, av. Portage, 8<sup>e</sup> ét.  
C.P. 981  
Winnipeg (Man.)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-ISTC  
Télééc. : (204) 983-2187  
Télex : 075-7624

**SASKATCHEWAN**



**ISTC**  
119, 4<sup>e</sup> Av. Sud, bur. 401  
Saskatoon (Sask.)  
S7K 5X2  
Tél. : (306) 975-4386  
Télééc. : (306) 975-5334

**ALBERTA**



**ISTC**  
Édifice Canada Place  
9700, av. Jasper, bur. 540  
Edmonton (Alb.)  
T5J 4C3  
Tél. : (403) 495-ISTC  
Télééc. : (403) 495-4507  
Télex : 037-2762

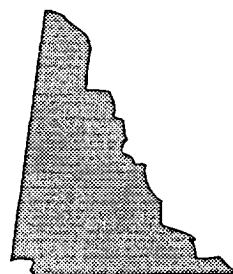
**ISTC**  
510, 5<sup>e</sup> Rue S.-O., bur. 1100  
Calgary (Alb.)  
T2P 3S2  
Tél. : (403) 292-4575  
Télééc. : (403) 292-4578

**COLOMBIE-  
BRITANNIQUE**



**ISTC**  
Édifice Scotia Tower  
650, rue West Georgia  
Bureau 900  
C.P. 11610  
Vancouver (C.-B.)  
V6B 5H8  
tél. : (604) 666-0434  
Télec. : (604) 666-8330

**YUKON**



**ISTC**  
108, rue Lambert, bur. 301  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655  
Télec. : (403) 668-5003

**TERRITOIRES DU  
NORD-OUEST**



**ISTC**  
Édifice Precambrian  
10<sup>e</sup> étage  
C.P. 6100  
Yellowknife (T.-N.-O.)  
X1A 2R3  
Tél. : (403) 920-8568  
Télec. : (403) 873-6228

---

---

## Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)

Le ministère comporte cinq directions générales dites « géographiques ». Chacune d'elles se concentre sur une région du monde particulière (Afrique et Moyen-Orient, Asie-Pacifique, Europe, Amérique latine et Antilles, et États-Unis). Les services fournis par AECEC comprennent des conseils fondamentaux sur des questions reliées au domaine de l'exportation et sur d'autres sujets connexes, des conseils en matière d'investissement et de tourisme, des publications, des études de marché et des renseignements sur les programmes d'aide financière gouvernementale. Une direction générale distincte fournit de l'information sur le marché américain et particulièrement sur les répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

À l'étranger, les agents d'investissement déterminent les marchés et secteurs prometteurs, en plus d'être des personnes-ressources sur place dont vous pouvez vous servir lors de la planification de votre voyage à l'étranger. Ce service est fourni par les ambassades, hauts-commissariats, consulats et autres missions diplomatiques du Canada partout dans le monde.

Les noms et adresses de ces missions et d'autres renseignements connexes se trouvent dans la publication intitulée *Répertoire du service des délégués commerciaux du Canada*, produite par AECEC. Pour en obtenir un exemplaire, composez le 1 800 267-8376, ou communiquez avec les centres du commerce international situés dans les bureaux régionaux d'ISTC ou avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2.

### Investissement Canada

Investissement Canada est un organisme fédéral qui travaille en étroite collaboration avec les représentants du Canada à l'étranger, d'autres ministères du gouvernement fédéral, les autorités provinciales et municipales et le secteur privé afin de fournir une gamme de services dont l'objectif est de mettre en relation les intérêts des investisseurs avec des possibilités particulières.

---

---

*Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :*

**Groupe des services aux investisseurs  
Investissement Canada  
C.P. 2800, succursale D  
Ottawa (Ontario)  
K1P 6A5  
Téléphone : (613) 995-0465  
Télécopieur : (613) 996-2515**

**Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)**

Mis sur pied à l'intention des sociétés de la région de l'Atlantique, cet organisme fédéral constitue une précieuse source de renseignements et d'aide pour ce qui touche les marchés étrangers. En outre, l'APECA pourra vous diriger vers d'autres sources d'information portant sur des pays déterminés.

*Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :*

**Agence de promotion économique du Canada atlantique  
Division internationale  
Centre Blue Cross  
644, rue Main  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 9J8  
Téléphone : (506) 851-2271  
Télécopieur : (506) 851-7403  
Sans frais : 1 800 561-7862**

---

---

---

### **Diversification de l'économie de l'Ouest canadien**

Cet organisme, qui est l'équivalent de l'APECA dans l'Ouest du pays, constitue une excellente source de conseils, d'aide et de références.

*Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :*

#### **Diversification de l'économie de l'Ouest canadien**

**Édifice Canada Place**

**9700, avenue Jasper, bureau 1500**

**Edmonton (Alberta)**

**T5J 4H7**

**Téléphone : (403) 495-4164**


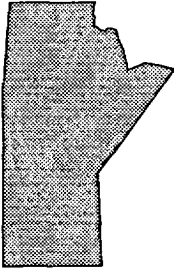
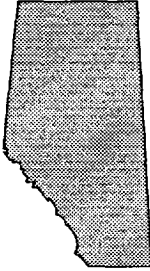
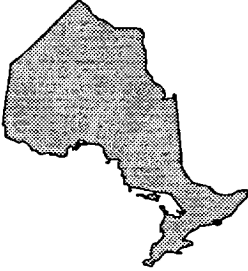
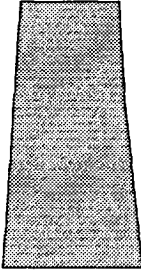
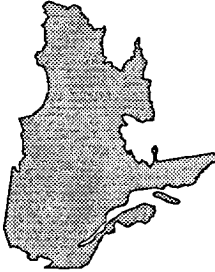
**Télécopieur : (403) 495-6876**


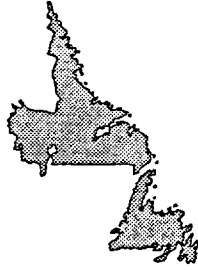



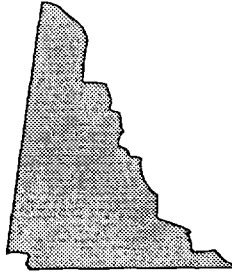
**Saskatoon : (306) 975-4373**

**Winnipeg : (204) 983-0726**

**Vancouver : (604) 666-6256**

SOURCES  
D'INFORMATION*Ministères des gouvernements provinciaux*

<p><b>COLOMBIE-BRITANNIQUE</b></p> 	<p><i>Investment Branch International Business &amp; Immigration</i> 999, Canada Place, bur. 629 Vancouver (C.-B.) V6C 3E1 Tél. : (604) 844-1822 Télé. : (604) 844-1830</p>	<p><b>MANITOBA</b></p> 	<p><i>Investment Promotion Branch</i> Dept. of Industry, Trade and Tourism 155, rue Carlton, 4<sup>e</sup> ét. Bureau 410 Winnipeg (Man.) Tél. : (204) 945-2456 Télé. : (204) 957-1793</p>
<p><b>ALBERTA</b></p> 	<p><i>Investment Dept. of Economic Development and Trade</i> Édifice Sterling Place 9940, 106<sup>e</sup> Rue, 7<sup>e</sup> ét. Edmonton (Alb.) T5K 2P6 Tél. : (403) 422-6236 Télé. : (403) 422-9139 Télex : 037-2197</p>	<p><b>ONTARIO</b></p> 	<p><i>Investment Marketing Branch</i> Ministry of Industry, Trade and Technology Édifice Hearst Block 900, rue Bay, 5<sup>e</sup> ét. Toronto (Ont.) M7A 2E1 Tél. : (416) 965-5711 Télé. : (416) 324-3637</p>
<p><b>SASKATCHEWAN</b></p> 	<p><i>Industrial Opportunities Branch</i> Dept. of Diversification and Trade 1919, prom. Saskatchewan 6<sup>e</sup> étage Regina (Sask.) S4P 3V7 Tél. : (306) 787-2246 Télé. : (306) 787-3989</p>	<p><b>QUÉBEC</b></p> 	<p>Promotion de l'investissement Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie 770, rue Sherbrooke O. 8<sup>e</sup> étage Montréal (Québec) H3A 1G1 Tél. : (514) 982-3013 Télé. : (514) 873-4503</p>

<p><b>NOUVEAU-BRUNSWICK</b></p> 	<p>Investissement et Immigration Ministère du Commerce et de la Technologie C.P. 6000 Fredericton (N.-B.) E3B 5H1 Tél. : (506) 453-0561 Télec. : (506) 453-7904</p>	<p><b>TERRE-NEUVE et LABRADOR</b></p> 	<p><i>Dept. of Development</i> C.P. 8700 St. John's (T.-N.) A1B 4J6 Tél. : (709) 576-2510 Télec. : (709) 576-5936</p>
<p><b>NOUVELLE-ÉCOSSE</b></p> 	<p><i>Industrial Promotion Branch</i> <i>Dept. of Industry, Trade and Technology</i> 1800, rue Argyle, bur. 608 C.P. 519 Halifax (N.-É.) B3J 2R7 Tél. : (902) 424-5320 Télec. : (902) 424-5739</p>	<p><b>TERRITOIRES DU NORD-OUEST</b></p> 	<p><i>Business Services Business Development Division</i> <i>Dept. of Economic Development and Tourism</i> C.P. 1320 Yellowknife (T.-N.-O.) X1A 2L9 Tél. : (403) 873-7229 Télec. : (403) 873-0101</p>
<p><b>ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD</b></p> 	<p><i>Dept. of Industry</i> C.P. 2000 Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7N8 Tél. : (902) 368-4250 Télec. : (902) 892-3420</p>	<p><b>YUKON</b></p> 	<p><i>Dept. of Economic Development Mines and Small Businesses</i> C.P. 2703 Whitehorse (Yukon) Y1A 2C6 Tél. : (403) 667-5466 Télec. : (403) 668-6205</p>

