

Les entrepreneurs canadiens avant tout

La BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC) se consacre aux petites et moyennes entreprises canadiennes en leur offrant des solutions de financement novatrices, du capital de risque à tous les stades de leur croissance et des services de consultation personnalisés. Consciente de l'importance de développer de nouveaux marchés, la Banque a élaboré des solutions commerciales précises pour aider les entrepreneurs canadiens à prendre pied sur des marchés étrangers.



Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

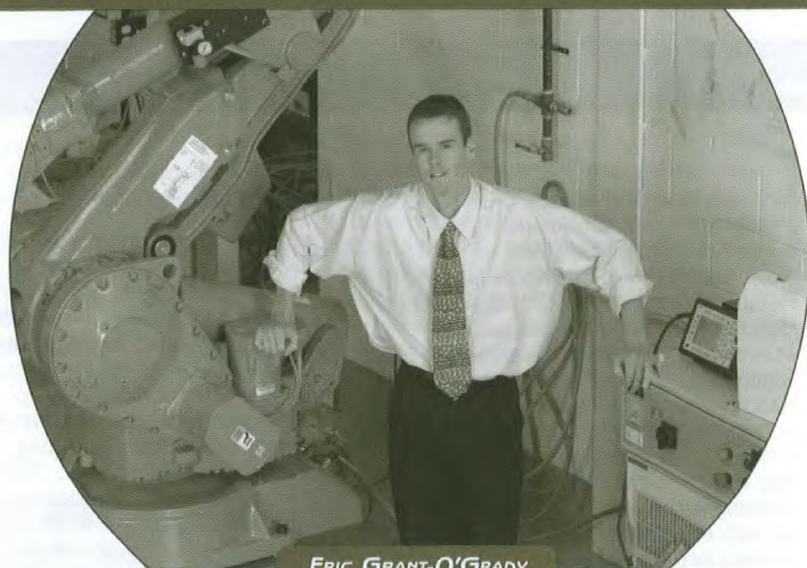
Solutions complètes pour les exportateurs

Par l'entremise de son Groupe-conseil, la BDC fournit aux entrepreneurs des solutions complètes touchant l'exportation, depuis l'évaluation du potentiel d'exportation d'une entreprise jusqu'à l'établissement d'un circuit de distribution dans les marchés étrangers. Au Canada, la Banque propose aussi aux exportateurs actuels et éventuels un vaste éventail de solutions de financement novatrices. De plus, la BDC soutient les entreprises dont les activités d'exportation présentent un fort potentiel de croissance en leur offrant de financer du capital de risque.

Semaine de la PME et Prix aux jeunes entrepreneurs

En plus d'offrir des solutions commerciales complètes et personnalisées aux petites et moyennes entreprises d'exportation, depuis vingt-cinq ans la Banque célèbre l'esprit d'entreprise partout au pays dans le cadre de la Semaine de la PME®, événement annuel par excellence pour les entrepreneurs canadiens. Depuis le dernier quart de siècle, des centaines de milliers de personnes ont pris part à des milliers d'activités — bon nombre d'entre elles axées sur l'exportation — qui se sont déroulées au pays, et le Prix aux jeunes entrepreneurs a été décerné à plus de 240 jeunes chefs d'entreprises.

Le clou de la Semaine de la PME® est la remise des Prix aux jeunes entrepreneurs. Ces prix rendent hommage à de jeunes propriétaires d'entreprises exceptionnels — un de chaque province et territoire — qui se sont distingués par leur esprit d'innovation et leur sens des affaires. Chaque année, les lauréats sont également admissibles à d'autres honneurs, dont le Prix d'excellence à l'exportation. Les Prix aux jeunes entrepreneurs mettent en lumière l'importance de l'exportation pour les jeunes entrepreneurs. De plus, les résultats à l'exportation de l'entreprise sont un des critères sur lesquels le jury se fonde pour choisir les gagnants.



ERIC GRANT-O'GRADY

Two Stage Innovation Inc.: une entreprise gagnante

En 2003, TWO STAGE INNOVATION INC. (www.twostage.com) a obtenu le Prix aux jeunes entrepreneurs de l'Ontario. Située à Milton et dirigée par Eric Grant-O'Grady, cette entreprise dynamique se spécialise dans l'intégration des systèmes fabriqués sur mesure et destinés aux secteurs de l'automobile et de l'environnement. Two Stage Innovation symbolise bien l'importance croissante de l'exportation dans la nouvelle économie. Comme le souligne M. Grant-O'Grady : « Nous n'avons commencé à exporter qu'en 2001, lorsque nous avons vendu un système en Hongrie. Et maintenant, en 2004, nos exportations représentent le tiers de notre chiffre d'affaires, qui totalise plus de 4 millions de dollars ».

Pour Two Stage Innovation comme pour toute autre entreprise, le secret du succès peut se résumer en quelques mots : une direction engagée, un produit novateur, un créneau commercial et une clientèle loyale. Ce dernier facteur est d'une importance cruciale. « La fidélité de nos clients est la meilleure preuve de leur satisfaction », comme l'indique M. Grant-O'Grady. « Prenez le contrat avec la Hongrie. Nous avons rempli un contrat pour une entreprise canadienne, et lorsque celle-ci a construit une usine en Hongrie, elle a fait appel à nous parce qu'elle savait qu'elle pouvait compter sur nous pour accomplir le travail à faire ».

