

Planifier dans la perspective du libre-échange

Aux différentes tables de négociation internationales, le programme du Canada axé sur le commerce – le plus ambitieux programme d'expansion du commerce international de l'histoire du pays – va bon train.

Le nombre d'initiatives de libre-échange en cours est impressionnant : 20 accords sont en cours de négociation avec l'Union européenne, l'Inde, le Japon et plusieurs autres. Chacune de ces initiatives cible des marchés qui recèlent un énorme potentiel pour les femmes d'affaires canadiennes.

« Il s'agit de vastes marchés, dynamiques et en plein essor. Par exemple, un accord avec l'Union européenne, un marché de 500 millions de consommateurs, pourrait accroître le revenu annuel du Canada de 12,1 milliards de dollars (aux prix de 2007). Cela représente un potentiel énorme pour les femmes d'affaires canadiennes. »

M^{me} Alena Poremsky, directrice des ventes internationales de l'entreprise Evans Consoles, de Calgary, partage cet avis. « En Europe, dit-elle, nous devons affronter la concurrence de fournisseurs européens de consoles, mais nous sommes en situation de désavantage en raison des taxes. Avec un accord de libre-échange, nous avons la possibilité de doubler notre chiffre d'affaires sur ce marché. »

Outre l'UE, le Canada poursuit des négociations avec de gros marchés dynamiques, qui croissent rapidement, comme le Japon et l'Inde. Le Canada négocie également avec le Partenariat transpacifique (Australie, Brunei, Chili, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour, É.-U. et Vietnam). Le PTP représentera un marché de plus de 792 millions de personnes et un PIB combiné de 27,5 billions de dollars – plus de 38 p. cent de l'économie mondiale.

Si vous planifiez dans la perspective de ces accords, ne cherchez nulle part ailleurs qu'au Service des délégués commerciaux (SDC) l'information et les conseils dont vous avez besoin. « Le SDC est une ressource extraordinaire pour les entreprises canadiennes. Nous avons des gens sur le terrain dans 150 villes dans le monde, explique Patricia Elliott, déléguée commerciale principale. Si vous avez des questions concernant les accords de libre-échange et les débouchés à venir, ou si vous avez besoin de contacts, tels que des fournisseurs et des partenaires locaux, le SDC devrait toujours être votre premier point de contact. »

Pour en savoir davantage, visitez le site international.gc.ca/vosprochainsmarches.

Centre de ressources : global intel

FITThabilité : Le Forum pour la formation en commerce international a récemment publié la 6^e édition de ses manuels FITThabilité. Les cours comprennent, entre autres : La gestion de la chaîne d'approvisionnement mondiale, Le marketing international et Le financement du commerce international. Pour de plus amples renseignements sur ces outils précieux pour le commerce, visitez le site Web fitt.ca.

Commerce Canada-États-Unis : Traversez-vous la frontière pour affaires? Le nouveau guide *Canada-U.S. Business Travel Guide* de Manufacturiers et Exportateurs du Canada indique les règles d'entrée et les visas dont vous avez besoin. Pour consulter le guide, veuillez visiter le site Web cme-mec.ca.

Du papier abrasif à la certification : pourquoi vous devriez le faire

Lorsque Ruth Grady a quitté son emploi dans l'industrie du voyage pour devenir propriétaire de l'entreprise spécialisée dans le papier abrasif Northern Abrasives Inc., à l'Île-du-Prince-Édouard, elle ne pouvait imaginer que ses produits allaient un jour trôner sur les étagères de Walmart. C'est exactement ce qui s'est produit grâce à sa certification d'entreprise à propriété féminine (EPF) octroyée par WEConnect Canada. Cette organisation à but non lucratif décerne la certification qui lie les femmes d'affaires à la demande mondiale grandissante de fournisseurs diversifiés et novateurs.



Ruth Grady

« Nos produits sont distribués dans tous les magasins à travers le Canada. Sans cette certification, Walmart n'aurait jamais fait appel à nous, explique M^{me} Grady. Actuellement, nous examinons la possibilité d'une distribution de nos produits dans les magasins Walmart aux États-Unis. Cela représente pour nous un potentiel considérable. »

La certification d'entreprise à propriété féminine (EPF) permet aux femmes de bénéficier d'un accès privilégié aux occasions d'affaires liées aux marchés de la plupart des entreprises classées dans la liste Fortune 500, dans le cadre de leurs programmes de diversification des fournisseurs. Ces organisations – au Canada, aux États-Unis et, de plus en plus, dans d'autres parties du monde – consacrent chaque année un montant déterminé à l'achat de biens et de services provenant de certaines catégories de fournisseurs : les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées et d'autres minorités. Pour y être admissible, votre entreprise doit être administrée, contrôlée et détenue à au moins 51 p. 100 par des femmes.

La certification a ses avantages. En plus d'être jumelée à des occasions d'affaires potentiellement lucratives, vous avez également accès à de la formation et à du mentorat, ainsi qu'à un vaste réseau de femmes d'affaires ayant les mêmes centres d'intérêt, qui peuvent établir des partenariats avec vous pour soumissionner dans le cadre de vastes marchés.

Pour de plus amples renseignements sur la certification, la diversification des fournisseurs et la prochaine mission de femmes d'affaires, consultez weconnectcanada.org.

Conseil avisé

« Si vous entrez sur un nouveau marché, concentrez vos efforts sur un produit, un service ou un secteur spécifique au lieu de les éparpiller. Recrutez de jeunes coordonnateurs sur place et développez leurs compétences de manière à ce qu'ils puissent travailler avec vous au fil du temps. Vous rencontrerez un grand nombre de nouveaux contacts. Trouvez un mécanisme permettant d'être en communication constante avec eux. »

Francine Whiteduck,
présidente et PDG

Whiteduck Resources
Kitigan Zibi (Québec)

