
Analyse économique

- Que faites-vous que l'on fait déjà ailleurs?
- Fournissez-vous davantage de perspicacité que celles que l'on peut obtenir ailleurs?
- Y a-t-il au Canada une clientèle intéressée?
- Avez-vous les ressources ou l'aptitude pour réaliser une telle analyse?
- Cela a-t-il déjà été fait? Comment? Par qui?
- Cela améliorera-t-il la livraison de votre programme? La réalisation des grands objectifs de la mission?

Programme de liaison avec les entreprises

Abstraction faite des visites que vous avez effectuées à votre arrivée afin de vous faire connaître, vous et votre équipe restez-vous dans vos bureaux ou bien vous appliquez-vous à établir des liens avec les entreprises?

- Avez-vous accès aux bonnes personnes et au bon niveau d'autorité?
- Le chef de mission est-il bien mis à contribution?
- Des rapports d'entrevue sont-ils distribués? Les recevez-vous de l'administration centrale?
- Avez-vous un système de suivi sur les débouchés commerciaux qui peuvent se présenter?
- Ce programme favorise-t-il les priorités du programme du développement de commerce et d'investissement «TID»?

Déplacements et représentation

- Quel pourcentage de vos clients actuels et éventuels se trouvent ailleurs sur le territoire de votre mission?
- Vous et vos employés êtes-vous en mesure de les rencontrer régulièrement?
- Pour ce qui est des activités de représentation, donnez-vous la préférence au nombre ou à la qualité?
- Vos activités de représentation sont-elles rentables?
- Faites-vous participer toute votre équipe aux fonctions de représentation?

Gestion des manifestations

- S'agit-il d'un élément important du programme ECI?
- Qui organise chaque manifestation (l'industrie, l'administration centrale, la manifestation elle-même, etc.)?
- La manifestation concorde-t-elle avec les autres programmes de la mission ou ceux des autres missions de la région?