

Trois marchés de libre-échange à avoir dans votre ligne de mire

Les femmes d'affaires canadiennes sont en train de découvrir l'importance de faire affaire avec certains des plus récents partenaires de libre-échange du Canada, dont la Colombie, le Pérou et la Jordanie. Chacun de ces marchés est en pleine expansion, possède une classe moyenne en plein essor et a un besoin énorme de produits et de services pour stimuler son développement actuel.



Colombie

Avec un marché de 46 millions de consommateurs, la Colombie offre des débouchés dans les domaines de l'agriculture, de la construction, des services financiers, des technologies de l'information et des communications (TIC), des services juridiques, de l'exploitation minière, du pétrole et du gaz, de la production d'électricité, du transport et de la gestion des déchets. L'Accord de libre-échange Canada-Colombie élimine les droits de douane jusqu'à hauteur de 20 p. 100 sur les exportations canadiennes et rend nos produits et services plus compétitifs sur le marché.

Sonia Molodecky, associée du cabinet Borden Ladner Gervais LLP, de Toronto, a travaillé étroitement avec des partenaires colombiens et des entreprises canadiennes pour les aider à maximiser leurs possibilités dans le cadre de l'ALE. « Les Canadiens jouissent d'un accueil très favorable en Colombie, où il se dégage un réel esprit d'entreprise et une quête de solutions novatrices. Cela signifie que les occasions sont abondantes pour les femmes d'affaires canadiennes. »



Pérou

Le Pérou a connu une croissance économique vigoureuse au cours de la dernière décennie. L'Accord de libre-échange signé par le Canada avec ce marché de 30 millions de consommateurs élimine jusqu'à 99 p. 100 des droits de douane sur les produits agricoles et tous les droits applicables à la plupart des machines et équipements. En outre, les entreprises canadiennes ont un accès élargi au marché des TIC et sont maintenant en mesure de soumissionner dans le cadre de projets de marchés publics. Des débouchés s'offrent dans les secteurs suivants : agroalimentaire, services bancaires, éducation, technologies de la santé, assurance, exploitation minière, pétrole et gaz, électricité, transport et traitement des eaux.

Au cours des cinq dernières années, la femme d'affaires autochtone Francine Whiteduck a séjourné au Pérou, recherchant des sources d'approvisionnement de produits et offrant de la formation afin d'aider des femmes indigènes des régions rurales et éloignées à établir des prix et à identifier de nouveaux marchés. « Nous avons remporté un franc succès, explique-t-elle. La leçon la plus importante que j'ai apprise est la quantité de temps qu'il faut consacrer à faire le tri entre les fournisseurs de services pour trouver les bons partenaires. Autrement dit, vous vous trouvez sur une courbe d'apprentissage coûteuse. J'ai mis un point d'honneur à parler au Service des délégués commerciaux, qui m'a donné un bon aperçu de la manière dont fonctionnent les choses. »



Jordanie

L'Accord de libre-échange Canada-Jordanie est le premier signé par le Canada avec un pays arabe. L'Accord élimine les droits de douane (dont certains atteignent jusqu'à 30 p. 100) sur plus de 99 p. 100 des exportations actuelles du Canada vers ce pays. Parmi les industries les plus prometteuses figurent l'agriculture et l'agroalimentaire, la construction et la foresterie, et les produits manufacturés. Comme le souligne Steve Guertin, délégué commercial, Direction générale du Moyen-Orient : « L'accès aux marchés en Jordanie ouvre également des débouchés dans des pays voisins au Moyen-Orient. Qu'il s'agisse pour vous de faire affaire directement avec la Jordanie ou d'utiliser l'expérience comme plateforme pour une expansion régionale, l'Accord de libre-échange est un outil tangible, qui permet d'orienter vos plans d'expansion internationale. »

En ce qui concerne l'adéquation de l'environnement des affaires pour les femmes entrepreneures, Alena Poremsky, de Calgary, directrice des ventes internationales de l'entreprise Evans Consoles, affirme que la Jordanie est un endroit amical, qui réserve un bon accueil aux femmes d'affaires. « Je me rappelle la première présentation que j'ai faite dans le contexte d'un grand projet de 2 millions de dollars. Il y avait 50 personnes dans la salle, et j'étais la seule femme. Je vendais à l'armée. Je ne me suis jamais sentie écrasée par le nombre. En fait, c'était un avantage et j'ai pu conclure l'affaire. Ce fut un immense succès pour mon entreprise. »

« Conseil avisé

« Faites confiance à vos partenaires. Un mauvais choix sera la source de retards et de problèmes. Si vous comptez entrer sur le marché, trouvez-vous des partenaires par le biais d'organisations qui ont fait preuve de diligence raisonnable et peuvent vous conseiller. Les délégués commerciaux connaissent le marché et ont des relations afin de vous aider. Le SDC nous a aidés à établir notre bureau à Houston, au Texas. »

Christina Forth-Matthews,
présidente et PDG

AOG International
Edmonton (Alberta)



Missions commerciales et activités à venir

Aimeriez-vous participer à une mission ou à une activité qui vous aidera à prospérer? Visitez le **site Web** du SDC consacré aux missions commerciales du Canada, qui offre de plus amples renseignements sur les missions commerciales à venir ainsi que de la façon d'y participer. De plus, vous pouvez vous abonner au bulletin **CanadExport** pour recevoir toutes les deux semaines, directement dans votre boîte aux lettres, de l'information au sujet des salons et des missions organisés dans différents secteurs et marchés.

Missions commerciales du Canada
deleguescommerciaux.gc.ca/missions-commerciales

CanadExport
canadexport.gc.ca



**Le Service des délégués
commerciaux du Canada**

Partout où vous faites des affaires

deleguescommerciaux.gc.ca