

Étape 1—Découvrir une occasion et bâtir un réseau

Avant de commencer à créer votre réseau local, vous devez vous poser certaines questions importantes.

Avez-vous...

- ✓ Évalué vos connaissances linguistiques et vos compétences au téléphone ?
- ✓ Évalué vos compétences de réseautage ?
- ✓ Analysé votre réseau local actuel ?
- ✓ Cherché à savoir si des entreprises canadiennes avaient des demandes immédiates ?
- ✓ Considéré les résultats et performance attendus afin de vous assurer que votre programme de visites corresponde à vos objectifs personnels et à ceux de la mission ?



1.1 Le cycle de création de liens

Il existe quatre types de relations que vous devez cultiver et gérer, soit :

1. Les relations avec les entreprises canadiennes;
2. Les relations avec des contacts locaux qui peuvent aider à la mise en place d'une stratégie d'exportation, tels que des agents et des distributeurs;
3. Les relations avec des contacts locaux qui peuvent fournir de l'information, tels que des contacts dans le gouvernement local, ou des associations, et
4. Les relations avec d'autres fournisseurs de services sur le marché local.

Les quatre sources de contacts se conjuguent étroitement pour faciliter l'atteinte du but ultime – *encourager un partenariat rentable entre une entreprise canadienne et un contact local*. Le guide met plutôt l'accent sur les contacts locaux, mais bon nombre des compétences peuvent être appliquées aux autres sphères de relations.

Les réseaux résultent de l'établissement de ces liens. Ces réseaux doivent toutefois être entretenus – il s'agit d'un processus continu au cours duquel vous devez identifier des partenaires potentiels et gérer les contacts des quatre types de relations, les possibilités de s'associer pouvant se présenter à tout moment.