

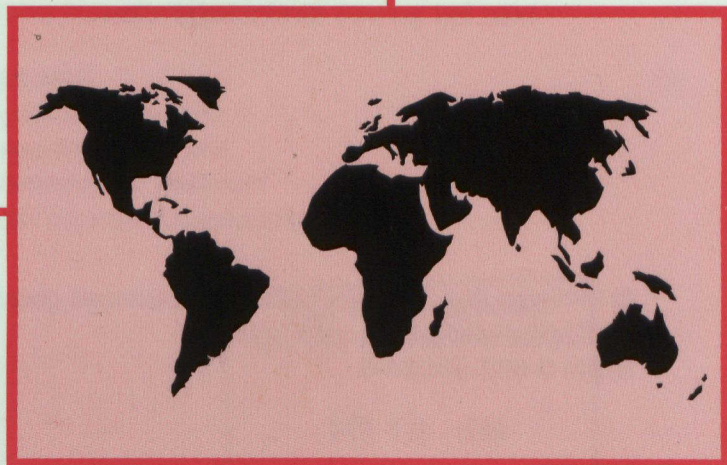
.b 2798682(F)


CA1  
EA679  
95L53  
FRE  
ex.1  
DOCS



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 préparé pour le compte de la Direction du marketing de l'investissement du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

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

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada 1995  
N° ID 54-6/1995F au catalogue  
ISBN 0-662-96984-5





## TABLE DES MATIÈRES

<b>1.0</b>	<b>INTRODUCTION</b>	<b>1</b>
1.1	<i>Établir des liens commerciaux</i>	
1.2	<i>Répondre aux défis des marchés étrangers</i>	
1.3	<i>Bien planifier et préparer son voyage</i>	
<b>2.0</b>	<b>ÊTES-VOUS PRÊT À VOUS LANCER SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL?</b>	<b>2</b>
2.1	<i>La première étape</i>	
2.2	<i>Gagner la confiance du coinvestisseur étranger</i>	
2.3	<i>Des questions importantes à se poser</i>	
<b>3.0</b>	<b>DOCUMENTATION INITIALE REQUISE</b>	<b>4</b>
3.1	<i>Préparer le matériel d'information de base</i>	
3.2	<i>Qu'avez-vous à offrir à un coinvestisseur?</i>	
3.3	<i>Profil de votre entreprise</i>	
<b>4.0</b>	<b>SOURCES DE CONSEILS AU CANADA</b>	<b>6</b>
4.1	<i>Utilisez vos connaissances et votre expérience</i>	
4.2	<i>Sources locales d'information</i>	
4.3	<i>Sources gouvernementales de conseils</i>	
<b>5.0</b>	<b>AIDE GOUVERNEMENTALE À L'EXTÉRIEUR DU CANADA</b>	<b>9</b>
5.1	<i>Les missions canadiennes et les bureaux commerciaux provinciaux à l'étranger</i>	
5.2	<i>Documentation et délai suffisant</i>	
5.3	<i>Comment contacter la mission</i>	
5.4	<i>S'y prendre trois mois d'avance</i>	
5.5	<i>Expédiez une copie de votre correspondance au MAÉCI</i>	
5.6	<i>Réponses à vos demandes de renseignements</i>	
<b>6.0</b>	<b>LE VOYAGE À L'ÉTRANGER</b>	<b>11</b>
6.1	<i>Prenez des rendez-vous</i>	
6.2	<i>Présentez-vous avec votre plan d'affaires</i>	
<b>7.0</b>	<b>COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE</b>	<b>12</b>
7.1	<i>Un plan d'affaires attrayant et complet</i>	
7.2	<i>Un message qui se passe d'explications</i>	
7.3	<i>La langue de votre coinvestisseur potentiel</i>	
7.4	<i>Pouvez-vous agir au nom de votre compagnie?</i>	

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

AUG 12 1996

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE



<b>8.0</b>	<b>CONSEILS PRATIQUES EN MATIÈRE DE LOGISTIQUE</b>	<b>14</b>
8.1	<i>Préparez votre horaire avec soin</i>	
8.2	<i>Si vous emportez du matériel audiovisuel</i>	
8.3	<i>Avez-vous l'intention de louer une voiture?</i>	
8.4	<i>Autres articles à emporter avec vous</i>	
8.5	<i>À votre arrivée à l'étranger</i>	
8.6	<i>Communiquez avec votre compagnie aérienne</i>	
8.7	<i>Évitez les pièges</i>	
8.8	<i>Une mise en garde</i>	
<b>9.0</b>	<b>À VOTRE RETOUR AU CANADA</b>	<b>19</b>
9.1	<i>Le suivi est essentiel</i>	
9.2	<i>Conclusion</i>	
<b>10.0</b>	<b>ANNEXE A – SOURCES D'INFORMATION DES SECTEURS PRIVÉ, PROFESSIONNEL ET ACADÉMIQUE</b>	<b>21</b>
10.1	<i>La Chambre de commerce du Canada (CCC)</i>	
10.2	<i>L'Association des manufacturiers canadiens (AMC)</i>	
10.3	<i>L'Association des exportateurs canadiens (AEC)</i>	
10.4	<i>Les banques</i>	
10.5	<i>Les universités et collègues</i>	
<b>11.0</b>	<b>ANNEXE B – SOURCES D'INFORMATION DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL</b>	<b>24</b>
11.1	<i>Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)</i>	
11.2	<i>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)</i>	
11.3	<i>Ministère de l'Industrie</i>	
11.4	<i>Les Centres de commerce international (CCI)</i>	
11.5	<i>Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)</i>	
11.6	<i>Ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)</i>	
11.7	<i>Bureau fédéral de développement régional (Québec) (BFDR[Q])</i>	
11.8	<i>Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FEDNOR)</i>	
11.9	<i>La Société pour l'expansion des exportations (SEE)</i>	
<b>12.0</b>	<b>ANNEXE C – SOURCES D'INFORMATION DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX ET TERRITORIAUX</b>	<b>33</b>
<b>13.0</b>	<b>ANNEXE D – INFORMATION SUR LES VISAS</b>	<b>34</b>
13.1	<i>Qu'est-ce qu'un visa?</i>	
13.2	<i>Types de visas</i>	
13.3	<i>Conditions à respecter pour l'obtention d'un visa</i>	
13.4	<i>Pays qui exigent un visa en plus d'un passeport</i>	



## **1.0 INTRODUCTION**

La présente brochure est 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.

### **1.1 ÉTABLIR DES LIENS COMMERCIAUX**

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.

### **1.2 RÉPONDRE AUX DÉFIS DES MARCHÉS ÉTRANGERS**

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.

### **1.3 BIEN PLANIFIER ET PRÉPARER SON VOYAGE**

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 que les gens d'affaires 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.





## **2.0 ÊTES-VOUS PRÊT À VOUS LANCER SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL?**

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 d'argent, que l'occasion se présente pour investir à l'étranger.

### **2.1 LA PREMIÈRE ÉTAPE**

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.

