

Lequel?

**MK :** Ils devraient s'assurer de bien expliquer aux entreprises les raisons pour lesquelles ils les dirigent vers les CSEC. Il faut surtout leur faire savoir que c'est au Canada que se trouve toute la gamme des services de préparation à l'exportation et que pour bénéficier au maximum des services à l'étranger, elles doivent mieux se préparer. En général, les missions dirigent simplement les entreprises qui ne se sont pas préparées vers les CSEC au 1 888 811-1119. Dans les cas où les entreprises ont un fort potentiel, les missions peuvent suggérer aux CSEC de jouer un rôle plus actif et de communiquer directement avec elles. Les CSEC fourniront des renseignements aux entreprises mais les mettront également en communication avec les experts en exportation qui pourront le mieux les aider. On espère que ces entreprises retourneront à la mission mieux préparées et qu'elles deviendront des clients qui pourront obtenir des résultats. N'est-ce pas là toute l'idée?

*Pour plus de détails sur le processus d'aiguillage des entreprises ne s'étant pas préparées, consultez le site intranet Horizons, sous la rubrique « Support aux postes — Les gens » dans la section « Aiguillage des clients ».*

## Quoi faire? Où aller?

**Un de vos clients a acheté** une machine de conditionnement sous blister au Canada, en 1979. Il connaît le nom du vendeur, mais pas son adresse. Or, ce client cherche de toute urgence à remplacer des pièces de la machine. Les numéros de téléphone et de télécopieur du vendeur ne sont plus valides.

### Que pouvez-vous faire?

**Un client vous a envoyé** une lettre vous faisant part de son récent voyage dans un autre pays. Pendant ce voyage, il a visité un édifice conçu par un architecte canadien. Il ne connaît pas le nom de l'architecte, mais on lui a dit qu'un certain nombre de bâtiments de cette ville ont été conçus par cette même personne. Ce client voudrait joindre l'architecte en question pour des projets commerciaux éventuels.

### Où pouvez-vous obtenir ces renseignements?

**Vous avez, dans votre boîte** de réception, une télécopie où l'on vous demande de l'information préliminaire sur une entreprise qui fabrique un produit dont le nom commercial est « Freshlok ». Le client est certain que l'entreprise est canadienne, même si aucune information n'est disponible à son sujet. Le Canadian Trade Index et WIN Exports n'ont pas d'inscription sous ce nom commercial.

### À quel autre endroit pouvez-vous effectuer vos recherches?

**Réponses à la page 10**

**VOTRE POSTE  
N'A PAS D'ACCÈS  
À L'INTRANET?  
FRUSTRANT,  
N'EST-CE PAS?**



**Le site *Horizons*  
est maintenant  
à votre  
disposition par  
l'intermédiaire  
de Mission.Net**

*Communiquez avec Andrée Cooligan  
pour obtenir le mot de passe.*