

L'avantage du libre-échange

[suite de la page 1]

« Des marchés émergents comme le Pérou et la Colombie connaissent une très forte croissance, explique Catherine Jollymore, déléguée commerciale. Dans les marchés émergents, nous voyons une classe moyenne en plein essor et une richesse accrue, ce qui est de bon augure pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Ces pays offrent un environnement propice aux affaires et ils appliquent des politiques qui facilitent le développement du commerce. En outre, la qualité des produits et services canadiens y est de plus en plus reconnue. »

Bien que les grandes entreprises œuvrant dans les industries traditionnelles comme l'exploitation minière, l'exploration pétrolière et gazière et les services financiers soient les premières à se présenter sur le marché, les partenaires de libre-échange du Canada recèlent un excellent potentiel pour les petites et moyennes entreprises (PME).

« Les petites entreprises emboîtent souvent le pas aux grandes entreprises canadiennes déjà établies sur le marché, accédant par leur intermédiaire à des occasions de sous-traitance, dit M^{me} Jollymore. D'autres entreront sur le marché par leurs propres moyens, après avoir identifié un besoin pour un produit ou un service. Dans certains créneaux, tels que l'éducation et la haute technologie, nos petites entreprises accèdent souvent au marché lorsqu'un ALE entre en vigueur. »

Si vous pensez faire des affaires avec des partenaires de libre-échange du Canada, voici quelques suggestions de la déléguée commerciale Elizabeth Clarke à votre intention :

1. Travaillez étroitement avec le Service des délégués commerciaux (SDC), qui peut vous aider à mieux comprendre les accords, vous offrir des conseils précieux gratuitement et vous mettre en rapport avec des contacts locaux.
2. Établissez des liens avec des chambres de commerce locales au pays. Certains partenaires de libre-échange, tels que le Pérou et la Colombie, ont des chambres de commerce au Canada également. C'est en outre une excellente façon de nouer des contacts avec d'autres entreprises canadiennes établies sur le marché.
3. Participer aux séminaires, aux missions et salons commerciaux organisés par votre association industrielle, les gouvernements provinciaux et le gouvernement du Canada.

L'entrée sur de nouveaux marchés exige une planification minutieuse. C'est une démarche coûteuse, et il faut consacrer beaucoup de temps à l'établissement des relations. Comme le soulignent des femmes d'affaires chevronnées, chacun des aspects de l'occasion d'affaires doit être pris en compte, y compris les fuseaux horaires et la facilité de faire des affaires.

Pour de plus amples renseignements sur les accords de libre-échange signés par le Canada, consultez la page international.gc.ca/vosprochainsmarches.

Communiquez avec nous en ligne!

Pour connaître les dernières nouvelles, les activités et les renseignements les plus récents en matière de commerce international pour les entrepreneures, consultez notre site Web à l'adresse femmesaffairesencommerce.gc.ca.

Conseil avisé

« Lorsque vous entrez sur un nouveau marché, tâchez d'avoir un partenaire local. Grâce à un partenaire local fiable, nous avons pu établir une présence et nous faire connaître plus rapidement en Colombie. Nous ne serions pas là où nous sommes aujourd'hui sans cette relation. Le Service des délégués commerciaux dispose d'un excellent réseau de relations. C'est une ressource fantastique! »

Sonia Molodecky, associée

**Borden Ladner Gervais LLP
Toronto (Ontario)**



Businesswomen in
International Trade --
CA1 EA163 B77 EXP
no. 2013
Copy 2