### **2.2 GAGNER LA CONFIANCE DU COÏNVESTISSEUR ÉTRANGER**

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

### **2.3 DES QUESTIONS IMPORTANTES À SE POSER**

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

- ***Avez-vous examiné toutes les possibilités qui s'offrent à vous au Canada?***
- ***Disposez-vous actuellement du temps et des autres ressources nécessaires?***

Pour trouver du capital, de la technologie ou des coinvestisseurs, vous devrez déployer des efforts considérables et effectuer un certain nombre de 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?**
- **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?**



## **3.0 DOCUMENTATION INITIALE REQUISE**

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

### **3.1 PRÉPARER LE MATÉRIEL D'INFORMATION DE BASE**

Vous devrez préparer le matériel d'information de base suivant :

- ***une description de ce que vous recherchez;***
- ***une description de votre proposition d'affaires;***
- ***les raisons pour lesquelles un investisseur potentiel devrait s'intéresser à votre matériel et à votre proposition;***
- ***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 cette documentation s'avère précieuse.

### **3.2 QU'AVEZ-VOUS À OFFRIR À UN 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 » nécessaires pour travailler. Ces sources auront besoin de votre proposition d'affaires lorsqu'elles communiqueront avec les personnes qu'elles veulent intéresser à votre projet, afin de pouvoir leur « vendre » la possibilité que vous leur présentez.





### 3.3 PROFIL DE VOTRE ENTREPRISE

- **Préparez un bref profil de votre entreprise dans lequel se trouveront les renseignements énumérés dans la table qui suit.**

<b>PROFIL DE VOTRE ENTREPRISE</b> <b>Table des matières</b>	
✓	<b>Les renseignements essentiels tels que le nom, l'adresse et les numéros de téléphone, de télécopieur et d'Internet de votre société.</b>
✓	<b>Un bref résumé des produits et services que vous offrez.</b>
✓	<b>Un bref historique de votre entreprise jusqu'à ce jour, y compris le nom des propriétaires actuels, le nom des sociétés antérieures et d'autres renseignements pertinents.</b>
✓	<b>Les noms des cadres et des directeurs de la société et un aperçu de leurs antécédents commerciaux et professionnels.</b>
✓	<b>Le nombre d'employés et leurs principaux secteurs d'activité.</b>
✓	<b>Un sommaire de l'information d'ordre financier, y compris le chiffre d'affaires selon la ligne de produits ou le secteur d'activité.</b>

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



## 4.0 SOURCES DE CONSEILS AU CANADA

Il existe beaucoup de sources d'information et de conseils ici même au Canada. Certaines sont énumérées ci-dessous, tandis que l'ANNEXE A en contient d'autres.

### 4.1 UTILISEZ VOS CONNAISSANCES ET VOTRE EXPÉRIENCE

Vos connaissances et votre expérience du monde des affaires seront probablement vos meilleurs guides afin de déterminer les pays et les entreprises qui offrent les possibilités les plus intéressantes et que vous pourrez cibler. Vous en avez peut-être déjà identifié quelques-unes. Si tel n'est pas le cas, vous devrez consulter d'autres sources d'information.

### 4.2 SOURCES LOCALES D'INFORMATION

Les sources locales d'information comprennent :

- **Les associations d'affaires canadiennes**

La Chambre de commerce du Canada, l'Association des manufacturiers canadiens et l'Association des exportateurs canadiens, entre autres, seront probablement en mesure de vous fournir des renseignements sur votre pays cible.

- **Les entreprises qui ont déjà établi des liens avec votre pays cible**

Ces entreprises ont déjà des liens à l'étranger et 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, les institutions financières et les firmes d'experts-conseils**

Ces organismes ont parfois des bureaux situés dans votre pays cible et ils peuvent vous mettre en contact avec leurs associés; quant aux succursales canadiennes de banques étrangères, elles peuvent également vous fournir des *lettres de présentation et de recommandation*.

- **Les ambassades et les consulats étrangers au Canada**

Ils peuvent vous fournir des renseignements généraux, du matériel touristique et de la documentation précise sur les affaires.

- **Les bibliothèques, les universités et les collèges communautaires**

Ces organismes offrent de bonnes sources de documentation sur votre pays cible ainsi que sur son infrastructure commerciale.



### 4.3 SOURCES GOUVERNEMENTALES DE CONSEILS

De nombreux organismes gouvernementaux cherchent activement à attirer des investissements commerciaux au Canada et peuvent vous fournir des conseils utiles. Vous trouverez plus d'information sur les sources mentionnées ci-après dans les ANNEXES B et C.

- **Les ministères et organismes du gouvernement fédéral**

Le gouvernement fédéral fournit beaucoup d'aide aux entreprises canadiennes qui cherchent des coinvestisseurs et des occasions d'affaires à l'étranger. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), le ministère de l'Industrie, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA), le Bureau fédéral de développement régional - Québec (BFDR-[Q]), le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO) et l'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FEDNOR) peuvent tous vous fournir des informations et des conseils fort utiles.

- **Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)**

Ils 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 Centres de commerce international (CCI)**

Des CCI ont été créés à la grandeur du pays dans le but de fournir de l'aide aux exportateurs canadiens. Ces centres mettent à leur disposition des publications sur les exportations, recrutent des participants pour les foires et les missions commerciales et offrent un large éventail de services aux sociétés désireuses d'obtenir des conseils sur les exportations, de profiter de transferts de technologie ou de former des coentreprises avec des investisseurs étrangers.

- **Les gouvernements provinciaux et territoriaux**

La plupart d'entre eux ont des ministères reliés aux domaines du commerce et de l'investissement et certains ont des représentants à l'étranger. Ils peuvent habituellement vous fournir des renseignements et des conseils au sujet des besoins locaux et des programmes qui vous aideront à trouver des coinvestisseurs étrangers.



- **Les commissaires industriels et agents de développement économique municipaux ou régionaux**

Ils entretiennent des relations étroites avec les experts des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada et à l'étranger, et ils possèdent habituellement de l'expérience en matière de prestation d'aide visant à vous permettre d'établir les bons contacts avec les divers niveaux de gouvernement, lesquels peuvent vous fournir des renseignements utiles sur l'expérience d'entreprises canadiennes réalisant des projets à l'étranger.



## **5.0 AIDE GOUVERNEMENTALE À L'EXTÉRIEUR DU CANADA**

Nos représentants canadiens à l'étranger possèdent une vaste expérience et beaucoup d'information au sujet des marchés où vous cherchez possiblement des coinvestisseurs.

### **5.1 LÈS MISSIONS CANADIENNES ET LES BUREAUX COMMERCIAUX PROVINCIAUX À L'ÉTRANGER**

La plupart des missions canadiennes, des bureaux commerciaux provinciaux et des « maisons du Québec » 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.

### **5.2 DOCUMENTATION ET DÉLAI SUFFISANT**

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 : la documentation (celle dont il est question au chapitre 3.0) et un délai suffisant.

### **5.3 COMMENT CONTACTER LA MISSION**

Une fois que vous aurez « fait vos devoirs » et décidé qu'un voyage à l'étranger est justifié, écrivez au conseiller en investissement ou au conseiller d'affaires commerciales de la mission canadienne dans le pays 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 au paragraphe 3.1 de la présente brochure.

### **5.4 S'Y PRENDRE TROIS MOIS D'AVANCE**

Prévoyez assez de temps pour que votre documentation parvienne à bon port et que le destinataire puisse y réagir. Tenez 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. N'oubliez pas de fournir votre adresse, vos numéros de téléphone et de télécopieur, etc. *Nous vous conseillons d'envoyer votre première lettre au moins trois mois avant votre voyage.*

### **5.5 EXPÉDIEZ UNE COPIE DE VOTRE CORRESPONDANCE AU MAÉCI**

Vous devriez expédier à la Direction générale de l'investissement et de la technologie et à la division géographique appropriée du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international une copie de votre lettre ainsi que les pièces jointes.



