

Katie Blanco@Manille Charlotte Hutson@Bridgetown

Agent de liaison avec les IFI

QU'IMPLIQUENT VOS FONCTIONS D'AGENT DE LIAISON AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES (IFI) ?

Blanco (Manille) : La majeure partie de mon travail consiste à répondre aux demandes d'informations de la Banque asiatique de développement (BAD) sur des projets et demandes de prêt ou d'aide technique ainsi qu'aux demandes d'assistance sur des questions connexes. Les entreprises canadiennes envoient habituellement leurs requêtes par courriel ou par télécopieur; elles s'interrogent sur les politiques, les procédures et les pratiques de la Banque. Les consultants s'informent surtout de l'inscription de leur expertise dans les bases de données sur les consultants (DACON) et les consultants en pratique individuelle (DICON) de la BAD de même que sur des questions relatives aux projets, par exemple les listes de présélection des consultants, des renseignements contextuels sur les profils des projets, les caractéristiques exigées et les budgets aussi bien que les recommandations des consultants proposés.

Hutson (Bridgetown) : Je consacre entre 40 et 50 % de mon temps à des activités reliées aux IFI. Nous estimons que 60 % de tous les travaux d'infrastructure gouvernementaux dans notre territoire est financé par une IFI, alors c'est un domaine qui retient notre attention. Nous collaborons aussi avec la Banque de développement des Caraïbes (BDC) : étant donné qu'il s'agit d'une institution de petite taille, nous ne possédons pas de bureau de liaison avec les institutions financières internationales (BLIFI) ni de directeur général comme les grandes IFI. Nous comblons donc le vide entre la division commerciale et le bureau de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Nous travaillons par ailleurs étroitement avec l'administrateur canadien de la BDC, qui est également en charge de notre division de l'ACDI à Bridgetown. À titre de conseillère technique en approvisionnement de l'administrateur canadien de la BDC, j'examine les documents du conseil, je donne une rétroaction sur les affaires touchant l'approvisionnement et j'aide les entreprises canadiennes à ce sujet.

COMMENT TIREZ-VOUS PARTI DES DÉBOUCHÉS RELIÉS AUX IFI ?

Blanco (Manille) : Le mieux, c'est de passer par le site Web de la BAD (www.adb.org), où sont versés une foule de renseignements sur la Banque, y compris les exigences pour les projets proposés, les résultats des présélections, les contrats accordés et les tendances stratégiques. J'ai un solide réseau de contacts au sein de la BAD, ce qui m'aide lorsqu'il faut effectuer des recherches ou trouver des solutions aux questions qui touchent les intérêts commerciaux canadiens et obtenir les documents nécessaires.

Hutson (Bridgetown) : Une fois qu'on comprend le cycle des projets et les rouages des IFI, il est assez simple de dénicher les occasions d'affaires. Les documents d'évaluation des projets, qu'on peut se procurer auprès des BLIFI, offrent bien des renseignements sur les débouchés en matière d'approvisionnement. Il est aussi important d'obtenir des informations sur le « pipeline ».

COMMENT INFORMEZ-VOUS LES ENTREPRISES CANADIENNES DE CES DÉBOUCHÉS ?

Blanco (Manille) : Je transmets les informations lorsque je réponds aux demandes de renseignements et de mise à jour. Je contribue en outre aux articles promotionnels de nature générale sur la Banque dans des publications comme *CanadExport*.

Hutson (Bridgetown) : Nous avons mis au point un système qui permet aux entreprises de nous indiquer les projets qui les intéressent. Lorsqu'un fait nouveau important touche ces projets, elles en sont automatiquement informées. Si nous ne savons pas avec qui communiquer, nous nous tournons vers le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) et Industrie Canada.