
Types de représentation

Se familiariser avec les types de représentations acceptables selon les coutumes locales (déjeuner, dîner, réception), et avec les restrictions alimentaires et/ou religieuses.

- Si vous deviez inviter au restaurant ou accueillir à la maison, sauriez-vous où aller ou avec quel traiteur faire affaire?

Votre priorité à l'arrivée est d'établir votre réseau de contacts.

ENVIRONNEMENT LOCAL

Relations publiques

- Qui dans la communauté devrait être informé de votre arrivée?
- Comment se faire connaître et annoncer son arrivée?
- Quels événements de représentation devriez-vous organiser?
- Est-il possible de se servir des médias pour se faire connaître du milieu?

Partenaires des sociétés canadiennes

- Quels sont les principaux partenaires sur place? Quels sont leurs intérêts, leurs stratégies et leurs objectifs? Comment ces derniers se comparent-ils à la stratégie et aux objectifs visés par le partenaire canadien?
- Quelles informations pourriez-vous leur fournir sur la façon de faire les affaires dans ce pays/cette région/ce secteur? Quelles sont leurs constatations sur les défis pour les sociétés canadiennes et où semblent se trouver les problèmes?

Clients potentiels et éventuels

- Qui sont les distributeurs, les agents, les clients principaux actuels et éventuels des sociétés canadiennes?
- Y a-t-il une liste de ces clients?

Autres groupes locaux

- D'où provient la majorité des affaires : du secteur privé ou public?
- Quelles sont les principales associations où il y a des contacts entre les gens d'affaires canadiens et locaux?