La Direction générale de l'investissement et de la technologie est au centre des efforts du gouvernement fédéral pour attirer au Canada des investissements internationaux et des technologies étrangères et pour aider les compagnies canadiennes à prendre de l'expansion par le biais d'investissements étrangers, de coinvestissements et de l'acquisition de technologies internationales.

Vous trouverez à l'ANNEXE B l'adresse complète du MAÉCI ainsi qu'une brève description des services reliés aux investissements qui vous y sont offerts.

## **5.6 RÉPONSES À VOS DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS**

Afin de bien répondre à vos demandes de renseignements, le conseiller en investissement, la Direction générale de l'investissement et de la technologie ou la direction géographique appropriée du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pourrait, dans un premier temps, communiquer avec vous pour obtenir des éclaircissements ou des renseignements supplémentaires. Toutefois, il est également probable qu'ils vous fourniront des conseils; peut-être même pourront-ils identifier ou encore vous proposer des entreprises, des intermédiaires ou des particuliers qui sont intéressés à vous rencontrer et avec lesquels vous pourriez prendre rendez-vous.



## 6.0 LE VOYAGE À L'ÉTRANGER

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. Quelles seront les étapes suivantes?

### 6.1 PRENEZ DES RENDEZ-VOUS

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.

### 6.2 PRÉSENTEZ-VOUS AVEC VOTRE 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 les renseignements suivants devraient être inclus :

- ***une description des principaux produits, services et procédés de votre entreprise, ainsi que de la technologie utilisée;***
- ***les caractéristiques rendant vos produits ou services concurrentiels ainsi qu'une description de vos activités de recherche et de développement;***
- ***un historique de l'entreprise, un organigramme, le curriculum vitae de vos cadres supérieurs;***
- ***un état financier indiquant le rendement et la solidité de votre entreprise et les prévisions; il devrait également faire état de ce que d'autres ont investi dans votre entreprise;***
- ***des renseignements sur le marché : sa taille actuelle, vos prévisions de 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;***
- ***une description de vos besoins (capital, technologie ou partenariat).***



## 7.0 COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE

Lorsque vous préparerez la documentation que vous emporterez, il est essentiel 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, les analystes financiers ou les responsables techniques. On aura délégué à ceux-ci la responsabilité d'évaluer vos propositions d'affaires, mais, dans la plupart des cas, ils n'auront pas le pouvoir de prendre une décision finale. Ils ne pourront que transmettre votre proposition aux décideurs ou au conseil d'administration.

### 7.1 UN PLAN D'AFFAIRES ATTRAYANT ET COMPLET

Votre plan d'affaires doit être suffisamment attrayant et complet pour que la personne que vous rencontrerez le comprenne bien et puisse le défendre.

### 7.2 UN MESSAGE QUI SE PASSE D'EXPLICATIONS

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. Assurez-vous donc que chaque élément qu'elle comporte soit parfaitement clair. Beaucoup de grandes sociétés aux États-Unis, en Europe et en Asie sont constamment sollicitées par d'autres compagnies désireuses de susciter leur intérêt. Par conséquent, votre plan d'affaires sera reçu dans un contexte concurrentiel. Il est essentiel qu'il soit aussi attrayant et détaillé que possible et qu'il soit présenté de façon professionnelle.

### 7.3 LA LANGUE DE VOTRE COÏNVESTISSEUR POTENTIEL

Pouvez-vous fournir de l'information dans la première langue de votre coïnvestisseur 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.

- **Rédigez votre proposition dans la première langue de vos coïnvestisseurs potentiels. Là encore, la qualité est un facteur essentiel. Ne lésinez donc pas sur les coûts de la traduction.**
- **Vérifiez très soigneusement la signification et l'acceptabilité de votre marque de commerce et de votre logo en tenant compte de la langue et de la culture du pays où vous vous rendez. En particulier, assurez-vous qu'ils ne renferment pas, par mégarde, des connotations négatives, grossières ou comiques.**





- **Demandez l'opinion du conseiller en investissement en ce qui concerne l'opportunité d'avoir recours aux services d'interprètes lors de vos réunions à l'étranger. Advenant le cas où ces derniers seraient requis, assurez-vous du coût, du professionnalisme et de la disponibilité de leurs services bien avant vos réunions.**

#### **7.4 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 coinvestisseur potentiel et de lui faire perdre rapidement tout intérêt pour votre proposition?**
- **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.**



## 8.0 CONSEILS PRATIQUES EN MATIÈRE DE LOGISTIQUE

Assurez-vous de bien planifier votre voyage à l'étranger.

### 8.1 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. 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 qui sont 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.*

### 8.2 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.



### 8.3 AVEZ-VOUS L'INTENTION DE LOUER UNE VOITURE?

Obtenez un permis de conduire international avant de quitter le Canada en vous adressant à l'Association canadienne des automobilistes (ACA). Vous pouvez l'obtenir en vous présentant à l'un de leurs bureaux ou par la poste. Vous devez avoir en votre possession votre permis de conduire canadien valide ainsi que deux photographies de format passeport, signées au verso ou sur le bas. En janvier 1995, le coût d'un tel permis de conduire s'élevait à 10 dollars.

Pour obtenir ce permis par la poste, vous devrez expédier à l'ACA :

- les photos susmentionnées;
- un mandat postal ou un chèque visé au montant de 10 \$;
- une photocopie du recto et du verso de votre permis de conduire canadien;
- l'adresse où votre permis de conduire international devra être expédié si votre adresse postale n'est pas spécifiée sur votre permis de conduire.

### 8.4 AUTRES ARTICLES À EMPORTER AVEC VOUS

Un certain nombre d'articles pourront venir compléter votre plan d'affaires ainsi que votre exposé oral. Le tableau qui suit vous fournit des listes sommaires de ce dont vous aurez probablement besoin. Vous devriez vous fixer une date cible pour chaque article. Ainsi, tout sera en place, à temps pour votre départ à l'étranger.



## LISTES DE CONTRÔLE AVANT LE DÉPART

A – LISTE DU MATÉRIEL DE SOUTIEN		DATES CIBLES
<input type="checkbox"/>	Un plan ou une proposition d'affaires	
<input type="checkbox"/>	Description de l'investissement que vous recherchez	
<input type="checkbox"/>	Description des avantages pour l'investisseur	
<input type="checkbox"/>	Un profil de votre entreprise	
<input type="checkbox"/>	Des cartes d'affaires	
<input type="checkbox"/>	Des lettres de présentation de votre banquier, comptable ou avocat	
<input type="checkbox"/>	Des cadeaux reliés à votre entreprise, à offrir à titre gracieux. Demandez conseil sur leur pertinence à votre mission.	
<input type="checkbox"/>	Un album-photos présentant vos produits ou vos installations, vos projets ou d'autres documents pertinents	
<input type="checkbox"/>	Des lettres et enveloppes à en-tête	
<input type="checkbox"/>	Des échantillons de produits	
<input type="checkbox"/>	Un projecteur de matériel audiovisuel et des diapositives	
<input type="checkbox"/>	Un dictaphone pour enregistrer les décisions et les mesures requises pour assurer un suivi	
B – LISTE DES DOCUMENTS DE VOYAGE		DATES CIBLES
<input type="checkbox"/>	Un passeport canadien valide	
<input type="checkbox"/>	Tous les visas et permis de séjour requis	
<input type="checkbox"/>	Les immunisations requises	
<input type="checkbox"/>	Les certificats de vaccination	
<input type="checkbox"/>	Les confirmations de réservations (avion et hôtel)	
<input type="checkbox"/>	Le permis de conduire international (au besoin)	
C – LISTE DES PRÉPARATIFS SUR LES LIEUX		DATES CIBLES
<input type="checkbox"/>	Au besoin, confirmer les arrangements relatifs à un service d'interprète.	
<input type="checkbox"/>	Votre matériel audiovisuel est-il réellement nécessaire? Si oui, est-il compatible avec l'alimentation locale en électricité?	



