



AVEZ-VOUS DES SUGGESTIONS À FAIRE SUR LA MANIÈRE DONT VOS COLLÈGUES D'AUTRES MISSIONS PEUVENT RESTER AU COURANT DES DÉBOUCHÉS RELIÉS AUX IFI ?

Blanco (Manille) : Encore une fois, la meilleure façon de trouver des renseignements sur les occasions d'affaires avec la Banque consiste à naviguer sur son site Web; j'encourage mes collègues à en visiter la page d'accueil régulièrement. Une autre bonne source d'information : la mission résidente de la Banque dans leur pays. Le bureau de liaison avec les institutions financières internationales (BLIFI) à Manille a préparé des guides sur les relations d'affaires avec la Banque. Il y a aussi plusieurs documents utiles sur IFInet.



Hutson (Bridgetown) : Idéalement, ils devraient déterminer quelles IFI sont actives sur leur territoire puis communiquer avec le BLIFI responsable. Je leur suggère d'obtenir des renseignements à jour sur le « pipeline » et une liste des projets approuvés. Ils devraient aussi se procurer des copies courantes des avis de marchés. Et le plus important encore, c'est d'obtenir et de lire les documents d'évaluation des projets pour tous les projets approuvés dans leur territoire. Ensuite, ils devraient communiquer avec l'organisme d'exécution pour savoir quels débouchés sont disponibles.

QUE DITES-VOUS AUX ENTREPRISES (OU À VOS COLLÈGUES) QUI N'ONT JAMAIS TRAVAILLÉ AVEC UNE IFI ?

Blanco (Manille) : Je leur rappelle qu'il existe une multitude d'occasions d'affaires pour les fournisseurs, les consultants et les entrepreneurs en génie civil, sous la forme de projets financés par la BAD, qui couvrent une foule de secteurs et sous-secteurs. Les IFI peuvent aussi faire avancer les intérêts commerciaux canadiens sur le marché.

Hutson (Bridgetown) : Je précise aux entreprises qu'il s'agit d'un moyen assez peu risqué de profiter d'occasions d'affaires internationales. Les soumissions s'effectuent d'après une série établie de règles, le financement est garanti et, si le traitement qu'elles reçoivent n'est pas équitable, elles peuvent compter sur l'appui du gouvernement canadien ! Quant à mes collègues, je leur dit c'est une occasion d'être proactif.

QUEL ASPECT DE VOTRE TRAVAIL PRÉFÉREZ-VOUS ?

Blanco (Manille) : Rencontrer des gens et apprendre que le projet d'une entreprise canadienne a porté fruit, par exemple lorsqu'un entrepreneur canadien figure sur une liste de présélection ou reçoit un contrat de services de consultation ou de fourniture de produits. Ce sont là de bonnes nouvelles et une source de satisfaction personnelle.

Hutson (Bridgetown) : J'aime par-dessus tout découvrir un nouveau débouché d'approvisionnement et savoir exactement qui en informer. J'ai récemment découvert une occasion d'affaires pour le fournisseur d'une pièce d'équipement bien précise destinée à un petit projet à Anguilla. J'en ai parlé à une entreprise canadienne, qui est alors devenue le seul soumissionnaire.

QUEL EST VOTRE PLUS GRAND DÉFI ?

Blanco (Manille) : Je veux que plus de Canadiens remportent des contrats. Je veux aussi conserver mes excellentes relations avec le personnel de la Banque, parce qu'elles me permettent de répondre aux demandes de renseignements avec rapidité et pertinence.

Hutson (Bridgetown) : Les IFI sont régies par des règles particulières, alors mon plus grand défi est de comprendre comment le système d'approvisionnement en biens et services fonctionne réellement.