

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 22
May 3,
2004
Copy 1

Commerce international
Canada

International Trade
Canada

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

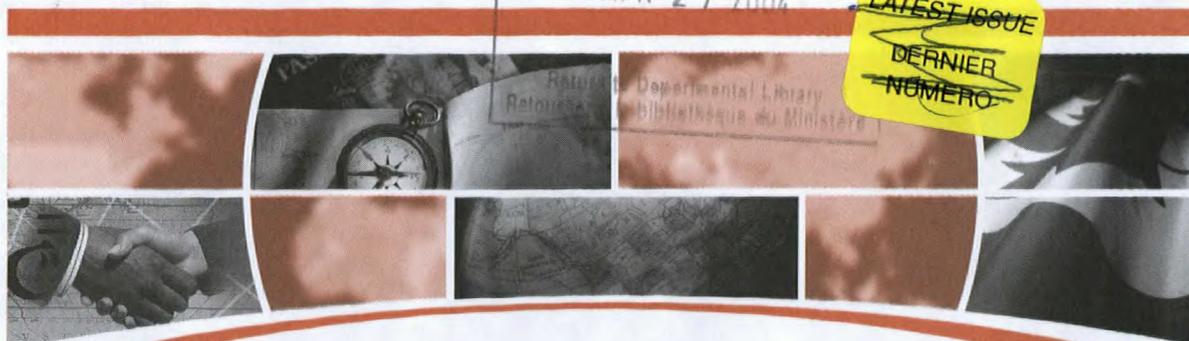
Canada

APR 27 2004

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMÉRO

CanadaExpo



La mission commerciale en Amérique centrale : un succès!

Le ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents), Gar Knutson, a visité le Guatemala, le Salvador, le Costa Rica et le Panama. Il s'agissait de la plus importante délégation canadienne dirigée par un ministre à se rendre dans cette région. **Circuit Amérique centrale 2004** a réuni 36 gens d'affaires représentant 25 entreprises des secteurs de l'agroalimentaire et des boissons, de la construction et des produits connexes ainsi que des services et technologies de l'environnement.

Les participants ont tiré profit d'un programme d'activités sur six jours. Des rencontres de réseautage ont aussi été organisées afin de souligner l'intérêt du Canada de renforcer les liens en matière de commerce et d'investissement et d'ouvrir de nouvelles portes aux exportateurs canadiens, surtout aux petites et moyennes entreprises.

voir page 2 — Amérique centrale



Le ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents) Gar Knutson, et l'administrateur adjoint du canal de Panama, Ricaurte Vasquez, au cours d'une visite aux écluses Miraflores. Le projet d'expansion de plusieurs milliards de dollars du canal de Panama devrait offrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

Le franchisage en Afrique

Possibilités pour les sociétés canadiennes

Une nouvelle stratégie de la Banque africaine de développement (BAfD) ayant pour objet de stimuler la croissance du secteur privé en Afrique offre aux entreprises canadiennes une panoplie de possibilités grâce au franchisage. Cette stratégie a été adoptée pour donner suite aux conclusions d'une étude menée par **Northern Lights Franchise Consultants Corp**, une société ontarienne de conseil en gestion, située à Mississauga.

Les possibilités de franchisage en Afrique ne se limitent pas aux secteurs traditionnels, tels le

commerce de détail et la restauration, mais touchent des secteurs aussi variés que ceux de l'éducation, des transports, du pétrole et du gaz naturel, des soins de santé et des télécommunications. En fait, s'il est un domaine où les Canadiens excellent, c'est bien celui du partage du savoir-faire. Autrement dit, les possibilités sont quasi illimitées.

