
Apports de technologies et de capitaux

- Cet aspect est-il ou devrait-il être un élément important du plan ECI?
- Y a-t-il complémentarité entre les activités commerciales et les activités d'investissement en tant qu'éléments d'un programme global de développement commercial?
- Que fait-on et que ne fait-on pas?
- Quelles sont les attentes des clients (secteur privé, autres ministères, provinces...)?
- Travaillez-vous avec les autres intervenants?

Gens d'affaires en visite

- Les gens d'affaires qui vous visitent arrivent-ils bien préparés? La mission, la direction géographique, la province ou le Centre de commerce international (CCI) apportent-ils leur aide?
- Les gens d'affaires viennent-ils pour obtenir des informations commerciales de nature générale ou pour obtenir des renseignements commerciaux particuliers?
- Existe-t-il un système pour les aider à se préparer?
- Les visites de gens d'affaires à la mission résultent-elles d'événements économiques ou commerciaux survenus dans le pays d'accueil ou sont-elles le résultat d'une promotion effectuée au Canada?
- Les visiteurs viennent-ils en général une deuxième fois ou davantage? Dans l'affirmative, continuent-ils de recourir aux services de la mission?
- Les visiteurs représentent-ils des secteurs qui, selon vous, sont prometteurs pour votre marché?
- Vous sentez-vous surchargé par le genre de services que l'on demande, à vous et à votre personnel, de fournir?
- Informez-vous les missions commerciales à leur arrivée et leur demandez-vous un compte rendu par la suite aux fins de collecte de renseignements commerciaux?
- Après chaque visite, la mission assure-t-elle un suivi suffisant dans le pays d'accueil et au Canada?

Vos clients ...

Savez-vous ce qu'ils veulent?

Vous arrive-t-il d'étudier l'importance relative de leurs besoins?