## CONSEILS IMPORTANTS À L'INTENTION DU VOYAGEUR

### 8.5 À VOTRE ARRIVÉE À L'ÉTRANGER

Reconfirmez vos rendez-vous et vos prochains vols, y compris vos vols de retour et toutes 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 connaître le nom de l'hôtel où vous êtes descendu de façon à ce qu'il puisse vous joindre, au besoin.

### 8.6 COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE COMPAGNIE AÉRIENNE

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 livrés. Si vous omettez de le faire, vous risquez de perdre votre siège réservé. Communiquez avec votre compagnie aérienne pour connaître ses exigences particulières à ce chapitre.

### 8.7 ÉVITEZ LES PIÈGES

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.***

À titre d'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 qu'ailleurs, le port d'un veston est facultatif.

- ***Renseignez-vous à l'avance au sujet des gestes, corporels ou autres, susceptibles d'offenser vos interlocuteurs.***
- ***Renseignez-vous, avant votre départ, sur le code de comportement social en vigueur dans le milieu des affaires de votre pays cible.***



- ***Pour éviter d'être éventuellement dans l'embarras, emportez plusieurs cartes d'affaires et renseignez-vous sur l'étiquette locale à ce sujet. Au Japon, par exemple, il est impoli d'accepter une carte d'affaires et de la mettre immédiatement dans sa poche. La politesse exige que vous l'étudiez 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.***

## **8.8 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 coïncidant 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 suivantes :

- ***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.



## 9.0 À VOTRE RETOUR AU CANADA

Une fois de retour à votre bureau, vous pourriez être tenté de passer immédiatement à autre chose. Essayez d'accomplir la plupart des tâches suivantes avant ou pendant votre voyage de retour. Nous vous proposons le programme qui suit :

### 9.1 LE SUIVI EST ESSENTIEL

- **Organisez votre matériel**

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 vos promesses**

Donnez suite à la prestation d'informations supplémentaires promises et remplissez tout autre engagement pris lors de votre visite.

- **Écrivez aux coinvestisseurs potentiels que vous avez rencontrés**

Essentiellement, vous devriez les remercier pour le temps qu'ils vous ont accordé, répondre à leurs questions en suspens et confirmer votre compréhension des décisions qui ont été prises et du suivi que l'on attend de vous.

- **Écrivez aux conseillers en investissement ou aux autres représentants canadiens que vous avez rencontrés à l'étranger**

Informez-les du déroulement des réunions, de vos projets d'avenir et de toute aide dont vous pouvez encore avoir besoin.

- **Préparez une liste d'adresses et tout autre système de suivi**

Cela vous permettra 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 qui comprendra notamment :**

- les coordonnées des personnes que vous avez rencontrées;
- les principaux sujets abordés lors de vos réunions;
- les décisions prises et les accords conclus;
- les mesures requises pour assurer un suivi, à quel moment ce dernier devra être effectué et par qui.



## 9.2 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.





## 10.0 ANNEXE A - SOURCES D'INFORMATION DES SECTEURS PRIVÉ, PROFESSIONNEL ET ACADÉMIQUE

Vous trouverez ci-dessous une liste d'organismes qui s'intéressent à l'investissement étranger, aux exportations ou à d'autres activités à l'étranger. Ces organismes recueillent de l'information qui pourrait vous être utile lorsque viendra le moment de déterminer les possibilités qui existent dans divers pays. N'oubliez jamais que votre entreprise n'est 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.

### 10.1 LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA (CCC)

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, entretient des liens avec la Chambre de commerce internationale et participe à des échanges d'information avec le réseau BCNet.

- **Les comités ou conseils d'affaires régionaux et bilatéraux**

Ces derniers 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;
- le Conseil commercial Canada-Corée, etc.

- **La Chambre de commerce internationale**

La Chambre de commerce du Canada recueille, à l'intention de ses membres, des renseignements portant sur des marchés étrangers déterminés par le biais de la Chambre de commerce internationale.

- **Le réseau BCNet**

Le réseau numérique de collaboration entre les milieux d'affaires internationaux BCNet (Business Cooperation Network) est un moyen sûr et efficace permettant aux petites et moyennes entreprises (PME) intéressées aux marchés internationaux de trouver des coinvestisseurs, de former des alliances stratégiques industrielles et de conclure des ententes de coopération avec les entreprises des 35 États membres du réseau.



BCNet a été mis sur pied en 1988 par la Commission des Communautés européennes. Le Canada s'est joint au réseau en juillet 1993. Ainsi, les entreprises canadiennes peuvent aujourd'hui s'en servir pour trouver des partenaires en Europe et aux quatre coins de la planète.

**Les pays suivants sont membres de BCNet :**

EUROPE :	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Suisse
AMÉRIQUE DU NORD :	Canada, Mexique
AMÉRIQUE DU SUD :	Argentine, Brésil, Chili, Uruguay
AFRIQUE :	Maroc, Tunisie
MOYEN-ORIENT :	Chypre, Israël, Turquie
ASIE-PACIFIQUE :	Australie, Philippines

**Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :**

**La Chambre de commerce du Canada**

1160 - 55, rue Metcalfe  
OTTAWA (Ontario) K1P 6N4  
Tél. : (613) 238-4000  
Télec. : (613) 238-7643  
TORONTO : (416) 868-6415  
MONTRÉAL : (514) 866-4334

## **10.2 L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS (AMC)**

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 ses informations sur les marchés et sur les possibilités d'investissement à l'étranger.

**Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :**

**L'Association des manufacturiers canadiens**

75, International Boulevard, 4<sup>e</sup> étage  
ETOBICOKE (Ontario) M9W 6L9  
Tél. : (416) 798-8000  
Télec. : (416) 798-8050



### **10.3 L'ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS (AEC)**

L'Association des exportateurs canadiens (AEC) compte quelque 1 000 membres et regroupe des compagnies canadiennes de toute taille qui sont actives dans le domaine de l'exportation et des investissements à l'étranger. 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. Les sections régionales et les comités thématiques de l'AEC se concentrent sur des aspects particuliers du commerce lié à l'exportation. Enfin, l'AEC publie des bulletins d'information, organise des colloques portant sur les marchés étrangers, et fournit à ses membres des services d'experts-conseils.

**Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :**

L'Association des exportateurs canadiens  
250 - 99, rue Bank  
OTTAWA (Ontario) K1P 6B9  
Tél. : (613) 238-8888  
Télé. : (613) 563-9218

### **10.4 LES BANQUES**

Les banques étrangères qui ont des bureaux dans votre pays cible sont une autre source de données, de renseignements et de contacts. Les banques, les sociétés d'investissement et les firmes d'experts-comptables canadiennes qui ont des succursales à l'étranger peuvent également constituer d'excellentes sources de contacts et de compétence reliées à votre pays cible, tant dans les divers pays qu'ici même au Canada. La Banque fédérale de développement est aussi une source de renseignements très utiles.

**Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :**

La Banque fédérale de développement  
Tél. : 1 800 361-2127

### **10.5 LES UNIVERSITÉS ET COLLÈGES**

Les universités et les collèges communautaires sont d'excellentes sources de livres et autre documentation ainsi que de références pouvant vous diriger vers d'autres établissements qui disposent de connaissances spéciales sur des possibilités d'investissement à l'étranger. Certains établissements offrent aussi des cours et des ateliers sur divers aspects que revêt l'investissement étranger.



## 11.0 ANNEXE B - SOURCES D'INFORMATION DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le gouvernement fédéral, par le biais de ses ministères, de ses organismes et de ses corporations de la Couronne, fournit toute une gamme de services et de renseignements aux particuliers et aux sociétés recherchant des investissements étrangers de partenaires à l'extérieur du Canada ou souhaitant former des coentreprises avec eux. Certains des principaux intervenants dans ce domaine sont énumérés ci-bas.

### 11.1 LES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA (CSEC)

L'initiative des CSEC est destinée à mettre à la portée des entreprises une très grande quantité de renseignements sur les services, les programmes et les règlements gouvernementaux. L'initiative résulte d'un travail de collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux et des organismes du secteur privé. Il existe un CSEC dans un grand centre urbain de chaque province.

#### • *Les partenaires de cette initiative*

De nombreux ministères fédéraux à vocation économique, des gouvernements provinciaux et municipaux ainsi que des organismes du secteur privé participent à cette initiative. La composition des partenaires varie d'une province à l'autre. Le ministère de l'Industrie, le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO), le Bureau fédéral de développement régional - Québec (BFDR[Q]) et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA) ont été désignés administrateurs des centres. Ils se partagent la responsabilité de la mise sur pied et de la gestion des centres de la façon suivante :

- **DÉO :** Colombie-Britannique et Alberta
- **Industrie Canada :** Saskatchewan, Manitoba et Ontario
- **BFDR[Q] :** Québec
- **APÉCA :** Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard

#### • *Produits et services offerts par les CSEC*

Chaque CSEC offre divers produits et services pour répondre aux besoins de sa clientèle particulière. Voici quelques produits et services clés :

- un service téléphonique de renseignements sans frais et un service de présentation;
- le Système d'information sur les entreprises (SIE) : une base de données qui contient des renseignements sur les services et les programmes des ministères et organismes participants;



- les télécopies : des versions abrégées des documents du SIE, accessibles au moyen d'un système automatisé d'envoi par télécopieur;
- les feuilles de route : des documents de plusieurs pages contenant de brèves descriptions de services et de programmes, classés par sujet (p. ex., les exportations);
- une bibliothèque de produits commerciaux de pointe incluant des logiciels de diagnostic interactifs, des vidéocassettes, des publications, des annuaires commerciaux, des guides pratiques, des produits sur CD-ROM et l'accès à des bases de données externes.

● **Liste des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)**

**CSEC TERRE-NEUVE et LABRADOR**

C.P. 8687, 90, avenue O'Leary  
ST-JEAN (T.-N.) A1B 3T1  
Tél. : (709) 772-6022 Sans frais : 1 800 668-1010  
Télé. : (709) 772-6090  
Renvoi par téléc. : (709) 772-6030

**CSEC ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD**

C.P. 40, 232, rue Queen  
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.) C1A 7K2  
Tél. : (902) 368-0771 Sans frais : 1 800 668-1010  
Télé. : (902) 566-7098  
Renvoi par téléc. : (902) 368-0776 ou 1 800 401-3201

**CSEC NOUVELLE-ÉCOSSE**

1575, rue Brunswick  
HALIFAX (N.-É.) B3J 2G1  
Tél. : (902) 426-8604 Sans frais : 1 800 668-1010  
Télé. : (902) 426-6530  
Renvoi par téléc. : 1 800 401-3201

**CSEC NOUVEAU-BRUNSWICK**

570, rue Queen  
FREDERICTON (N.-B.) E3B 6Z6  
Tél. : (506) 444-6140 Sans frais : 1 800 668-1010  
Télé. : (506) 444-6172  
Renvoi par téléc. : (506) 444-6169

**QUÉBEC Info-Entrepreneurs**

5, Place Ville-Marie, Niveau Plaza, bureau 12500  
MONTRÉAL (Québec) H3B 4Y2  
Tél. : (514) 496-4636 Sans frais : 1 800 322-4636  
Télé. : (514) 496-5934  
Renvoi par téléc. : (514) 496-4010 ou 1 800 322-4010

**CSEC ONTARIO**

TORONTO (Ontario) M5V 3E5  
Tél. : (416) 954-4636 Sans Frais : 1 800 567-2345  
Télé. : (416) 954-8597  
Renvoi par téléc. : (416) 954-8555 ou 1 800 240-4192

**CSEC MANITOBA**

C.P. 981, 330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
WINNIPEG (Manitoba) R3C 2V2  
Tél. : (204) 984-2272 Sans frais : 1 800 665-2019  
Télé. : (204) 983-2187  
Renvoi par téléc. : (204) 984-5527 ou 1 800 665-9386

**CSEC SASKATCHEWAN**

122, 3<sup>e</sup> Avenue Nord  
SASKATOON (Saskatchewan) S7K 2H6  
Tél. : (306) 956-2323 Sans frais : 1 800 667-4374  
Télé. : (306) 956-2328  
Renvoi par téléc. : (306) 956-2310 ou 1 800 667-9433

**CSEC ALBERTA**

122 - 9700, avenue Jasper  
EDMONTON (Alberta) T5J 4C3  
Tél. : (403) 495-6800  
Télé. : (403) 495-7725

**CSEC COLOMBIE-BRITANNIQUE**

601, rue Cordova Ouest  
VANCOUVER (C.-B.) V6B 1G1  
Tél. : (604) 775-5525 Sans frais : 1 800 667-2272  
Télé. : (604) 775-5520  
Renvoi par téléc. : (604) 775-5515



## **11.2 MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)**

Les services fournis par le MAÉCI incluent des conseils fondamentaux sur des questions reliées au domaine de l'exportation, des conseils en matière d'investissement et de tourisme, des publications variées, des études de marché et des renseignements sur les programmes d'aide financière gouvernementale. Le MAÉCI est également responsable de la promotion, de la prospection et du marketing de l'investissement sur les marchés internationaux et des efforts de recherche, de planification, d'information et d'appui qui sont nécessaires pour vous permettre de rencontrer des coinvestisseurs valables à l'étranger.

- **La Direction générale de l'investissement et de la technologie (TID)**

La **Direction générale de l'investissement et de la technologie** fait la promotion du Canada comme un endroit attrayant et concurrentiel qui favorise l'investissement et vante le Canada auprès d'investisseurs potentiels individuels. Elle aide les sociétés canadiennes à trouver des coinvestisseurs internationaux et à accéder à des sources internationales de capital et de technologie. Elle soutient les efforts des dirigeants de filiales canadiennes de multinationales pour attirer des mandats de fabrication et de recherche et développement au Canada, et elle surveille et analyse les tendances en matière d'investissement et les perceptions du Canada comme endroit où investir.

La Direction générale compte trois directions : la **Direction du marketing de l'investissement (TIM)**, la **Direction de la promotion de l'investissement et des services (TIS)**, et la **Direction de la prospection de l'investissement et de la technologie (TIR)**. Elle travaille étroitement avec les directions géographiques du Ministère et les conseillers en investissement en poste dans les missions canadiennes à l'étranger, ainsi qu'avec les autorités provinciales et municipales, et les organisations professionnelles et commerciales.

**Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :**

**La Direction générale de l'investissement et de la technologie**  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Édifice Lester B.-Pearson, 125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 995-4128 Téléc. : (613) 995-9604

- **Les directions géographiques du MAÉCI**

Le Ministère comporte cinq directions dites « géographiques ». Chacune d'elles se concentre sur une région du monde en particulier (Afrique et Moyen-Orient, Asie-Pacifique, Europe, Amérique latine et Antilles, et États-Unis).



- **Les agents d'investissement à l'étranger**

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**, ainsi que dans celle qui a pour titre **Représentants du Canada à l'étranger**, produites par le MAÉCI.

**Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir un exemplaire de ces publications, communiquez avec le :**

**Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**  
Édifice Lester B.-Pearson, 125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 944-4000 Sans frais : 1 800 267-8376  
Télec. : (613) 996-9709

**ou contactez le Centre de services aux entreprises (CSEC) de votre province.**

- **L'InfoCentre du MAÉCI**

L'InfoCentre offre un service de renseignements pouvant vous diriger vers l'association commerciale ou le ministère qui pourra le plus vous aider à accroître vos exportations. Son personnel peut vous conseiller sur les programmes et les services d'aide à l'exportation; vous aider à résoudre vos problèmes d'exportation; vous brancher au réseau d'information commerciale du MAÉCI; vous inscrire à la liste d'envoi de CanadExport, le bulletin sur le commerce du Ministère; et vous expédier une copie des publications spécialisées du Ministère sur l'exportation et sur les investissements étrangers.

**Contactez l'InfoCentre par un des moyens suivants :**

**Tél. :** 1 800 267-8376  
(région d'Ottawa : 944-4000)  
**Télec. :** (613) 996-9709  
**Visuor :** (613) 996-9136  
**Babillard :** (613) 944-1581



### **- Le FaxLink de l'InfoCentre**

Pour obtenir de l'information détaillée sur les investissements, utilisez le service interactif de renseignements par télécopieur exploité par l'InfoCentre : FaxLink International (FaxLink-I). Ce système commode et d'utilisation facile, accessible 24 heures sur 24, 7 jours par semaine, fournit un large éventail d'information reliée à l'investissement, dont un guide pour les investisseurs internationaux et les services qui sont disponibles; les possibilités d'investissement dans le marché nord-américain et l'ALÉNA; la politique d'investissement international du Canada, et des survols de secteurs de l'industrie de la haute technologie. Veuillez composer le 2 une fois que vous avez la communication pour recevoir des instructions en français, le 1 pour des instructions en anglais ou le 3 pour des instructions en espagnol. Vous n'aurez qu'à payer les frais d'interurbain le cas échéant.

**Pour utiliser le FaxLink-I :** Composez sur votre télécopieur le : (613) 944-6500.

## **11.3 MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE**

Ce ministère est responsable de l'examen des investissements étrangers au Canada. La plupart des investissements sont approuvés s'il est probable qu'ils offriront un « bénéfice net » au Canada. Les six facteurs permettant d'évaluer un « bénéfice net » sont les suivants :

- l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur l'emploi, la transformation des ressources, les exportations etc.;
- l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens à l'activité de l'entreprise, à titre de gestionnaires ou de directeurs, par exemple;
- l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, la création de nouveaux produits, etc.;
- l'effet de l'investissement sur la concurrence dans un secteur d'activité économique;
- la compatibilité de l'investissement avec les politiques économiques et culturelles nationales et provinciales;
- la contribution de l'investissement à la compétitivité du Canada sur les marchés mondiaux. :





La Division de l'examen des investissements du ministère de l'Industrie fait une recommandation au ministre responsable de la *Loi sur Investissement Canada*, qui rend la décision finale.

**Pour de plus amples renseignements, contactez le :**

**Ministère de l'Industrie**  
Division de l'examen des investissements  
C.P. 2800, Succursale D  
OTTAWA (Ontario) K1P 6A5  
Tél. : (613) 992-4843  
Télec. : (613) 996-2515

### **11.4 LES CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL (CCI)**

Les CCI ont été créés à la grandeur du pays dans le but de fournir de l'aide aux exportateurs canadiens novices et expérimentés. Ces centres mettent à leur disposition des publications sur les exportations, recrutent des participants pour les foires et les missions commerciales et offrent un large éventail de services aux sociétés désireuses d'obtenir des conseils sur les exportations, de profiter de transferts de technologie ou de former des coentreprises avec des investisseurs étrangers.

**Centre de commerce international de Terre-Neuve**  
C.P. 8950, 504 - 215, rue Water  
ST-JEAN (Terre-Neuve) A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-5511 Téléc. : (709) 772-2373

**Centre de commerce international de l'Île-du-Prince-Édouard**  
C.P. 1115, 400 - 134, rue Kent  
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.) C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7443 Téléc. : (902) 566-7450

**Centre de commerce international de la Nouvelle-Écosse**  
C.P. 940, Succursale M, 1801, rue Hollis  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-7540 Téléc. : (902) 426-2624

**Centre de commerce international du Nouveau-Brunswick**  
103 - 1045, rue Main  
MONCTON (Nouveau-Brunswick) E1C 1H1  
Tél. : (506) 851-6452 Téléc. : (506) 851-6429

**Centre de commerce international du Québec**  
5, Place Ville-Marie, 7<sup>e</sup> étage  
MONTRÉAL (Québec) H3B 2G2  
Tél. : (514) 283-6796 Téléc. : (514) 283-8794

**Centre de commerce international de l'Ontario**  
1, rue Front Ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario) M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5053 Téléc. : (416) 973-8161

**Centre de commerce international du Manitoba**  
C.P. 981, 330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
WINNIPEG (Manitoba) R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-6531 Téléc. : (204) 983-2187

**Centre de commerce international de la Saskatchewan**  
119 - 4<sup>e</sup> Avenue Sud, Pièce 401  
SASKATOON (Saskatchewan) S7K 5X2  
Tél. : (306) 975-5315 Téléc. : (306) 975-5334

**Centre de commerce international de l'Alberta**  
540 - 9700, avenue Jasper  
EDMONTON (Alberta) T5J 4C3  
Tél. : (403) 495-2944 Téléc. : (403) 495-4507

**Centre de commerce international de la Colombie-Britannique**  
2000 - 300, rue Georgia Ouest  
VANCOUVER (Colombie-Britannique) V6B 6E1  
Tél. : (604) 666-0434 Téléc. : (604) 666-8330



## **11.5 AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)**

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. L'APÉCA fournit des encouragements importants aux petites et aux moyennes entreprises (PME) en mettant à leur disposition du capital de risque. Ce genre de capital patient distingue l'APÉCA des autres prêteurs, telles la Banque fédérale de développement et les banques à charte. En outre, l'APÉCA pourra vous diriger vers d'autres sources d'information portant sur des pays déterminés.

**Pour de plus amples renseignements, contactez :**

### **L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)**

Division internationale

C.P. 6051, Centre de la Croix Bleue

644, rue Main

MONCTON (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8

Tél. : (506) 851-2271 Téléc. : (506) 851-7403

Sans frais : 1 800 561-7862

## **11.6 MINISTÈRE DE LA DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)**

Ce ministère, qui est l'équivalent de l'APÉCA dans l'Ouest du pays, constitue une excellente source de conseils, d'aide et de références.

