

## VENdre À L'UNION EUROPÉENNE



Maintenant plus que jamais, les portes de l'Europe sont ouvertes au commerce. La récente entrée en force de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) profitera largement aux femmes d'affaires canadiennes, quel que soit,

ou presque, leur secteur d'activité. En vertu de cet accord, 98 % des lignes tarifaires de l'UE applicables aux marchandises canadiennes seront exemptes de droits, et 1 % des droits restants seront éliminés d'ici sept ans.

Si vous envisagez d'exporter en Europe, les possibilités sont multiples. L'UE se classe au second rang des économies mondiales les plus importantes et constitue le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis. Grâce à un accès privilégié à ce marché, les entreprises canadiennes sont maintenant en possession d'un réel avantage concurrentiel.

En plus d'éliminer les tarifs, l'AECG comporte d'autres avantages. Il donne accès au marché des biens et aux marchés publics. De plus, il contient des engagements importants relatifs au commerce des services, ainsi que des dispositions sur la mobilité de la main-d'œuvre. Les engagements pris aux termes de l'accord en matière de facilitation du commerce et des procédures douanières visent à réduire le temps de traitement aux douanes.

David Tsui, délégué commercial au bureau de Vancouver, fait partie de l'équipe internationale de délégués commerciaux s'activant à positionner les femmes et d'autres entrepreneurs en Europe. « Quand nous travaillons avec vous, nous posons des questions importantes : De quoi avez-vous besoin pour entrer sur le marché? Qu'il s'agisse d'information sur le marché, d'une stratégie, de contacts ou de solutions, nous pouvons vous aider à cerner vos besoins. Ensemble, nous réglons les difficultés et déterminons quels sont les changements que vous devez effectuer pour adapter votre produit ou votre service à chaque marché et faire votre entrée en Europe. »

M. Tsui travaille avec des entreprises appartenant à des femmes, comme Waterplay, une société d'équipement de jeux aquatiques située à Kelowna, en Colombie-Britannique. Jill White, PDG de l'entreprise, explique que sa compagnie a commencé à chercher des débouchés en Europe il y a 10 ans. Elle espère qu'en ouvrant les frontières du Canada à des technologies industrielles et des matériaux avancés provenant d'Europe, l'AECG permettra à Waterplay de mettre en place des solutions plus concurrentielles.

« Pour entrer sur le marché européen, il faut d'abord trouver les bons partenaires, explique M<sup>me</sup> White. Il est difficile de vendre à partir du Canada. Il faut pouvoir compter sur les personnes compétentes, et il faut se rendre sur place régulièrement pour former et appuyer les distributeurs. Le Service des délégués commerciaux peut alors vraiment être utile, car il œuvre sur le terrain. »

En cours de route, les délégués commerciaux peuvent vous offrir de l'information et vous transmettre des connaissances sur le marché. Ils peuvent vous donner accès à des contacts clés, vous conseiller et vous aider à résoudre des problèmes. « Ma recommandation? Dépêchez-vous de bien vous positionner en Europe, avant que d'autres pays ne négocient leurs propres accords commerciaux », explique M. Tsui.



## CONSEILS ÉCLAIRÉS : AVANT DE PARTIR

Les deux tiers des activités commerciales de Suzanne Murray, femme d'affaires montréalaise et PDG d'AXDEV, sont en Europe. Elle prodigue ces sages conseils aux femmes d'affaires :



Suzanne Murray, PDG, Le Groupe AXDEV

- Faites des recherches au sujet de vos marchés cibles. En Europe, chaque pays est particulier. Il a ses propres lois, règles et règlements.
- Penchez-vous sur les particularités culturelles de chaque pays. Apprenez à négocier et à dialoguer avec le milieu des affaires européen. Aucun pays n'est pareil, votre approche doit donc être sensible aux besoins de chacun. Ce peut être une courbe d'apprentissage importante pour les femmes d'affaires.
- Utilisez l'euro à votre avantage. Offrez vos produits et services à des prix concurrentiels.
- Travaillez avec des avocats et des comptables qui ont une expérience de l'Europe ou avec des partenaires en Europe. Ils pourraient vous aider à enregistrer votre entreprise, à ouvrir un compte bancaire et à régler les questions juridiques sur chaque marché européen que vous convoitez.
- Brandissez votre fierté canadienne. Le Canada jouit d'une excellente réputation en matière de qualité et de service. Tirez-en parti.

Avant de partir, n'oubliez pas de communiquer avec l'équipe Femmes d'affaires en commerce international et avec le Service des délégués commerciaux pour obtenir de l'information, des conseils d'experts, les coordonnées de contacts sur le terrain et plus encore.