La BAfD a fait la promotion, par divers moyens, du développement économique et social des pays africains, notamment en contribuant à l'essor de leur secteur privé — lequel est constitué, dans une

voir page 5 — Franchisage en Afrique

Vol. 22, n° 8
3 mai 2004

Amérique centrale — suite de la page 1

Prenant appui sur l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica entré en vigueur en novembre 2002 et sur l'accord de libre-échange en cours de négociations avec le Guatemala, le Salvador, le Honduras et le Nicaragua, Circuit Amérique centrale 2004 a contribué à jeter les bases de solides partenariats futurs.

Guatemala

La mission a débuté au Guatemala, la plus importante économie de l'Amérique centrale. Le ministre Knutson a rencontré le président Oscar Berger, le vice-président Eduardo Stein et le ministre des Affaires étrangères, Jorge Briz, et il leur a fait part de l'intérêt des entreprises canadiennes à l'égard du Guatemala. Les gens d'affaires canadiens ont pu rencontrer plus de 240 homologues et autres représentants locaux. En 2003, le commerce bilatéral totalisait quelque 270 millions de dollars. En 2002, le



Guatemala représentait 42 % des exportations totales du Canada à destination de l'Amérique centrale.

Salvador

Le Salvador, offre d'excellentes perspectives de croissance grâce à la stabilisation et à la libéralisation de son économie. Lors de sa visite au Salvador, le ministre Knutson a rencontré le vice-président Carlos Quintanilla Schmidt, et, en présence de la ministre des Affaires étrangères, Maria Eugenia Brizuela de Avila, a annoncé que le Canada transformerait son bureau à San Salvador en une ambassade et qu'il y nommerait un ambassadeur résident. Les entreprises canadiennes ont eu l'occasion de rencontrer plus de 80 partenaires potentiels du secteur privé salvadorien. En 2003, le commerce bilatéral total atteignait une valeur totale de 90,5 millions de dollars et l'investissement direct du Canada au Salvador totalisait 47 millions de dollars en 2002.

Costa Rica

Le troisième arrêt du Circuit était le Costa Rica, le pays le plus industrialisé d'Amérique centrale. La mission a contribué à faire ressortir les débouchés associés à l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica. Le ministre Knutson a pu rencontrer le vice-président Lineth Saborio, le ministre des Affaires étrangères, Roberto Tovar, le ministre de l'Énergie et de l'Environnement, Carlos Manuel Rodriguez, et la vice-ministre du Commerce extérieur, Gabriela Llobet.

L'accord de libre-échange se révèle être un véritable stimulant pour le commerce et l'investissement bilatéraux. Le commerce bilatéral de marchandises s'élevait à 363,1 millions de dollars en 2003. Quant à l'investissement canadien au Costa Rica, il s'établissait à 113 millions de dollars en 2002.

Panama

Le Circuit a pris fin au Panama, où le canal et les ports modernes ainsi que les services commerciaux, bancaires, d'assurances et autres offrent autant d'occasions d'investissements et d'affaires aux entreprises canadiennes. Lors de son séjour au Panama, le ministre Knutson a procédé à l'inauguration officielle du pavillon du Canada à **Expocomer**, la plus importante foire commerciale régionale en Amérique centrale, et où le Canada a occupé 20 stands.

« La mission était bien organisée. Le dynamisme des représentants du gouvernement, du personnel des ambassades, des gens d'affaires canadiens et des représentants locaux a contribué on ne peut mieux à explorer de nouveaux débouchés et à préparer le terrain pour davantage de croissance. »

Vincent Mallardi,
président d'EntrePrint Canada Corporation,
un des participants à Circuit Amérique
centrale 2004

Le ministre Knutson a rencontré le vice-président Dominador Kayser Basan, le vice-ministre de l'Industrie, Romel Adames, et l'administrateur adjoint du canal de Panama, Ricaurte Vasquez, et a fait valoir la capacité des entreprises canadiennes de fournir nombre des produits et services liés au projet d'expansion du canal de Panama. Le projet offre des débouchés dans les domaines de l'environnement, de l'ingénierie lourde, de la consultation et de la construction. En 2003, le commerce bilatéral totalisait 63,4 millions de dollars, soit une hausse de 28,8 % par rapport à 2002.