**Pour de plus amples renseignements, contactez :**

### **DÉO Manitoba**

C.P. 777, Édifice Cargill

712 - 240, avenue Graham

WINNIPEG (Manitoba) R3C 2L4

Tél. : (204) 983-4472

Manitoba (sans frais) : 1 800 561-5394

### **DÉO Saskatchewan**

C.P. 2025, Édifice S. J. Cohen

601 - 119, 4<sup>e</sup> Avenue Sud

SASKATOON (Saskatchewan) S7K 3S7

Tél. : (306) 975-4373

Saskatchewan (sans frais) : (306) 780-6725

### **DÉO Alberta**

Édifice Canada Place

1500 - 9700, avenue Jasper

EDMONTON (Alberta) T5J 4H7

Tél. : (403) 495-4164 Téléc. : (403) 424-3531

Alberta (sans frais) : (403) 292-5382

### **DÉO Colombie-Britannique**

C.P. 49276, Tour Bentall 4

1200 - 1055, rue Dunsmuir

VANCOUVER (Colombie-Britannique) V7X 1L3

Tél. : (604) 666-6256

Colombie-Britannique (sans frais) : 1 800 663-2008



## **11.7 BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC) (BFDR[Q])**

Le BFDR[Q] appuie les petites et moyennes entreprises (PME) dans leur démarche d'innovation et d'exportation en leur fournissant les outils dont elles ont besoin. Il encourage le développement des PME dans les secteurs les plus prometteurs pour l'avenir économique d'une région au moyen d'un appui financier, de la présentation de possibilités d'investissement et de la prestation de renseignements d'affaires. Il appuie les entrepreneurs à la recherche d'investissements en vue de concevoir de nouveaux produits, de les fabriquer et de les exporter, ainsi que les entreprises qui s'associent pour mieux s'imposer sur les marchés.

**Pour de plus amples renseignements, contactez :**

**BFDR[Q]**  
C.P. 247, 3800 - 800, Tour de la Place Victoria  
MONTRÉAL (Québec) H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8600  
Télec. : (514) 283-3302

## **11.8 INITIATIVE FÉDÉRALE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU NORD DE L'ONTARIO (FEDNOR)**

FEDNOR vise à encourager la croissance et la diversification économique, ainsi que la création d'emplois et d'activités rémunératrices, en appuyant les initiatives du secteur privé. Les programmes et les services de FEDNOR sont conçus pour répondre aux besoins des PME du Nord de l'Ontario. Ses activités comprennent des contributions financières à des projets de marketing, de recherche et de développement, de développement de la technologie et de la gestion, et de capitalisation; la prestation de renseignements généraux et de conseils sur les activités et les programmes gouvernementaux qui appuient les entreprises; et l'aide aux entreprises pour exporter leurs marchandises et leurs services un peu partout dans le monde.

**Pour de plus amples renseignements, contactez :**

**FEDNOR**  
302, rue Queen Est  
SAULT STE-MARIE (Ontario) P6A 1Z1  
Tél. : (705) 942-1327 Sans frais : 1 800 461-6021



## 11.9 LA SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La société est une corporation de la Couronne dont le mandat a été élargi par le Parlement en 1993. Elle possède maintenant la capacité de fournir une plus vaste gamme de services financiers et d'assurances aux entreprises canadiennes afin d'aider les exportateurs à profiter de nouvelles occasions ailleurs au monde et de répondre aux demandes du marché. La SEE possède l'expertise internationale que les PME ont souvent de la difficulté à obtenir, telle l'information courante sur les risques commerciaux et politiques des marchés. Grâce à des alliances stratégiques avec d'autres institutions financières, la SEE veille à ce que les exportateurs canadiens aient accès aux ressources financières dont ils ont besoin. Ces alliances facilitent la prestation de services financiers et de gestion des risques taillés sur mesure selon les besoins des entreprises canadiennes. La SEE collabore avec une trentaine d'institutions financières canadiennes et étrangères pour soutenir l'accroissement des exportations canadiennes.

**Pour de plus amples renseignements, contactez :**

**La Société pour l'expansion des exportations**  
151, rue O'Connor  
OTTAWA (Ontario) K1A 1K3  
Tél. : (613) 598-2500  
Télec. : (613) 237-2690



## 12.0 ANNEXE C - SOURCES D'INFORMATION DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX ET TERRITORIAUX

Les gouvernements provinciaux et territoriaux peuvent également offrir de l'aide aux entreprises canadiennes qui tentent d'établir des liens d'affaires et d'investissement avec des entreprises à l'extérieur du Canada.

### TERRE-NEUVE ET LABRADOR

Direction de l'investissement et du marketing  
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie  
C.P. 8700, Édifice Confédération, 4<sup>e</sup> étage  
ST-JEAN (T.-N.) A1B 4J6  
Tél. : (709) 729-5600 Téléc. : (709) 729-5936

### ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Investissements Î.-P.-E.  
Ministère du Développement économique et du Tourisme  
C.P. 2000  
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.) C1A 7N8  
Tél. : (902) 368-4250 Téléc. : (902) 368-4224

### Entreprise Î.-P.-E.

Parc Industriel West Royalty  
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.) C1E 1B0  
Tél. : (902) 368-5957 Téléc. : (902) 368-6301

### NOUVELLE-ÉCOSSE

Agence de renouvellement économique  
Division de la promotion de l'investissement  
C.P. 519, 608 - 1800, rue Argyle  
HALIFAX (N.-É.) B3J 2R7  
Tél. : (902) 424-5320 Téléc. : (902) 424-0664

### NOUVEAU-BRUNSWICK

Marketing de l'investissement  
Ministère du Développement économique et du Tourisme  
C.P. 6000, 670, rue King  
FRÉDÉRICTON (N.-B.) E3B 5H1  
Tél. : (506) 453-3981/453-2876  
Téléc. : (506) 444-4277/453-3783

### QUÉBEC

Direction générale de la promotion de l'investissement  
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie  
770, rue Sherbrooke Ouest, 7<sup>e</sup> étage  
MONTRÉAL (Québec) H3A 1G1  
Tél. : (514) 982-3013 Téléc. : (514) 873-3011/873-4503

### Direction des investissements étrangers

Gouvernement du Québec  
Ministère des Affaires internationales  
380, rue Saint-Antoine Ouest  
MONTRÉAL (Québec) H2Y 3X7  
Tél. : (514) 499-2186 Téléc. : (514) 499-2196

### ONTARIO

Direction du marketing et de l'investissement  
Ministère du Développement économique et du Commerce  
Édifice Hearst, 900, rue Bay, 5<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario) M7A 2E1  
Tél. : (416) 325-6824 Téléc. : (416) 325-6814

### MANITOBA

Direction de la promotion de l'investissement  
Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme  
410 - 155, rue Carlton, 4<sup>e</sup> étage  
WINNIPEG (Manitoba) R3C 3H8  
Tél. : (204) 945-2456 Téléc. : (204) 957-1793

### SASKATCHEWAN

Direction des occasions industrielles  
Ministère de la Diversification et du Commerce  
1919, prom. Saskatchewan, 6<sup>e</sup> étage  
RÉGINA (Saskatchewan) S4P 3V7  
Tél. : (306) 787-2246 Téléc. : (306) 787-3989

### ALBERTA

Direction des services de jumelage des investissements  
Ministère du Développement économique et du Tourisme  
Place du Commerce, 4<sup>e</sup> étage  
10155 - 102<sup>e</sup> Rue  
EDMONTON (Alberta) T5J 4L6  
Tél. : (403) 422-6236 Téléc. : (403) 422-9127

