



- ◆ Quelle information sur le marché, découlant de la visite, pourrez-vous disséminer à vos clients canadiens? S'agit-il d'une occasion d'affaire? Si oui, l'avez-vous transmise au COAI afin qu'elle soit entrée dans le Délégué commercial virtuel?

2. En quoi ce contact peut-il intéresser vos clients canadiens?

- ◆ Quelles sont les possibilités d'affaires pour les entreprises canadiennes?
- ◆ Le contact local est-il présent au Canada?
- ◆ Exporte-t-il au Canada, ou en importe-t-il?
- ◆ Y a-t-il des possibilités d'affaires futures par rapport au Canada?
- ◆ Le COAI, le secteur de l'investissement ou d'autres clients partenaires canadiens pourraient-ils s'intéresser au contact local? Cet intérêt serait-il partagé?

3. Perception du climat d'affaires canadien

- ◆ Que pense le contact local du Canada?
- ◆ A-t-il déjà fait ou fait-il actuellement des affaires avec une société canadienne? Si oui, existe-t-il un réseau de contacts et des relations de marché d'établis?
- ◆ A-t-il déjà reçu la visite d'un ministre ou d'une autre personne de marque, y compris d'une mission d'Équipe Canada?

4. Future stratégie d'expansion

- ◆ Qu'a de particulier le contact local?
- ◆ A-t-il un quelconque avantage comparatif ou fait-il face à des problèmes précis?
- ◆ Pourquoi son entreprise est-elle rentable ou prospère?

5. Profil de l'entreprise

- ◆ Bref résumé des politiques d'affaire de l'entreprise et des conditions actuelles;
- ◆ Rapport annuel et brochure de l'entreprise;
- ◆ Nouvelles récentes sur l'industrie et le secteur, fusions et état de la concurrence;
- ◆ Principaux dirigeants, et
- ◆ L'entreprise est-elle une PME?