



Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière de technologies durables

La bioénergie | Les piles à hydrogène et à combustible | Le stockage d'énergie | L'énergie renouvelable destinée aux communautés éloignées | L'eau et les eaux usées | La valorisation énergétique des déchets | L'éolien | La pollution atmosphérique

Des Canadiennes contribuent à rendre le monde plus vert

Les étoiles montantes du secteur canadien des technologies durables sont des PME qui sont prêtes à répondre à la demande mondiale à l'égard de biens et de services propres et écologiques. Selon la société de recherche sur les industries Analytica Advisors, ce secteur au Canada devrait connaître une croissance exponentielle - d'une valeur de 11 milliards de dollars en 2012 à 28 milliards de dollars en 2022 (Rapport sur l'industrie des technologies propres au Canada 2014).

Pour les femmes chefs de file dans ce secteur, le positionnement de leur entreprise en tant que fournisseur de solutions pour les multinationales présente les meilleures perspectives d'avenir. Après tout, les biens et services liés aux technologies durables s'adressent à un large éventail d'industries : aérospatiale, automobile, services collectifs, immobilier, exploitation minière, pétrolière et gazière, produits chimiques et alimentation.

« Le moment est idéal pour tirer parti de nos forces et des occasions qui s'offrent dans le secteur, a expliqué Céline Bak, PDG d'Analytica Advisors. Le marché mondial des produits et services écologiques passera de 1 à 2,5 billions de dollars d'ici 2022. Il faut en tenir compte. »

Mme Bak est l'une des chefs de pratiques mondiales du secteur privé au MAECD. Ce rôle de mentor est confié à des conseillers de l'industrie possédant une vaste expérience, afin qu'ils guident les équipes sectorielles en les faisant profiter de leur connaissance de l'industrie et de leurs contacts à l'étranger.

« D'énormes possibilités s'offrent aux entreprises canadiennes dans le monde entier. Les nouveaux marchés, dont les Caraïbes et les pays avec qui le Canada cherche à resserrer les liens commerciaux, comme la Turquie et la Thaïlande, sont à surveiller, » a ajouté Mme Bak.

Les conseils éclairés du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) aident les gens d'affaires à tirer le meilleur parti des occasions qui se présentent. Même si les distributeurs et les agents peuvent représenter d'excellentes ressources pour



Céline Bak, Chef de pratique mondiale, technologies durables

appuyer l'expansion de votre entreprise à l'étranger, Mme Bak recommande de faire appel au SDC pour vérifier au préalable les partenaires potentiels et obtenir des conseils sur vos marchés cibles. « Rien ne saurait remplacer l'expertise de nos délégués commerciaux. Ceux-ci peuvent valider une liste de clients cibles, vous fournir d'importants renseignements sur la concurrence et vous donner accès aux principaux acheteurs qui cherchent à obtenir les services ou technologies que vous offrez. »

Faites de Femmes d'affaires en commerce international un membre à part entière de votre équipe

Que feriez-vous si vous receviez une commande urgente pour un plein conteneur de vin canadien? C'est ce qui est arrivé à Virginia Zhang, de Hamilton, et elle savait qu'elle devait répondre rapidement. Elle a donc décidé de demander l'aide de l'équipe de Femmes d'affaires en commerce international.

« J'ai pris contact avec Femmes d'affaires en commerce international (FACI) par l'entremise de LinkedIn, explique-t-elle. Ils m'ont tout de suite transmis les coordonnées du délégué commercial concerné, qui à son tour, m'a mis en contact avec un établissement vinicole qui pouvait me fournir le vin dont j'avais besoin. Nous avons négocié le prix et en moins de 15 jours, la commande était partie! »

L'entreprise de Mme Zhang, Trade in Motion Corp., avait déjà tenté en vain de faire des affaires avec ce même établissement vinicole. « Cette fois, grâce au soutien du SDC, j'ai reçu une réponse rapidement. Le SDC nous a donné la crédibilité voulue, explique-t-elle. C'est ce sur quoi repose le succès en affaires. »

« Les connaissances et les contacts dont dispose l'équipe de FACI se sont révélés d'une grande importance pour l'expansion de mon entreprise et pour ma réussite en général. »

Services offerts aux femmes d'affaires canadiennes

Tirez-vous le maximum de l'équipe de FACI? Nous pouvons :

- » planifier et accueillir des missions commerciales consacrées aux femmes entrepreneures;
- » vous offrir du soutien et vous mettre en lien avec le réseau mondial de contacts d'affaires du SDC;
- » vous trouver des occasions de réseautage et de partenariat;
- » vous fournir de l'information au sujet des réseaux de soutien, des ressources gouvernementales, des associations de femmes d'affaires, du financement, des activités et de la formation sur notre site Web et dans notre bulletin annuel;
- » vous offrir des ressources utiles, incluant le groupe FACI sur LinkedIn et le répertoire en ligne spécialisé des entreprises qui appartient à des femmes (article, p. 5).