### COLOMBIE-BRITANNIQUE

Bureau du développement des investissements  
Ministère de l'Emploi et de l'Investissement  
712, rue Yates  
VICTORIA (C.-B.) V8V 1X4  
Tél. : (604) 356-2446 Sans frais : 1 800 667-2272  
Téléc. : (604) 356-8212

### TERRITOIRES-DU-NORD-OUEST

Services techniques et corporatifs  
Ministère du Développement économique et du Tourisme  
C.P. 1320  
YELLOWKNIFE (T.-N.-O.) X1A 2L9  
Tél. : (403) 873-7364 Téléc. : (403) 873-0101

### YUKON

Ministère du Développement économique, des Mines et des Petites et moyennes entreprises  
C.P. 2703  
WHITEHORSE (Yukon) Y1A 2C6  
Tél. : (403) 667-3011 Téléc. : (403) 667-8601



## 13.0 ANNEXE D - INFORMATION SUR LES VISAS

### 13.1 QU'EST-CE QU'UN VISA?

En règle générale, un visa est une permission d'entrée dans un pays étranger accordée par l'ambassade ou le consulat du pays que vous désirez visiter. Cette permission, lorsqu'elle est accordée par le pays d'accueil, est normalement identifiée par une étampe imprimée directement à l'intérieur de votre passeport.

### 13.2 TYPES DE VISAS

Il existe plusieurs types de visas dont :

- les visas dits temporaires ou pour les non-immigrants;
- les visas pour les professionnels;
- les visas pour les gens d'affaires en visite;
- les visas pour les courtiers et les investisseurs;
- les visas pour les transferts intracompagnie.

Il est donc très important de bien vous renseigner auprès du :

#### Bureau des passeports

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Place du Centre, 6<sup>e</sup> étage  
200, promenade du Portage  
HULL (Québec) K1A 0G3  
Tél. : (819) 994-3500 Sans frais : 1 800 567-6868  
Télec. : (819) 992-6587 Renvoi par téléc. : (819) 994-3560

### 13.3 CONDITIONS À RESPECTER POUR L'OBTENTION D'UN VISA

Il existe deux types de conditions à respecter pour obtenir un visa, à savoir, des conditions « générales » et des conditions « spécifiques ».

#### ● Les conditions « générales »

Les conditions « générales » comprennent habituellement les catégories suivantes : l'admissibilité, les termes et conditions imposés par le pays d'accueil, les restrictions, la durée de la visite, la documentation requise, le statut personnel, les activités commerciales poursuivies, les buts de la visite, etc.





### 13.4 PAYS QUI EXIGENT UN VISA EN PLUS D'UN PASSEPORT

La liste suivante est valable en date du mois de mars 1995. Comme la liste des pays qui exigent un visa d'entrée est fréquemment modifiée, il est plus prudent et même fortement recommandé que le voyageur d'affaires vérifie d'abord auprès des responsables au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international avant de faire un voyage à l'étranger.

PAYS QUI REQUIÈRENT UN VISA ET UN PASSEPORT					
<input type="checkbox"/>	ALGÉRIE	<input type="checkbox"/>	GHANA	<input type="checkbox"/>	PARAGUAY
<input type="checkbox"/>	ARABIE SAOUDITE	<input type="checkbox"/>	GRÈCE	<input type="checkbox"/>	PHILIPPINES
<input type="checkbox"/>	AUSTRALIE	<input type="checkbox"/>	INDE	<input type="checkbox"/>	POLOGNE
<input type="checkbox"/>	BANGLADESH	<input type="checkbox"/>	IRAK	<input type="checkbox"/>	RÉPUBLIQUE TCHÈQUE
<input type="checkbox"/>	BÉNIN	<input type="checkbox"/>	IRAN	<input type="checkbox"/>	ROUMANIE
<input type="checkbox"/>	BOLIVIE	<input type="checkbox"/>	JORDANIE	<input type="checkbox"/>	RUSSIE
<input type="checkbox"/>	BRÉSIL	<input type="checkbox"/>	KOWEÏT	<input type="checkbox"/>	RWANDA
<input type="checkbox"/>	BULGARIE	<input type="checkbox"/>	LÉSOTHO	<input type="checkbox"/>	SÉNÉGAL
<input type="checkbox"/>	BURKINA FASO	<input type="checkbox"/>	LIBAN	<input type="checkbox"/>	SINGAPOUR
<input type="checkbox"/>	BURUNDI	<input type="checkbox"/>	MADAGASCAR	<input type="checkbox"/>	SLOVAQUIE
<input type="checkbox"/>	CAMEROUN	<input type="checkbox"/>	MALI	<input type="checkbox"/>	SLOVÉNIE
<input type="checkbox"/>	CHINE	<input type="checkbox"/>	MAURITANIE	<input type="checkbox"/>	SOUDAN
<input type="checkbox"/>	CÔTE D'IVOIRE	<input type="checkbox"/>	MOLDAVIE	<input type="checkbox"/>	TAÏWAN
<input type="checkbox"/>	ÉGYPTE	<input type="checkbox"/>	MYANMAR (Birmanie)	<input type="checkbox"/>	TANZANIE
<input type="checkbox"/>	EL SALVADOR	<input type="checkbox"/>	NICARAGUA	<input type="checkbox"/>	UKRAINE
<input type="checkbox"/>	ESPAGNE	<input type="checkbox"/>	NIGER	<input type="checkbox"/>	VIETNAM
<input type="checkbox"/>	ÉTHIOPIE	<input type="checkbox"/>	NIGÉRIA	<input type="checkbox"/>	YÉMEN
<input type="checkbox"/>	GABON	<input type="checkbox"/>	PAKISTAN	<input type="checkbox"/>	ZAÏRE







• **Les conditions « spécifiques »**

Vous devez posséder une preuve acceptable de votre citoyenneté canadienne, incluant une ou plusieurs des preuves suivantes :

- un passeport valide;
- un certificat de naissance valide;
- un certificat de citoyenneté valide;
- un certificat de naturalisation.

De plus, vous devez être en mesure de démontrer :

- que votre séjour dans le pays d'accueil sera temporaire;
- que vous possédez suffisamment de liquidités pour subvenir à vos besoins à l'étranger ou que vous avez fait une demande pour un visa qui vous permet de travailler dans le pays d'accueil;
- que vous avez conservé votre résidence au Canada;
- que vous quitterez le pays d'accueil avant l'expiration de votre visa.

Vous pouvez obtenir d'autres renseignements sur les visas en communiquant avec l'**InfoCentre** du MAÉCI.

BURUNDI	CHINA	ETHIOPIE	INDONÉSIE
CAMBODGE	CÔTE D'IVOIRE	ÉGYPTE	EL SALVADOR
ESPAGNE	ETHIOPIE	GUATÉMALA	HONGRIE
INDONÉSIE	JAPON	KORÉE DU SUD	LIBAN
MEXIQUE	MOLDAVIE	MYANMAR (Birmanie)	NETHERLANDS
NIGER	NIGÉRIE	PAKISTAN	PAYS-BAS
PAYS-BAS	POLONIE	RUSSIE	SLOVAQUIE
RUSSIE	SLOVAQUIE	TURQUIE	URUGUAY
SLOVAQUIE	TURQUIE	URUGUAY	VIETNAM
TURQUIE	URUGUAY	VIETNAM	YEMEN
URUGUAY	VIETNAM	YEMEN	ZAMBIE

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20083961 4

CA1 EA679 95L53 FRE ex.1 DOCS  
La recherche de coinvestisseurs a  
l'etranger 43277096

