

Où trouver de l'information et d'autres programmes et services en ligne...

Bien que l'exportation puisse parfois sembler être une activité complexe, particulièrement pour les nouveaux exportateurs, il est bon de savoir que vous n'avez pas à vous débrouiller seul. Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) et le MAECI, ainsi que d'autres ministères et organismes gouvernementaux, proposent un vaste éventail de programmes et de services utiles pour vous aider à faire des affaires à l'étranger. Que vous cherchiez à obtenir de nouvelles technologies, du capital de risque ou des investissements, ou encore à commercialiser des innovations, notre réseau de plus de 500 délégués commerciaux répartis dans plus de 140 marchés sont là pour vous aider. Pour plus de renseignements sur nos programmes et services, consultez le site www.infoexport.gc.ca.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Les entrepreneurs de la Colombie-Britannique qui ont besoin d'information pour démarrer une entreprise ou percer les marchés internationaux peuvent faire appel à la **SOCIÉTÉ DES SERVICES AUX ENTREPRISES, CANADA-COLOMBIE-BRITANNIQUE** (www.smallbusinessbc.ca), guichet unique d'information très utile. La Société donne accès à des programmes, des services, de l'information et des données de source gouvernementale. Les exportateurs actuels et éventuels peuvent rencontrer un représentant de l'Équipe de spécialistes de l'exportation de la Société pour obtenir des conseils sur l'exportation de leurs produits et services. La Bibliothèque d'affaires comprend des centaines de publications sur diverses marches à suivre, de l'information sur des pays, des marchés et des occasions d'affaires offertes par les contrats gouvernementaux d'approvisionnement. On trouve partout au Canada des sociétés assurant des services commerciaux semblables.

Où s'adresser pour acquérir une expérience internationale...

Avez-vous entre 20 et 30 ans et êtes-vous titulaire d'un certificat ou d'un diplôme d'études postsecondaires? Désirez-vous acquérir les compétences requises pour tirer votre épingle du jeu à l'échelle mondiale? Le programme **JEUNES PROFESSIONNELS À L'INTERNATIONAL (JPI)** du MAECI (www.dfait-maeci.gc.ca/yipi-jpi) peut vous offrir votre première expérience professionnelle au plan international, avec rémunération. Dans le cadre d'un partenariat avec des universités, des collèges, des associations et d'autres organisations du secteur privé au Canada, JPI crée chaque année environ 400 débouchés à l'échelle internationale, plaçant des stagiaires à l'étranger, dans des organismes d'accueil qui assurent des services de mentorat et d'encadrement.

ADVANCING CANADIAN ENTREPRENEURSHIP INC. (ACE) (www.acecanada.ca) est une organisation nationale qui a pour mandat de renforcer l'entrepreneuriat au Canada par des programmes de formation novateurs et pratiques qui portent sur l'entrepreneuriat et sont dispensés par les universités et les collèges du Canada. Les étudiants d'universités ou de collèges canadiens peuvent se joindre à une équipe ACE sur leur campus ou en former une afin de développer l'esprit d'entreprise nécessaire pour pouvoir prendre pied dans le milieu des affaires. Parrainées par un groupe de conseillers, les équipes d'étudiants ACE mettent à profit leurs connaissances théoriques pour entreprendre des activités commerciales, des projets de vulgarisation et des projets de soutien aux étudiants propriétaires d'entreprises. Leurs réalisations sont reconnues dans le cadre d'un concours national.

L'innovation est une condition essentielle au succès économique d'un pays sur les marchés mondiaux. **YOUNG INVENTORS INTERNATIONAL (YII)** (www.younginventorsinternational.com) est une organisation qui relie les inventeurs et les entrepreneurs innovateurs de moins de 35 ans à un réseau mondial de ressources et de programmes d'aide, tout en offrant les compétences et les connaissances dont ceux-ci ont besoin pour commercialiser leurs inventions avec succès. Le site Web de YII, qui compte plus de 300 membres dans près de 20 pays, dont le Canada, permet d'accéder en direct à un réseau de communication, à de l'information sur les conférences et les ateliers de YII et à un programme d'assignation de mentors.

Si vous êtes un(e) étudiant(e) de premier cycle et propriétaire d'entreprise, vous pourriez être admissible au concours du prix aux entrepreneurs des collèges et universités du Canada (Canadian College and University Entrepreneur Award), offert sous le parrainage du **CONSEIL CANADIEN DES PME ET DE L'ENTREPRENEURIAT (CCPME)** (www.ccsbe.org). Le CCPME est une organisation nationale qui s'emploie à promouvoir et à favoriser le développement de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat par la recherche, l'enseignement et la formation, la création de réseaux et la diffusion de travaux universitaires et axés sur les politiques. Le lauréat national du prix (bourse de 2 000 \$) est mis en lice pour le concours international des étudiants entrepreneurs, où le premier prix est de 10 000 dollars américains.

