

# Information sur les entreprises locales et Renseignements pour les visites

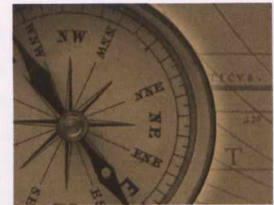
ciales. Ce dont le client a besoin, c'est d'une information pertinente, fiable, exacte et à jour qui l'aidera à prendre de bonnes décisions de gestion.

*Voici quelques conseils :*

- Autant que possible, donnez au client des informations qui ont été confirmées, mais protégez vos sources, au besoin.
- Il pourrait se révéler utile d'établir un point de vue collectif en recueillant l'information que possèdent vos collègues.

- S'il n'y a aucune information disponible, avisez-en le client.
- N'hésitez jamais à présenter une liste d'entreprises de bonne réputation au client ou à le diriger vers des sources locales qui sont susceptibles de fournir l'information demandée ou de lui donner une opinion additionnelle.
- Informez le client à l'avance des frais associés à ces sources ou à l'accès aux bases de données spécialisées.

*Troisième d'une série  
d'articles rédigés pour  
expliquer la nature  
des services offerts par  
le SDC.*



délégués commerciaux du Canada •

Recherche

les aider à planifier leur voyage, par exemple, en les informant des fêtes religieuses, des congés scolaires ou des dates des événements spéciaux, comme les congrès, les manifestations sportives ou les expositions qui peuvent avoir une incidence sur la disponibilité des contacts dans la région et sur la possibilité de trouver de l'hébergement. Vous pouvez également donner aux clients des conseils sur la façon d'adapter la documentation sur leurs produits et services ainsi que sur leurs cartes d'affaires en fonction du marché ou leur donner des noms de fournisseurs des services dont ils auront besoin durant leur séjour (transporteurs locaux, traducteurs, interprètes et services de soutien aux entreprises).

Votre rôle NE consiste PAS à régler les détails du voyage, à réserver des chambres d'hôtel ou, encore, à organiser la location de voitures.

*Voici quelques conseils :*

- Assurez-vous que le client comprend que vous n'offrez pas de services de réservation et que vous n'êtes pas un agent de voyages.
- Utilisez au mieux le site Web de votre mission en y ajoutant :
  - une liste des hôtels, des directives particulières et des rabais négociés avec les hôtels;
  - des renseignements de base pour les visites, par exemple sur les visas, les vaccins requis et la tenue vestimentaire recommandée;
  - des remarques sur la sécurité, lesquelles sont affichées par notre service consulaire sur le site Web du MAECI sous la rubrique « Avis aux voyageurs ».