



1.9 Suivi

Restez en contact avec les personnes de votre réseau local pour vous assurer qu'elles voient le Canada et le SDC d'un bon œil lorsqu'une possibilité de partenariat se présente. Assurez un suivi auprès de votre réseau local qui n'est pas activement engagé dans un partenariat (ce suivi devrait être effectué une fois aux six semaines).

Le recours exclusif au téléphone n'est généralement pas la meilleure façon de rester en contact avec des clients potentiels. Il existe toute une variété de moyens pour les atteindre. Envoyez-leur un courriel ou une lettre individualisée; non pas une brochure générique de votre organisation, mais quelque chose de personnalisé et pertinent, tel un article tiré d'une revue accompagné d'une note à leur attention, ou une invitation à une activité de réseautage organisée par vos soins. L'essentiel est d'envoyer quelque chose d'utile à votre réseau.

Pour ce qui est des contacts locaux qui ne deviennent pas immédiatement des possibilités, suivez le calendrier suivant :

- ◆ Semaine 1 : faire un appel de suivi, en notant des points prioritaires pour le prochain contact direct.
- ◆ Semaine 4 : Envoyer par courriel un bulletin, communiqué ou article riche en contenu.
- ◆ Semaine 8 : Établir un autre contact indirect, telle une note ou un courriel accompagnés d'un article qui pourrait revêtir un intérêt pour eux. Ce contact indirect a pour but de renforcer votre lien personnel et de vous aider à établir de bonnes relations.
- ◆ Semaine 12 : Effectuer un autre suivi au moyen d'un appel téléphonique direct.

Ces échéanciers serrés sont à suivre avec vos clients clés. Des échéanciers plus flexibles peuvent être adoptés pour le reste de votre réseau.

1.10 Qu'attend de vous le contact local?

Tout au long du processus de réseautage et de partenariat, vous devez savoir ce qu'attendent de vous les contacts locaux. Donnez-leur davantage de contacts, de références, d'information et de conseils sur leurs décisions de partenariats potentiels.

Un outil utile pour les contacts locaux est le site de Commerce international Canada nommé *Faire des affaires avec le Canada* (www.fairedesaffairesaveclecanada.gc.ca).

Ce site web contient une mine d'information quant à des partenariats potentiels avec des organisations canadiennes. Certaines de son information spécifique aux marchés se trouve dans les argumentaires express de l'annexe A. Le site *Faire des affaires avec le Canada* met également les contacts locaux en rapport avec vous. Lorsqu'un contact local soumet de l'information sur son entreprise et ses marchés