Pour plus de renseignements sur Circuit Amérique centrale 2004 et les débouchés qui s'offrent en Amérique centrale, consultez www.dfait-maeci.gc.ca/latinamerica/2004circuit. ✪

Éditrice en chef : **Yen Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web :
www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication n° **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca

CanadExport



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

SACHEZ TIRER PARTI DU
SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX!

Chaque année, des milliers d'exportateurs canadiens font appel au Service des délégués commerciaux pour réussir sur les marchés mondiaux. Nos services ont été conçus afin d'aider nos clients à évaluer leur potentiel sur un marché donné, à identifier des contacts étrangers tels qu'acheteurs et distributeurs et à obtenir les renseignements et les conseils dont ils ont besoin pour réussir sur les marchés étrangers.

Au service des Canadiens et des Canadiennes dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde, ce réseau de plus de 500 professionnels offre maintenant ses services en direct par l'entremise du DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL. Cette page Web gratuite, personnalisée et protégée par mot de passe propose des renseignements sur les marchés et sur les débouchés qui correspondent à vos intérêts. Sachez tirer parti du Service des délégués commerciaux : inscrivez-vous pour avoir accès à votre propre Délégué commercial virtuel.

www.infoexport.gc.ca



Appel d'offres

MAROC — Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural a relancé les appels d'offres pour le cofinancement, la construction et la gestion des infrastructures d'irrigation visant la protection de la zone agrumicole d'El Guerdane.

Ce projet bénéficie du soutien du Fonds de développement économique et social Hassan II qui lui alloue 71 millions de dollars au titre de la contribution publique. Ce projet, qui s'inscrit dans la nouvelle politique d'aménagement hydro-agricole du Maroc, offre aux opérateurs l'occasion de se tailler une place dans le secteur de l'irrigation de ce pays. Date limite : 31 juillet 2004.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Abou Bekr Seddik El Gueddari, directeur, Administration du génie rural, ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Maroc,

et mentionnez le numéro de dossier 040304-01136, tél. : (011-212) 37-69-42-00, téléc. : (011-212) 37-69-00-15, courriel : elgueddari@agr.madrpm.gov.ma, copie conforme à Rim El Mkinssi, adjointe commerciale, ambassade du Canada à Rabat, téléc. : (011-212-37) 68-74-15/16, courriel : rim.elmkinssi@dfait-maeci.gc.ca.

VIETNAM — L'Association des gens d'affaires Canada-Vietnam, en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, a réalisé une étude financée par l'ACDI concernant le secteur vietnamien des entreprises privées. Cette étude a permis de repérer diverses entreprises privées vietnamiennes souhaitant former des partenariats avec des entreprises canadiennes. La date limite pour l'établissement de partenariats est le 31 juillet 2004.

Les entreprises sont les suivantes : Nam Thai Son Co. (matières plastiques), numéro de dossier 040322-01449; Refrigeration Electrical Engineering Corporation (produits électroniques/ingénierie), numéro de dossier 040322-01447; Vinh Hao Water Company (boissons), numéro de dossier 040322-01446; Saigon 3 Garment Joint Stock Co. (vêtements et tissus), numéro de dossier 040322-01445; Trung Nguyen Coffee (transformation et emballage d'aliments), numéro de dossier 040322-01444; Hoan Cau Company (vêtements et tissus), numéro de dossier 040322-01442; Dai Dong Tien Ltd. (matières plastiques), numéro de dossier 040322-01441; Saiga Pottery and Handicraft (céramique), numéro de dossier 040322-01452; Binh Tien Import Export Co. (chaussures), numéro de dossier 040322-01453.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Robert Coleman, délégué commercial, consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, téléc. : (011-84-8) 829-4528, courriel : robert.coleman@dfait-maeci.gc.ca. ✪

