

Exporter ses services

Dans le domaine des services, les entreprises canadiennes se distinguent sur la scène internationale. Il est donc tout naturel de faire profiter les autres pays de nos connaissances et de notre savoir-faire. Les débouchés abondent sur les marchés étrangers, et les entreprises de service du Canada sont de plus en plus nombreuses à faire des affaires lucratives sur les marchés mondiaux.

Partout dans le monde, les administrations publiques et les entreprises font face à des défis de toute sorte qui nécessitent des solutions novatrices. Dans une économie axée sur le savoir, les services à forte concentration de connaissances constituent l'une des branches les plus dynamiques des échanges internationaux. L'industrie canadienne des services doit se préparer à exporter pour profiter de ces débouchés.

L'exportation offre des avantages...

L'exportation offre des avantages indéniables — elle donne aux entreprises la possibilité d'accroître leurs ventes et de générer des bénéfices plus importants, en particulier si tous les coûts fixes sont couverts par leurs ventes intérieures. À l'étranger, les entreprises peuvent diversifier leurs marchés et réduire ainsi leur dépendance à l'égard des marchés traditionnels. Lorsqu'une économie est en crise, une autre pourrait bien être en plein essor. La diversification des marchés offre aussi aux entreprises la possibilité d'évoluer dans de nouvelles directions et d'acquérir de nouvelles expériences qui sont susceptibles de renforcer leur compétitivité sur le marché national.

...et comporte des défis

Toutefois, l'exportation des services comporte également des défis. Un service est souvent intangible. Il est donc indispensable de faire connaître son entreprise et ses services, d'établir sa crédibilité et de démontrer son savoir-faire en dehors de son territoire habituel. Il est en outre crucial de faire preuve d'un engagement sans faille auprès des clients étrangers et de bâtir des liens

solides. Il faut donc consacrer au projet du temps et des efforts, et être disposé à faire des recherches sur les différences culturelles, linguistiques et commerciales, et à en tenir compte.

L'exportation des services n'est pas réservée aux grandes entreprises. Que vous soyez un consultant qui offre individuellement son savoir-faire en gestion du traitement de l'eau ou une firme d'ingénierie qui possède des bureaux d'un bout à l'autre du pays, l'exportation est à votre portée. En fait, le profil moyen des entreprises exportatrices de service du Canada révèle qu'il s'agit de firmes de moins de 15 employés, ayant des ressources limitées et peu de connaissances et

d'expérience en exportation, voire aucune. Ces fournisseurs de services sont le plus souvent actifs dans un créneau, qui exige des compétences et une expertise spécialisées. Le profil indique aussi que ces firmes ne sont pas au courant de l'aide offerte aux entreprises de service qui souhaitent explorer les débouchés des marchés étrangers.

Se préparer

Les entreprises de service qui désirent améliorer leurs compétences dans le domaine de l'exportation peuvent participer aux ateliers d'une demi-journée, *Destination : marchés internationaux*, présentés par Équipe Canada inc, en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT). Les ateliers sont également offerts

voir page 7 — Exporter

Protocole d'entente Canada/Panama



Hugh O'Donnell (premier à gauche), vice-président exécutif de la Corporation commerciale canadienne (CCC), et Dominador Kaiser Bazan (deuxième à gauche), vice-président de la République du Panama, ont signé un protocole d'entente à Ottawa en décembre 2003, pour faciliter l'accès à la technologie canadienne et aider le Panama à découvrir et à exploiter de nouvelles possibilités d'affaires, parmi lesquelles on compte la mise en place du commerce électronique et de services gouvernementaux en ligne pour les citoyens de ce pays.

La CCC fournit aux exportateurs canadiens un accès préférentiel aux marchés d'approvisionnement des gouvernements ainsi que des services spécialisés de passation de marchés afin de les aider à obtenir des ventes à l'exportation. Grâce à son rôle d'intermédiaire entre les gouvernements pour la conclusion de contrats, la CCC aide, chaque année, les exportateurs canadiens à vendre sur les marchés du secteur public dans une trentaine de pays.

Lorsque la CCC joue le rôle d'entrepreneur principal, les acheteurs sont mis en confiance en raison de la capacité que possède la CCC de fournir l'assurance du gouvernement du Canada que les modalités du contrat seront respectées, ce qui renforce la proposition canadienne et accroît la probabilité de remporter le contrat.

Pour plus de renseignements sur les services de la CCC, consultez www.ccc.ca.

