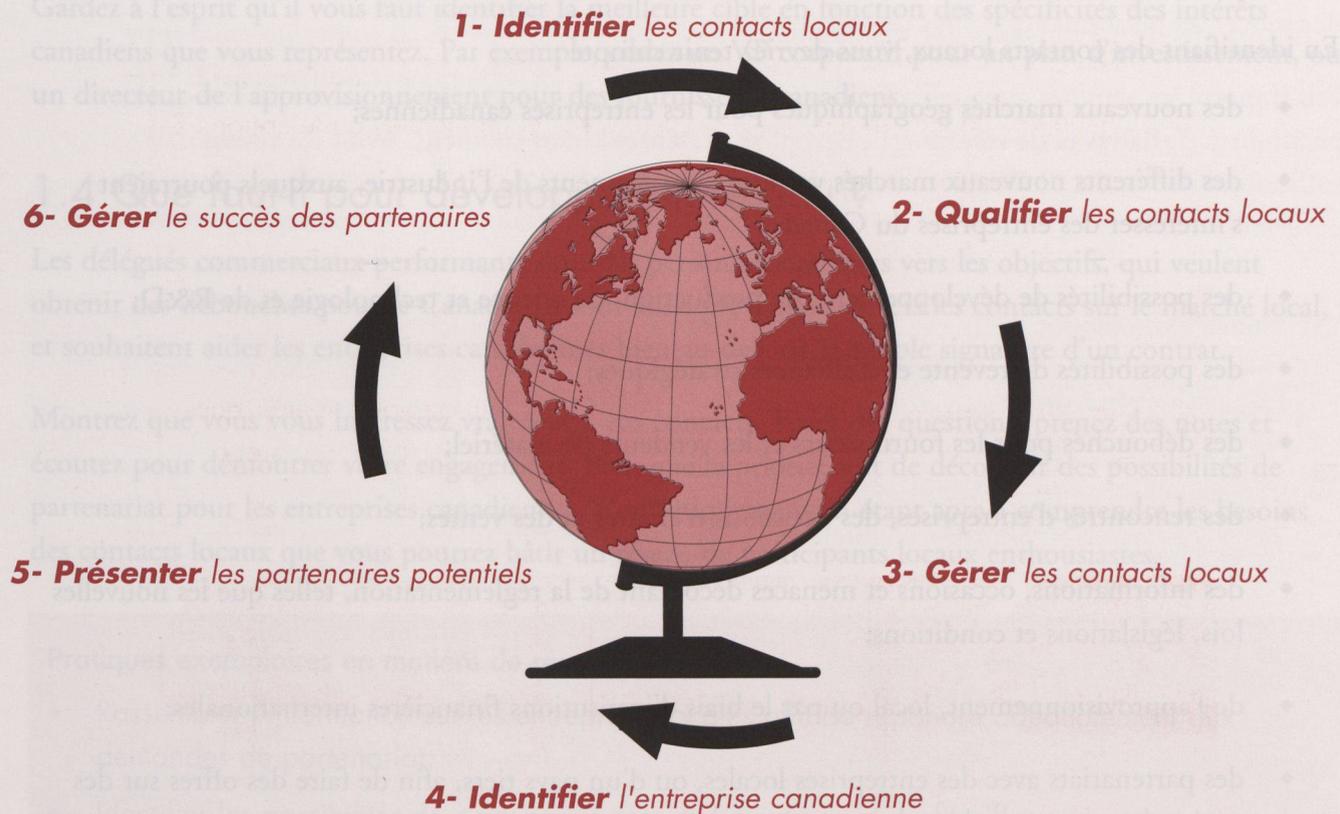




Contacts locaux: le cycle de création de liens



Ce schéma démontre la façon dont vos efforts de création de réseaux amèneront à des résultats fructueux pour les entreprises canadiennes ainsi que pour les efforts d'investissement. Au départ, le cycle vise à **identifier** les contacts locaux, que l'on va ensuite **qualifier** selon la manière dont ils peuvent servir les intérêts de nos clients canadiens. Lorsqu'une entreprise canadienne identifiée démontre des intérêts correspondant à un contact local, vous allez **présenter** ces partenaires potentiels. Par la suite, il vous faudra **gérer** le succès découlant de cette rencontre. Le cycle enchaîne alors sur de nouveaux contacts locaux, ou sur la gestion de ceux identifiés au préalable.

Lors d'une approche **proactive**, soit l'identification de contacts locaux, ensuite présentés aux entreprises canadiennes, ce cycle fonctionne dans le sens des aiguilles d'une montre.

Lors d'une approche **réactive**, soit une réponse apportée à une demande spécifique d'un client canadien, les contacts locaux sont ciblés en fonction des besoins de l'entreprise canadienne.