Bénéficiaire du marché mondial des infrastructures

Peu de secteurs de l'économie mondiale sont aussi internationalisés ou ont un aussi fort potentiel de croissance que le secteur des infrastructures. Selon le *World Energy Investment Outlook — principale publication de l'Agence internationale de l'énergie — des investissements d'environ 21 billions de dollars sont requis pour les infrastructures liées à l'énergie, et de 23 billions de dollars pour les autres types d'infrastructures.*

Bien que ce soient les fonds publics qui financent la majeure partie des activités de construction dans le monde, de plus en plus de pays se tournent vers le secteur privé, particulièrement vers les grandes entreprises d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction et leurs fournisseurs, non seulement pour qu'elles fournissent des services de construction et d'ingénierie, mais pour qu'elles participent aux activités de développement de projets et de financement. Dans le site Web américain Engineering News-

Record, qui est consacré à l'industrie mondiale de la construction, il est indiqué qu'en 2002, les 225 premiers entrepreneurs mondiaux ont enregistré des revenus de plus de 493 milliards de dollars, dont 155 milliards de dollars ont été générés à l'extérieur du pays où ils sont établis.

Débouchés pour les Canadiens

Les grandes entreprises d'infrastructures souhaitent faire affaire avec des sous-traitants offrant des produits et services concurrentiels et de qualité supérieure afin d'accroître la viabilité, le rendement et la rentabilité de leur projet. Des débouchés se présentent dans les secteurs canadiens du transport aérien et ferroviaire, des télécommunications, de la production et de la distribution d'énergie, du pétrole et du gaz, de l'exploitation minière, ainsi que de l'eau et de l'épuration de l'eau usée. Le prix, la qualité, les délais de livraison et le service après-vente sont les principaux facteurs qui sont pris en considération pour l'attribution de contrats.

Participation

Le Service des délégués commerciaux de Commerce international Canada (CICan), Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne ont publié un rapport à l'intention des exportateurs canadiens. Ce rapport contient des renseignements commerciaux concernant 38 des principales entreprises d'infrastructures.

Ce rapport contient une fiche technique pour chacune de ces entreprises. Ces fiches comprennent des renseignements importants concernant les lieux d'activités, les domaines de spécialisation, la structure, les contacts, ainsi que les normes que doivent respecter les produits et services des sous-traitants.

Vous pouvez consulter ce rapport dans le site Web suivant : www.infoexport.gc.ca. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Leigh Wolfrom, délégué commercial, CICan, tél. : (613) 992-0747, téléc. : (613) 943-1100, courriel : leigh.wolfrom@dfait-maeci.gc.ca. ✪



LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA THE CANADIAN TRADE COMMISSIONER SERVICE

Jeunes chefs d'entreprises canadiens, profitez de l'aide offerte!

Les jeunes entrepreneurs canadiens forment un segment dynamique, actif et performant du milieu des affaires canadien. Ils se font un nom dans toutes les régions et branches d'activité du pays et même à l'échelle internationale. Dans son Supplément de septembre 2002, *Les jeunes chefs d'entreprises du Canada à la conquête des marchés mondiaux*, CanadExport mettait en lumière leur succès sur les marchés mondiaux en décrivant la réussite de 21 jeunes exportateurs.

Il ressort de bon nombre de ces cas de réussite que le fait d'être «jeune» dans le monde des affaires pose de nombreux défis. Pour les jeunes entrepreneurs et les petites et moyennes entreprises en général, les principales difficultés à surmonter pour réussir en affaires et sur les marchés d'exportation consistent à trouver des sources de financement, des mentors, des personnes ressources et de l'information pertinente.

Qui peut fournir de l'aide financière? Comment s'y prendre pour établir des relations d'affaires? Quels sont les renseignements offerts? Où faut-il s'adresser pour accéder à des programmes d'aide et de formation? Le présent Supplément répond à toutes ces questions ainsi qu'à d'autres questions clés. Quels que soient vos besoins, les organisations nationales et régionales décrites dans les pages qui suivent offrent un vaste éventail de services et de ressources pour vous aider à développer votre entreprise et à vous préparer à l'exportation. Poursuivez....

