

Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière d'infrastructure

L'énergie | L'eau et les eaux usées | L'infrastructure sociale (notamment les soins de santé et l'éducation) | Les transports | Le bâtiment écologique

Jeter des ponts vers les marchés mondiaux de l'infrastructure

Votre entreprise excelle-t-elle dans les domaines de l'architecture, du bâtiment, du génie, de l'évaluation ou encore de la gestion financière ou de la gestion de projets? Si c'est le cas, il est temps pour vous de rejoindre les rangs des femmes d'affaires canadiennes qui profitent des occasions offertes dans les chaînes d'approvisionnement mondiales du secteur de l'infrastructure.

En effet, ce secteur soutient quelque 1,1 million d'emplois au Canada et enregistre des exportations de 6 milliards de dollars (Statistique Canada, 2012). Toute une équipe est en place au MAECD pour appuyer les entreprises canadiennes du secteur de l'infrastructure et s'occupe ainsi de promouvoir les capacités de ces dernières à l'étranger, d'élaborer des stratégies pour accroître la part du marché mondial qui revient au Canada, de mettre les entreprises canadiennes au fait de débouchés auxquels elles sont en mesure de répondre et de coordonner l'organisation de missions commerciales.

L'une des membres de cette équipe, Maria Pantazi-Peck, s'occupe de donner des conseils aux entreprises de ce secteur. Elle affirme que le secteur canadien de l'infrastructure dispose d'atouts inégalés pour ce qui est, entre autres, des partenariats public-privé (PPP). « Ce créneau nous place donc dans une position avantageuse au moment de soumissionner. De plus, nous profitons d'excellents services bancaires et financiers à l'appui des PPP et la plupart de nos entreprises de génie s'y connaissent également bien en matière de PPP, ce qui procure au Canada un avantage concurrentiel puisque d'autres gouvernements se tournent vers nous pour se procurer des services d'experts-conseils en matière de PPP, notamment la Croatie, la Hongrie, la Pologne et la Turquie. »



Mme Pantazi-Peck indique que les petites entreprises qui cherchent à percer le marché mondial de l'infrastructure devraient faire en sorte d'offrir un savoir-faire dans un créneau particulier ou encore des produits novateurs. « Lorsque vous trouvez un marché qui présente un potentiel intéressant à long terme, n'hésitez pas à y établir un bureau et à vous trouver un partenaire local fiable. Et n'oubliez surtout pas de consulter le Service des délégués commerciaux (SDC) pour tirer le maximum de ce débouché. »

Dates à retenir!

Du 22 au 25 juin 2014
Mission commerciale du Canada au
Congrès national et foire commerciale
du WBENC Philadelphie (Pennsylvanie)
wbenc.org/wbencconf

Du 30 septembre au 1 octobre 2014
Conférence annuelle du Réseau
des Femmes d'affaires du Québec
en collaboration avec WEConnect
International Montreal, Quebec
weconnectinternational.org/rfaq.ca

Du 19 au 25 octobre 2014
Semaine de la petite entreprise,
Banque de développement
du Canada Événements à l'échelle
du Canada bdc.ca/sbw

Novembre 2014
« Opening Doors », Conférence
annuelle de WBE Canada
Toronto (Ontario) wbcanada.org

8 mars 2015
Journée internationale de la femme
Pour obtenir des renseignements à jour
sur les activités prévues, consultez :
femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Avril 2015
Salon de diversité des fournisseurs
Conseil des fournisseurs autochtones
et de minorités visibles du Canada
Toronto (Ontario)
camsc.ca

Pour obtenir les renseignements les plus récents sur les activités s'adressant aux femmes d'affaires et vous inscrire, consultez notre site Web à l'adresse suivante : femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Inscrivez-vous dès maintenant! Nouveau répertoire d'entreprises appartenant à des femmes

Vous avez besoin d'aide en matière de commercialisation internationale? Ne cherchez plus, consultez plutôt le nouveau répertoire spécialisé destiné aux entreprises appartenant à des femmes. Ce répertoire fait partie de la base de données du **Réseau des entreprises canadiennes**, un service gratuit offert à toutes les entreprises canadiennes auquel ont recours 5 millions de professionnels, distributeurs et partenaires canadiens et étrangers chaque année.

L'équipe de FACI s'est associée à Industrie Canada pour vous permettre de désigner votre entreprise comme appartenant à une femme dans la base de données du Réseau, ce qui vous permet d'accéder facilement à des acheteurs et des partenaires dans le monde entier qui désirent faire affaire avec vous.

Si votre entreprise ne figure pas encore dans le répertoire, vous pouvez l'ajouter en un tour de main. Pour ce faire, vous n'avez qu'à vous inscrire, puis à dresser la liste de vos produits et services, de votre expérience commerciale et de vos technologies. N'oubliez pas de signaler que votre entreprise est détenue par une femme. Ensuite, il ne vous reste qu'à attendre que vos futurs clients consultent le répertoire.

Inscrivez-vous aujourd'hui à l'adresse ic.gc.ca/faci



La déléguée commerciale en chef, Mme Susan Bincoletto, avec l'équipe FACI et les représentants d'Industrie Canada