



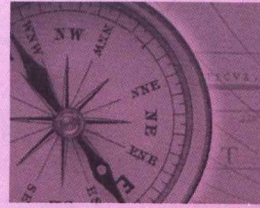
Que faire si un client partenaire organise une mission commerciale à l'étranger ?

Le nouveau dépliant précise clairement que les missions peuvent aider les clients partenaires à planifier et faciliter les missions commerciales, d'investissement ou de science et technologie. En utilisant l'Entente relative aux missions d'affaires (<http://intranet.lbp/horizons/05etxt-f.asp>), le poste peut s'assurer que les organisateurs de missions commerciales et d'investissement qui réunissent au moins trois entités commerciales comprennent bien leur rôle et leurs responsabilités de même que les vôtres et ceux de vos collègues. Horizons contient des lignes directrices sur l'emploi de cet outil.

Et si ce n'est pas une mission commerciale ?

Supposons que vous recevez un appel du bureau d'un ministre provincial, qui prévoit se rendre dans votre ville le mois prochain. Après avoir posé quelques questions, vous constatez qu'il n'y a pas de gens d'affaires dans la délégation et que la visite touche seulement des membres du gouvernement.

L'Entente relative aux missions d'affaires ne s'applique pas, puisque la mission n'est pas de nature commerciale. Cependant, le ministre provincial est un client partenaire et la distinction entre les services de base et les services



additionnels entre donc en jeu, comme s'il s'agissait d'un client d'affaires. Les deux groupes de clients doivent être traités de la même façon.



L'entente n'a pas été conçue pour les visites de clients partenaires qui ne sont pas accompagnés de gens d'affaires. Toutefois, elle constitue un moyen pour vous d'établir la communication au plus tôt avec le ministre visiteur afin de clarifier les attentes, de définir le calendrier et de convenir d'un programme aussitôt que possible et de réduire ainsi les écueils de dernière minute.

Par exemple, vous pouvez vous servir de certains éléments pertinents de l'entente (comme les pages de budget qui vous permettent d'estimer les coûts de la visite et de réclamer des paiements d'avance). Vous ne pouvez envoyer l'ensemble de la trousse aux clients, mais vous pouvez certainement leur télécopier les formulaires nécessaires. Comme toujours, n'hésitez pas à communiquer avec l'Unité d'appui aux postes si vous avez des questions.

Les numéros à venir contiendront une série d'articles expliquant chacun de nos services de base à l'intention des clients partenaires. Surveillez Horizons pour en connaître davantage.

• Le Service des délégués commerciaux du Canada •

Recherche

<http://intranet.lbp/horizons>