



## 5.3 Lettres de remerciement et messages de suivi

Les lettres de remerciement constituent un élément essentiel pour créer des liens de façon adéquate. Immédiatement après la première conversation téléphonique, la réunion ou une discussion lors d'une activité de réseautage, vous devriez envoyer une lettre de remerciement au contact local.

La lettre doit être courte, écrite à la main, personnalisée et de préférence, envoyée par la poste. Poster une lettre indique que vous portez de la valeur à votre relation avec le contact local, puisque vous avez fait un effort supérieur au simple envoi d'un courriel. De plus, une correspondance au sceau du TCS ajoute du prestige à votre moyen de communication.

Une fois cette lettre postée, une lettre de suivi devrait être envoyée où figurent les principaux points de la discussion et une confirmation de la date et l'heure de la prochaine réunion, le cas échéant. Ceci arrive presque toujours dans le cas de visites liées à l'investissement, et très fréquemment pour les visites ayant trait au commerce. Par exemple, les questions référant à l'investissement sont si spécifiques que les réponses doivent être obtenues par le biais de beaucoup de réseaux canadiens, y compris le secteur de l'investissement, les provinces, des centres de recherche, des consultants et des municipalités.

La lettre de suivi est importante parce qu'elle permet de garantir la prochaine réunion et qu'elle rappelle au contact local les détails clé de la discussion.

## 5.4 Agir après la visite

Après avoir effectué et documenté la visite, il vous faudra gérer les occasions qui en découleront pour les entreprises canadiennes. Il peut s'agir d'occasions directes, qui vous conduiront à présenter les partenaires potentiels dans peu de temps. La visite peut aussi servir de fondement à des occasions futures, qui nécessiteront plus de développement avant d'aboutir. Néanmoins, vous serez part intégrante du cycle de création de liens, dont l'objectif ultime est de gérer et célébrer le succès de deux partenaires.

Pendant ce temps, il vous faudra vous assurer de continuer à gérer votre réseau de contacts locaux en créant plus d'occasions pour les entreprises canadiennes – et mettant ainsi vos capacités de création de réseau à bon escient.