

6. Autres commentaires: (suite)

EXPLICATION DES RUBRIQUES

1. OBJECTIFS DE LA SOCIÉTÉ

Cochez les cases correspondant à vos cinq principaux objectifs et évaluer les résultats obtenus (1 = insatisfaisant/5 = excellent).

2. ÉVALUEZ VOTRE ITINÉRAIRE

Avez-vous rencontré les bonnes personnes, investies du pouvoir décisionnel approprié? S'agissait-il des personnes que vous vouliez rencontrer, peu importe l'issue des discussions? Évaluez l'efficacité de votre itinéraire/vos rencontres.

3. DÉTERMINEZ LA VALEUR DE LA MISSION EN FONCTION DE VOTRE STRATÉGIE EN MATIÈRE D'EXPORTATION

Indiquez dans quelle mesure la mission vous a permis de vous familiariser davantage avec les débouchés commerciaux sur le marché et d'acquérir des connaissances supplémentaires pour l'élaboration d'une stratégie concernant les exportations.

4. DÉTERMINEZ LA VALEUR DES MISSIONS PARRAINÉES PAR LE GOUVERNEMENT PAR RAPPORT À CELLE DES VISITES PRIVÉES

Évaluez la valeur d'une mission parrainée par le gouvernement par rapport à celle d'une visite individuelle. Dans quelle mesure le parrainage officiel du gouvernement a-t-il été important pour cette mission?

5. POTENTIEL DE VENTES DE VOS PRODUITS

Comment évaluez-vous le potentiel de ventes de vos produits sur ce marché? À combien estimez-vous la valeur des ventes potentielles (en dollars canadiens)?

6. AUTRES COMMENTAIRES :

Selon vous, comment pourrait-on améliorer votre participation ou celle du Ministère aux prochaines missions commerciales?

N.B.

Vos réponses aideront le Ministère à évaluer l'efficacité du programme de missions. C'est grâce aux commentaires de l'industrie que nous pouvons organiser des missions en collaboration avec les sociétés participantes, et les planifier de manière à ce que ces sociétés améliorent leur connaissance des marchés d'exportation.