La BDC : un engagement ferme à l'égard des exportateurs canadiens

La Banque de développement du Canada est fermement résolue à aider les petites et moyennes entreprises canadiennes qui veulent exporter. Pour l'exercice se terminant le 31 mars 2003, le financement autorisé par la Banque pour les exportateurs et les entreprises axées sur le savoir a dépassé 1 milliard de dollars. Pour la BDC, le fait d'aider les entreprises à croître et à prospérer dans un monde de plus en plus compétitif n'est pas qu'une simple exigence de leur mandat, c'est un vrai témoignage de confiance à l'endroit des entrepreneurs canadiens. Pour nous joindre, faites le 1-877-232-2269 ou consultez le site www.bdc.ca.

Vous trouverez ci-après le nom de quelques-unes des organisations qui peuvent vous fournir de l'information, des conseils, des ressources, de la formation et un soutien assuré par des pairs — tout ce dont vous avez besoin pour consolider votre entreprise afin qu'elle soit prête à l'exportation.

Le soutien des pairs : il n'y a rien de comparable. La Young Entrepreneurs Association, d'envergure nationale, et la Young Entrepreneurs' Organization, de portée internationale, favorisent toutes deux le soutien fourni par des pairs.

Créée en 1991, la YOUNG ENTREPRENEURS ASSOCIATION (YEA) (www.yea.ca) est devenue une organisation nationale qui compte 10 sections au Canada. Elle a pour mandat d'appuyer les jeunes, particulièrement ceux de 35 ans et moins, qui veulent faire leur place dans le milieu des affaires. La YEA donne à ses membres l'occasion de s'enrichir des expériences des autres et de bénéficier du soutien de leurs pairs. L'Association organise des activités telles que des visites d'entreprises, des séminaires, des conférences et des manifestations sociales, et elle facilite la formation de groupes de mentorat par les pairs.

La YOUNG ENTREPRENEURS' ORGANIZATION (YEO) (www.yeo.org) est une association internationale de plus de 4 000 entrepreneurs regroupés dans une centaine de sections à l'échelle mondiale, qui comptent notamment près de 450 membres dans sept villes canadiennes. La YEO, qui a pour mission d'appuyer et de former les entrepreneurs et de les encourager à concrétiser leurs projets, donne à ses membres, qui ont tous moins de 40 ans, la chance d'échanger avec un réseau dynamique de pairs à travers le monde. Entre autres avantages, mentionnons l'accès à des conférenciers de renom, à des outils de commercialisation et à une vaste base de données de relations d'affaires, à des ateliers et à des programmes de pairs et de mentors.

La consolidation de votre entreprise contribuera dans une large mesure à vous préparer à l'exportation. Dans la région de Montréal, la JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL — JCCM (www.jccm.org) offre aux gens d'affaires de 20 à 40 ans un réseau d'affaires et de soutien précieux. La JCCM, qui compte 1 400 membres, est la plus importante jeune chambre de commerce en Amérique du Nord. Elle vise à favoriser l'expansion des entreprises de ses membres et l'évolution de leur carrière. Elle offre aux entrepreneurs, qui représentent 20 % des membres, des activités de soutien telles que des groupes de pairs et un programme de mentorat, et des activités de développement commercial, dont des rencontres pour établir des relations d'affaires, des dîners-causeries et des clubs d'affaires. La Chambre parraine aussi deux concours qui offrent aux entrepreneurs l'occasion de faire reconnaître leurs mérites localement et de recevoir l'aide financière d'investisseurs locaux.

Les dirigeants de demain à l'école des dirigeants d'aujourd'hui... C'est le concept à la base du programme LEADERS OF TOMORROW (LOT) du VANCOUVER BOARD OF TRADE (www.leadersoftomorrow.bc.ca). Par l'entremise de LOT, des membres établis du milieu des affaires de Vancouver partagent leurs expériences et leurs connaissances avec des étudiants de la région de Vancouver. Le programme finance la participation d'étudiants à diverses activités de l'organisme, les sensibilisant ainsi davantage aux questions et politiques qui sont importantes pour les gens d'affaires. LOT offre aussi des conseils et de l'aide dans le cadre d'un programme de mentorat, qui met des étudiants en rapport avec des gens d'affaires locaux pouvant les aider à évoluer dans le milieu, à prendre de l'assurance et à savoir comment établir des réseaux de relations d'affaires.

Où pouvez-vous acquérir les compétences commerciales internationales qui vous permettront de soutenir la concurrence sur le marché international? Au centre canadien de formation et de certification professionnelle en commerce international — le FORUM POUR LA FORMATION EN COMMERCE INTERNATIONAL (FITT) (www.fitt.ca). Cette organisation professionnelle nationale sans but lucratif offre des programmes de formation en commerce international en ligne et dans les collèges communautaires, les universités et des organisations privées. Les entrepreneurs et les gens d'affaires à l'emploi d'entreprises qui désirent étendre leurs activités à l'échelle internationale peuvent suivre des programmes de formation du FITT pour acquérir des connaissances pratiques en commerce et un atout concurrentiel. Les gens d'affaires qui comptent un an d'expérience en commerce international peuvent aussi obtenir la certification professionnelle du FITT, soit celle de PACI (Professionnel accrédité en commerce international) — la reconnaissance la plus prestigieuse dans le domaine du commerce international.

Le FITT m'a fourni tous les outils et toutes les ressources dont j'avais besoin pour bien démarrer mon entreprise. Le Forum traite de commerce international dans une optique utile et pratique

ANDREW SMITH, PRÉSIDENT, KODIAK INTERNATIONAL TRADING CORP., VANCOUVER, C.-B.

Si votre entreprise autochtone est prête pour l'exportation, vous pouvez participer à la Foire commerciale virtuelle des Autochtones (FCVA), un projet canadien qui vient d'être lancé. Les inscriptions se font sur le site Web de la FCVA, à l'adresse www.vats.ca, en cliquant sur le mot «membre».