

Fernanda Whitaker@São Paulo
George Dimitriou@Athens

Technologies de l'information et des communications

COMMENT TROUVEZ-VOUS DE BONS CONTACTS LOCAUX ?

Fernanda (São Paulo) : Les grandes foires commerciales et les activités sectorielles offrent d'excellentes occasions de causer avec des cadres d'entreprises. Ces conversations peuvent mener plus tard à des rencontres plus formelles. De même, soigner ses relations avec ses contacts et profiter de la connaissance qu'ont ceux-ci des réseaux établis de distribution de même que des nouveaux acteurs qui s'amènent sur le marché sont des moyens efficaces. Certaines associations locales sont extrêmement actives et il vaut la peine d'y oeuvrer pour établir de nouveaux contacts.

George (Athens) : Un certain nombre de sources sont utiles pour dénicher de bons contacts locaux : les foires et expositions commerciales, les conférences, les bulletins sectoriels, les magazines spécialisés et, bien sûr, la réaction en chaîne (le contact d'un contact). Dans certains cas, approcher directement une organisation peut également se révéler utile et constructif.

COMMENT GÉREZ-VOUS LES RELATIONS AVEC VOS CONTACTS LOCAUX ?

Fernanda (São Paulo) : Il est primordial de participer à des activités régulières et d'en faire la promotion. Donner un suivi à une conversation et faire parvenir un mot de remerciement par courriel à la suite d'une rencontre sont des gestes simples qui revêtent de l'importance. De même, chaque fois que je le juge à propos, je fais parvenir à mes contacts, par courrier électronique, des informations susceptibles de les intéresser.

George (Athens) : Il est généralement plus exigeant de conserver un bon contact que d'en découvrir un nouveau. Selon mon expérience, il est utile de communiquer sporadiquement par téléphone avec ses contacts, participer à des rencontres sociales (dans notre cas, par exemple, à l'occasion de la fête du patron du contact, Noël, Pâques), à des activités ou réceptions à l'ambassade, et fournir des renseignements pertinents à ses contacts. L'essentiel, c'est d'inspirer confiance et d'établir une relation où le contact vous perçoit comme un partenaire fiable.

COMMENT VOUS TENEZ-VOUS AU COURANT DES ACTIVITÉS DE VOS CLIENTS AU CANADA ?

Fernanda (São Paulo) : Le nouveau bulletin *Alerte Export - TIC*, préparé par la Direction de l'appui aux marchés (TCM), fournit des informations concises et intéressantes sur de nombreux exportateurs canadiens. Une autre excellente source est la bibliothèque virtuelle Citrix, qui donne notamment accès à Dow Jones Interactive et que j'utilise très souvent comme source de renseignements généraux sur les sociétés canadiennes.

George (Athens) : Parmi mes sources, il y a la documentation de TCM, d'Industrie Canada, les bulletins d'entreprises (ou, mieux encore, les séances d'information données par des dirigeants d'entreprises de passage), et mes recherches sur Internet.

QUELS OUTILS VOUS SONT LES PLUS UTILES ET POURQUOI ?

Fernanda (São Paulo) : Je dois dire que le Web est sans contredit la source de renseignements la plus précieuse, du fait qu'il est facile d'y accéder rapidement. Outre les actualités électroniques que je reçois chaque jour de DJI, je me réfère abondamment à mes dossiers Web, comme les sites de revues, d'associations, de gouvernements, de documentation en matière législative et de statistiques.

George (Athens) : Les outils que j'utilise le plus fréquemment sont l'Internet pour mes recherches, HORIZONS pour du soutien et des mises à jour, WIN Exports et, le dernier mais non le moindre, notre bon vieux courriel – il est commode, souple et rapide !