Mission d'infrastructure dans les pays du golfe Persique

QATAR, ÉMIRATS ARABES UNIS ET KOWEÏT

— du 14 au 26 avril 2004 — Les entreprises du secteur ontarien des services d'infrastructure sont invitées à explorer les débouchés d'exportation créés par la croissance en flèche des pays du golfe Persique en participant à la mission commerciale qui se rendra à Abou Dhabi, à Dubaï, à Doha et à Koweït.

Cette mission, organisée par Ontario Exports Inc., l'agence de promotion des exportations du gouvernement de l'Ontario, en collaboration avec le Conseil de commerce canado-arabe, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Exportation et développement Canada, sera l'occasion idéale pour les entreprises ontariennes de promouvoir leur savoir-faire auprès des fournisseurs de biens et de services dans

le cadre de projets de construction d'immobilisations dans ces économies en plein essor.

Parmi les débouchés offerts dans cette région du monde, mentionnons l'annonce récente de la construction de « Dubaïland », où se trouveront le Mall of Arabia (qui deviendra le plus grand centre commercial du monde), plusieurs nouveaux hôtels, une galerie d'art, un parc aquatique, une pente de ski intérieure, un complexe sportif et le plus grand zoo du Moyen-Orient.

Certaines entreprises ontariennes ont déjà remporté un vif succès en exportant leurs services médicaux, d'ingénierie, d'architecture, de planification et d'enseignement dans la région du golfe Persique. Ne laissez pas passer la chance de faire de même!

Prix du Service des délégués commerciaux

L'ancien ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, a remis le Prix Robert L. Richardson du Service des délégués commerciaux pour l'excellence dans les études en commerce international à Evan Lewis. Ce prix lui a été présenté à la cérémonie de remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, lors de la conférence sur le commerce international des Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), qui se tenait à Toronto le 24 novembre 2003.

Originaire de Deep River, et vivant à Kincardine (Ontario), M. Lewis est bachelier de l'Université de Guelph. Il poursuit présentement des études en politique commerciale internationale à l'école des Affaires internationales Norman Paterson à l'Université Carleton. La thèse qui lui a valu ce prix s'intitule : *Trade Liberalization and Development: A Case for Capacity Development*.

Ce prix a été créé par les MEC en 1992, pour souligner les longues années de service et le dévouement de Robert Richardson, un ancien haut fonctionnaire



L'ancien ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, félicite Evan Lewis, lauréat du Prix Robert L. Richardson du Service des délégués commerciaux.

qui a commencé sa carrière comme délégué commercial. Depuis 2002, le prix est accompagné d'une bourse commanditée par le MAECI, et il le sera jusqu'en 2004.

Pour plus de renseignements sur ce prix, communiquez avec les MEC, tél. : (613) 238-8888.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Al Hinton, directeur de région, Moyen-Orient, Ontario Export Inc., tél. : (416) 325-6782, courriel : al.hinton@edt.gov.on.ca, ou Aida Viveiros, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, tél. : (905) 568-8300, poste : 288, courriel : aida.viveiros@cme-mec.ca.

Exporter — suite de la page 6

en ligne à www.fitt.ca. Le FITT offre aussi un programme en commerce international plus intensif, menant à une reconnaissance professionnelle en tant que Professionnel accrédité en commerce international (PACI).

Si vous n'êtes pas certain d'être prêt pour l'exportation, le Diagnostic de préparation à l'exportation d'ExportSource (www.exportsource.ca/diagnostic) vous aidera à déterminer vos forces et vos faiblesses, et à définir vos objectifs et vos stratégies. En combinant à cet outil le Plan d'exportation interactif (www.exportsource.ca/pei), vous aurez les bases voulues pour repérer, au sein d'Équipe Canada inc, les ressources auxquelles vous pourrez faire appel pour passer à la prochaine étape.

Une fois que vous êtes prêt pour l'exportation, vous devez absolument vous inscrire dans la base de données confidentielle que consultent les délégués commerciaux en poste au pays et à l'étranger pour repérer des fournisseurs canadiens compétents et en mesure d'exporter, le Délégué commercial virtuel, que vous pouvez consulter à www.infoexport.gc.ca.

L'industrie des services du Canada est diversifiée et elle peut soutenir la concurrence n'importe où dans le monde — que ce soit pour mettre sur pied des services financiers en Amérique latine, offrir des services de consultation dans le cadre de projets de développement minier ou forestier en Australie ou encore administrer des programmes agroalimentaires dans les pays baltes. Pour en savoir plus sur l'exportation de vos services, consultez *Une approche mondiale... exportez vos services* dans le site suivant : www.exportsource.ca/approchmondiale ou communiquez avec Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.