

- Quels sont les «trous» ou lacunes dans le réseau canadien?
- Qui sont les fonctionnaires clés dans les ministères locaux, et quels dossiers particuliers les intéressent?
- Quelles sont les autres personnalités locales susceptibles d'être utiles à divers niveaux personnels et professionnels : avocats, comptables, banquiers, experts académiques, représentants locaux des IFI, autres diplomates?

Les contacts éloignés dans votre territoire

- Quelles sont les régions dont vous êtes responsable, mais qui sont plus éloignées?
- Y a-t-il beaucoup de demandes/d'intérêt de la part de vos clients vis-à-vis cette région, et si oui, de quelle nature?
- Quel est le niveau de priorité d'un voyage dans cette région?
- Y a-t-il des consuls honoraires? Devrait-il y en avoir?

Milieu d'affaires

- Quelles sont les moeurs et coutumes commerciales particulières de ce marché?
- Quels semblent être les défis pour les entreprises canadiennes?
- Quels sont les éléments d'appui disponibles à la mission?
- Que fait la mission afin d'aider les entreprises canadiennes?

Situation commerciale-économique, politique, et sociale

- Quel est l'état de l'économie locale?
- Quels sont les éléments du régime de politique commerciale touchant les étrangers?
- Quels sont les principaux partenaires commerciaux de ce pays et dans quels secteurs? Où se situe le Canada parmi ceux-ci?
- Quels sont les avantages comparatifs/concurrentiels du Canada dans ce marché?
- Les politiques locales (fédérales, provinciales et municipales) ont-elles un impact contradictoire sur votre programme?
- Connaissez-vous le tissu démographique et culturel du milieu : réalité ethnique, situation religieuse, disparités régionales, climat politique, etc.?

Ne vous laissez pas immobiliser au bureau en raison d'un manque d'information.

Sortez sur le terrain!
