

LE LIBRE-ÉCHANGE : VOTRE PASSERELLE INTERNATIONALE



Tara Kelly, PDG
Splice Software

Tara Kelly sait reconnaître les grandes opportunités lorsque celles-ci se présentent. En tant que présidente et directrice générale de Splice Software basée à Calgary, elle accroît la présence de la société à l'international en se lançant sur des marchés dans des pays qui ont signé des accords de libre-échange (ALE) avec le Canada.

« Le libre-échange réduit considérablement le risque lié à notre expansion à l'échelle internationale », explique M^{me} Kelly. Les ALE du Canada fournissent un cadre cohérent d'un marché à l'autre. Je sais comment rendre les principes de l'accord opératoires pour nous à tous les niveaux (le flux de trésorerie, l'embauche et la fiscalité) ».

Grâce aux onze accords de libre-échange conclus, les portes de pays tels que le Chili, la Colombie, l'Israël, la Jordanie, le Mexique, le Pérou et les États-Unis, parmi tant d'autres, sont grandes ouvertes aux femmes d'affaires canadiennes. Récemment, l'Accord de libre-échange Canada-Corée (ALECC) est entré en vigueur et profitera aux Canadiens en éliminant les frais de douane dans un large éventail de secteurs tels que les produits agroalimentaires, le poisson et les fruits de mer, les produits forestiers ainsi qu'industriels.

L'année dernière, Mariette Mulaire, présidente-directrice générale du World Trade Center Winnipeg, a participé à deux missions commerciales en Corée du Sud.

« Nous visions ce marché parce qu'il est un excellent point d'entrée en Asie. Les femmes et les hommes d'affaires sud-coréens ont une expression qui signifie : "Allons de l'avant. Faisons-le". Ils ont une soif de commerce. Cette approche convient bien aux Canadiens ».

Quant à M^{me} Kelly, l'Europe est sa prochaine destination. L'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne (AECG) donnera aux entreprises canadiennes un accès accru à 500 millions de personnes et à la plus grande économie du monde. L'accord permettra d'éliminer 98 p. 100 des droits de douane sur les produits non agricoles et près de 94 p. 100 des droits de douane sur les produits agricoles. Les occasions pour les femmes d'affaires canadiennes abondent dans des secteurs tels que l'agroalimentaire, l'automobile, les produits chimiques, les produits forestiers, les minéraux, les matières plastiques, les produits transformés et manufacturés ainsi que les services professionnels.

« Le Canada entretient de solides relations avec l'Europe et nous avons bâti une réputation d'excellence de la qualité de nos produits, d'équité des contrats et de fiabilité, explique M^{me} Kelly. Nous devrions être fiers des bases du libre-échange que nous avons établies. Le libre-échange nous permet de ramener au Canada plus de dollars étrangers et de créer des marchés solides. »



VOUS EXPORTEZ? PRENEZ D'ABORD CONTACT AVEC FACI

Dans un monde des affaires riche en information où le temps fait défaut, la création d'un solide réseau de conseillers experts peut faire toute la différence sur l'orientation de vos efforts d'exportation. Après tout, vous avez besoin d'un accès rapide et simple aux programmes, aux ressources et à l'expertise qui vous aideront à réussir à l'échelle mondiale. Le programme FACI est conçu pour répondre à ce besoin.

La consultante en exportation, Deborah Youden, travaille avec la Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs. Elle dit que FACI est sa principale ressource lorsqu'elle donne des conseils d'experts à ses clientes, organise des missions commerciales axées sur les femmes, offre des possibilités de partenariat à ses clientes ou établit des liens avec des contacts dans le marché.

« FACI est l'une de mes principales ressources quand je travaille avec mes clientes. Ces femmes possèdent d'incroyables contacts à travers le monde, soutient M^{me} Youden. Elles travaillent très dur pour offrir des expériences internationales de grande valeur à nos femmes d'affaires. J'ai participé à un certain nombre de leurs missions commerciales et l'expérience de nos femmes d'affaires est extraordinaire ».

“ Le saviez-vous?

Le Service des délégués commerciaux du Canada exerce ses activités dans plus de 175 villes à travers le monde et sert plus de 15 000 clients par an. Le SDC offre quatre services clés :

1. La préparation aux marchés étrangers
2. L'évaluation du potentiel de marché
3. La recherche de contacts qualifiés
4. La résolution de problèmes

Le SDC donne accès à des rapports commerciaux, aux programmes accélérateurs et aux missions commerciales. Pour en savoir davantage, visitez le site delegatescommerciaux.gc.ca.



La sous-ministre du Commerce, Christine Hogan, et la déléguée commerciale principale Susan Bincoletto participent à une visite des installations d'Imprint Plus, une entreprise internationale prospère de Richmond, en Colombie-Britannique, détenue par des intérêts féminins et cliente du Service des délégués commerciaux.