

tions canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires, disponible à Info-Export. Précisez le genre d'aide dont vous aurez besoin (exemples : présentations, documents d'information sur les coutumes du pays et les pratiques de ses gens d'affaires, liste d'associés ou de représentants possibles, liste d'interprètes ou de traducteurs, etc.).

4. Si vous sentez le besoin d'obtenir d'autres renseignements de l'IFI, surtout pour un projet de grande envergure, demandez à l'ambassade canadienne de la ville où est située l'administration centrale de l'IFI de prendre rendez-vous en votre nom.
5. Assurez-vous de savoir ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas dans le pays que vous visiterez. Vous découvrirez peut-être que l'entregent et les déjeuners d'affaires sont à l'honneur, tandis que les réunions à la hâte, valise à la main, sont plutôt mal vues, etc. Essayez de vous informer auprès de ceux qui ont déjà fait ce type de voyage d'affaires.
6. Organisez votre voyage en prenant soin de ne rien oublier : passeport, visas ou autres documents pertinents, vaccins, etc.

Durant votre séjour à l'étranger

1. Rencontrez les conseillers commerciaux de l'ambassade canadienne afin qu'ils puissent discuter avec vous des sujets mentionnés dans votre lettre.
2. Rencontrez les agents qui seraient intéressés à vous représenter. Évaluez leur candidature, avec l'aide de l'ambassade canadienne, et choisissez-en un.
3. Rencontrez le personnel clé de l'organe d'exécution pour discuter du projet et de la passation des marchés. Profitez de l'occasion pour leur vanter les mérites de votre produit et de votre entreprise.

4. Obtenez, de l'organe d'exécution, le nom des consultants qui sont susceptibles de participer à l'élaboration du projet et à la préparation des devis pour chacun des articles compris dans les marchés. Songez à rendre visite aux consultants, même si leurs bureaux sont situés dans un autre pays, pour déterminer l'utilité ou la pertinence de votre produit et pour vous assurer que les devis ne l'excluent pas.
5. Si l'IFI a un bureau régional dans le pays, rencontrez le personnel afin de mieux comprendre leur perception du projet.
6. Établissez un réseau d'information (i.e. : agents nationaux, consultants affectés au projet, représentants de chambres de commerce étrangères, personnel de la chambre de commerce locale, associations commerciales, etc.) qui vous aidera à évaluer la concurrence que vous devrez affronter (i.e. : le prix, le service après-vente, le financement, la formation, etc.).

Au retour

1. Envoyez des lettres de remerciement à tous les gens que vous avez rencontrés au cours de votre voyage. Vous ne pouvez que gagner au change. Vos lettres rafraîchiront peut-être la mémoire d'un des agents chargés de choisir les fournisseurs. De plus, vos efforts vous aideront à resserrer vos liens avec le personnel de l'IFI.
2. Entretenez vos relations et soyez toujours à l'affût de la progression du cycle du projet. Au besoin, multipliez les visites à l'étranger. Plus vous suivrez de près le déroulement du projet, plus vite vous pourrez répondre aux appels d'offres.
3. Si les responsables de l'organe d'exécution ou de l'IFI ont fait allusion à un manque de financement, vous auriez intérêt à approcher certains coprêteurs canadiens, notamment l'ACDI, la SEE ou une banque à charte.