La **BANQUE ROYALE DU CANADA (BRC)** Lappie les jeunes propriétaires d'entreprises. Elle peut leur offrir des services de financement et d'autres ressources pour les aider à développer leur entreprise. Le site Web de la BRC comporte une section à l'intention des jeunes entrepreneurs qui contient des renseignements sur diverses options de financement et des liens vers d'autres sites Web contenant une foule d'informations sur les réseaux de relations d'affaires et le mentorat, des outils utiles et des programmes de formation, des conseils pour réussir en affaires ainsi que des liens vers des ressources destinées spécialement aux jeunes entrepreneurs autochtones. Visitez les pages réservées aux jeunes entrepreneurs sur le site Web de la BRC à l'adresse: www.rbcroyalbank.com/sme/ye/index.html

C'est en participant à l'équipe ACE de l'Université de Toronto que j'ai pu acquérir les connaissances pratiques dont j'avais besoin pour démarrer une entreprise et prendre contact avec quelques-uns des principaux entrepreneurs au Canada

SANJIV KHULLAR, PRÉSIDENT, FUTURE LEADERS OF GREATER TORONTO

Prépare par Direction de l'appui aux marchés (TMM)

Franchisage en Afrique — suite de la page 1

proportion de 90 %, de petites et moyennes entreprises (PME). Voilà pourquoi la BAfD porte un intérêt tout particulier aux projets susceptibles d'influer sur la croissance et la viabilité à long terme des PME. Or, l'expérience internationale montre que le franchisage — dans une large mesure une affaire de PME — contribue à la réduction de la pauvreté et à la création de la richesse en favorisant l'esprit d'entreprise et en facilitant, par la conclusion d'accords de licence de franchise, le transfert de compétences techniques. Consciente de cette réalité, la BAfD a commandé une étude sur la situation de l'industrie du franchisage en Afrique afin de vérifier s'il n'y aurait pas lieu de proposer une stratégie qui aurait pour effet de stimuler la croissance du secteur privé grâce au franchisage.

Cette étude novatrice, dont l'ancien directeur exécutif canadien de la BAfD, Roger Couture, s'est fait l'avocat et qui a été financée en grande partie par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), a été effectuée par Northern Lights. « Comme il s'agissait de notre premier projet en Afrique, nous nous sommes beaucoup fiés aux conseils et à l'orientation de ce que nous appelons affectueusement l'Équipe Canada, déclare J. Perry Maisonneuve, directeur de Northern Lights et chef d'équipe du projet. Jean-François Desgroseilliers, agent de liaison du MAECI pour la

BAfD, Jean-Charles Joly du Centre du commerce international du MAECI à Toronto et Kent Peters d'Exportation et développement Canada nous ont fourni une aide inestimable tout au long du projet », ajoute M. Maisonneuve.

Le franchisage : un partenariat interactif

À partir de renseignements obtenus de source directe, les auteurs de l'étude ont conclu que de promouvoir le franchisage, qui met en relation des entreprises nouvelles et des entreprises bien établies aussi bien que des entreprises internationales avec des entreprises africaines, est un bon moyen de contribuer à l'essor des PME.

C'est en raison de ce transfert systématique des connaissances, qui s'effectue dans le cadre d'une relation d'affaires directe et à long terme, que le franchisage convient parfaitement aux Canadiens — qui excellent dans l'acquisition et la communication des connaissances et du savoir-faire. D'ailleurs, les risques ne sont pas aussi grands qu'on le croit généralement. Des études ont révélé qu'en Afrique, le taux de réussite des entreprises franchisées est remarquablement élevé si on le compare à celui des PME en général. À l'image des tendances nord-américaines, 80 % des PME africaines font faillite en moins de deux ans, alors que les entreprises franchisées ont un taux de faillite estimé entre 3 % et 14 %.

L'Afrique du Sud : porte d'entrée de l'Afrique

L'Afrique du Sud est l'endroit où les auteurs de l'étude recommandent aux étrangers d'investir d'abord. Ce pays possède le secteur franchisé le plus développé du continent; on y compte en effet quelque 478 systèmes de franchise qui sont soutenus par une association commerciale active et dynamique, la Franchise Association of Southern Africa.

M. Maisonneuve décrit le pays comme étant « très canadien » de par sa nature, son système juridique et ses méthodes comptables. « Les Sud-Africains accueillent bien les Canadiens et ne demandent pas mieux que de faire des affaires avec eux », signale M. Maisonneuve. « Depuis la mort de l'apartheid, l'Afrique du Sud est impatiente de rattraper le reste du monde. Les Canadiens peuvent se sentir à l'aise dans ce marché, se familiariser avec la façon dont on y fait des affaires, et s'associer avec des Sud-Africains pour s'implanter dans d'autres pays africains. »

Adressez-vous à Northern Lights

Par où une entreprise à la recherche de possibilités de franchisage en Afrique devrait-elle commencer? Elle devrait peut-être s'adresser à Northern Lights. Fondée en 1998, cette entreprise, avec ses cinq employés à temps plein et son équipe de conseillers, a pour spécialité d'aider les franchisés ou les aspirants franchisés à développer ou à lancer un système de franchise ou une stratégie de distribution. Comme le dit M. Maisonneuve : « Nous sommes des Canadiens, nous travaillons de concert avec la BAfD et nous nous y connaissons en franchisage. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec J. Perry Maisonneuve, directeur, Northern Lights, tél. : (905) 812-1219, sans frais : 1 877 967-8449, courriel : jpmaisonneuve@franchiseservices.ca, site Web : www.franchiseservices.ca, ou Ines Sagrario, conseiller en franchise, BAfD, courriel : sagrario-ines@afdb.org.

(Pour obtenir la version intégrale de cet article, consultez www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport sous « Institutions financières internationales ») 🍀



Le franchisage en Afrique : Cape Town en Afrique du Sud est un bon point de départ.