



1.5 Où trouver des contacts locaux?

Vous ne trouverez pas les contacts locaux dont vous avez besoin en restant dans votre bureau. Consultez les pratiques exemplaires ci-dessous, et rendez-vous à l'endroit où vous pensez avoir le plus de chances de trouver les personnes que vous désirez rencontrer.

Peu importe les activités auxquelles vous avez décidé de participer, ne perdez jamais de vue que des possibilités d'affaires et de réseautage peuvent se présenter à tout moment. Avoir un réseau suffisamment étendu, sur lequel compter lorsque se présentent des demandes d'affaires, peut s'avérer un outil inestimable.

Pratiques exemplaires : être au bon endroit pour trouver des contacts

Voici certaines possibilités de réseautage pour rencontrer des contacts locaux :

- ◆ Réunions de la Chambre de commerce;
- ◆ Associations commerciales;
- ◆ Événements commerciaux, foires et conférences commerciales;
- ◆ Activités de groupes d'entreprises locales;
- ◆ Séminaires éducatifs;
- ◆ Activités d'associations humanitaires (p. ex. Le Club Rotary);
- ◆ Journées portes ouvertes d'entreprises;
- ◆ Expositions de galeries d'arts, ou autres activités culturelles;
- ◆ Activités de collecte de fond;
- ◆ Activités de bienfaisance;
- ◆ Rencontre des Associations de jeunes présidents, et
- ◆ Événements politiques et réceptions officielles (p. ex. la fête du Canada, réceptions en l'honneur de la fête nationale d'autres pays).

1.6 Bâtir votre réseau

La capacité de bâtir et maintenir un réseau déterminera si vous avez réussi ou échoué à atteindre le but visé, soit d'établir un lien entre des contacts locaux et des entreprises canadiennes. Bâtir un réseau nécessite du temps et des efforts. Vous ne pouvez vous attendre à mettre sur pied un réseau dynamique en ne participant qu'à une seule activité. Comme pour toute chose qui en vaut la peine, il faut y mettre du temps. Une partie de l'excellent travail que vous effectuez aujourd'hui à chercher des contacts et à bâtir votre réseau, s'avèrera peut-être utile pour une entreprise canadienne d'ici quelques années. Voici quelques conseils pragmatiques qui vous aideront à mettre sur pied un réseau sur un marché local.