

électronique disponible sur le site web du MAECI
(www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet).

Pour tirer le meilleur parti des débouchés relatifs aux IFI:

Dans les régions où se réalisent d'importantes activités d'achat et des projets d'investissements d'envergure financés par les gouvernements et les Institutions financières internationales, les missions doivent :

- connaître IFinet et les sites Web de la Société pour l'expansion des exportations, de l'Agence canadienne de développement international et de la Corporation commerciale canadienne. Ces sites offrent de l'information précieuse aux entreprises qui s'intéressent aux projets des Institutions financières internationales;
- surveiller et signaler les projets d'Institutions financières internationales qui offrent, dans la région, des débouchés intéressants dans des secteurs où les Canadiens font preuve de compétences solides;
- communiquer régulièrement avec les organismes locaux qui exécutent les projets;
- dresser un répertoire de personnes-ressources auxquelles les clients peuvent s'adresser (p. ex. : l'entrepreneur du projet, les représentants d'Institutions financières internationales, des banques nationales et des partenaires locaux);
- être vigilantes pour les cas où plusieurs clients canadiens présentent des propositions pour le même contrat. Lorsque cela se produit, vous devez respecter le caractère confidentiel des plans, des stratégies de marché et des activités des clients ainsi que toute autre information obtenue des clients au sujet des projets;
- dans les cas où il serait dans l'intérêt du Canada que les entreprises unissent leurs efforts et soumettent une proposition " canadienne ", sonder le terrain auprès de chaque client sans divulguer de noms ou de détails. Si les clients conviennent de discuter d'une démarche conjointe, il faut leur permettre d'en arriver eux-mêmes à une décision. Que les clients décident de procéder individuellement ou conjointement, vous devez offrir les services sans favoriser l'un des clients.
- Conseillez aux clients canadiens qui ont de bonnes chances d'être choisis pour un projet particulier de faire une visite dans la région dès que possible afin :
 - d'amorcer des rencontres en personne avec les personnes-ressources locales;
 - de choisir un partenaire;
 - de faire preuve de leur engagement par leur présence sur le marché.