Quoi de neuf au Ministère...

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) lui-même met à votre disposition de nombreuses ressources utiles pour vous aider à prendre pied sur les marchés internationaux. Son site Web InfoExport (www.infoexport.gc.ca) permet d'accéder à plus de 500 études de marché et à des renseignements sur des entreprises étrangères, de chercher des personnes ressources, d'obtenir de l'information sur des entreprises étrangères et de communiquer en ligne avec des missions commerciales. Ce site constitue aussi le portail de l'outil le plus récent du Ministère, le Délégué commercial virtuel (DCV). Le DCV vous transmet, sur une page Web personnalisée, de l'information commerciale et des occasions d'affaires dans votre secteur d'activité et les marchés que vous ciblez, tout en fournissant des renseignements sur votre entreprise aux 500 délégués commerciaux de nos 140 bureaux à l'étranger. Les jeunes chefs d'entreprises s'inscrivent à ce service en plus grand nombre que tout autre segment du milieu des affaires — ils représentent près de 10 % des quelque 8 000 inscriptions jusqu'à présent. Le deuxième volet du service de DCV prévoit la mise en oeuvre d'un système de gestion électronique des relations avec la clientèle, qui offre aux clients un accès intégré à tous les services d'Équipe Canada inc.

Autre nouveauté, le Conseil consultatif sur la petite et moyenne entreprise (PME) du Ministère, organisme de 18 membres qui représentent les principaux secteurs d'activité au pays. Le Conseil informe le ministre du Commerce international des résultats de la mise en oeuvre des programmes et services gouvernementaux de promotion du commerce et des questions qui préoccupent les petits exportateurs. Le Conseil compte déjà plusieurs jeunes entrepreneurs parmi ses membres, dont son nouveau président, M. Chris Griffiths. (Pour plus de renseignements sur l'action de M. Griffiths à titre de président et sur Garrison Guitars, son entreprise d'exportation déjà lauréate, voir la page 3.)

Où obtenir de l'aide financière...

Amanah Tech, entreprise de Saskatoon dirigée par M. Nezar Freeny, 31 ans, a réussi à percer un des marchés les plus difficiles, celui du golfe Persique. À ses premiers stades de développement, cette jeune entreprise d'exportation, décrite dans le Supplément de septembre 2002, s'est prévalu de la vaste gamme de programmes et de services de soutien offerts aux jeunes entrepreneurs et exportateurs, notamment les programmes de prêts et de mentorat de la FONDATION CANADIENNE DES JEUNES ENTREPRENEURS (FCJE) (www.cybf.ca).

La FCJE consent des prêts de 15 000 \$ pour défrayer les coûts de démarrage. Au Canada, c'est la seule organisation nationale vouée aux jeunes entrepreneurs qui leur offre une aide qui autrement ne leur serait pas accessible. « Nous nous concentrons plus particulièrement sur les 18-34 ans, parce que ce segment est réellement négligé », explique le directeur des programmes de la FCJE, M. Chris Ransom. « Si leur banque n'est pas disposée à les financer, leurs autres options sont très limitées. Nous sommes prêts à aider quiconque veut mettre une entreprise sur pied, y compris une entreprise d'exportation ».

Des milliers de jeunes entrepreneurs de partout au pays ont bénéficié de l'aide de la FCJE, qui offre des modalités de remboursement des prêts de trois à cinq ans pour faciliter les premiers stades de croissance de l'entreprise. Dans le cadre de son programme de financement, la FCJE propose aussi un service de mentorat qui, d'après les résultats obtenus, contribue à améliorer considérablement les chances de réussite des jeunes entreprises. Le programme de mentorat de la FCJE, *Entre Nous*, met en contact les jeunes entrepreneurs qui veulent obtenir un prêt et des professionnels d'expérience ou des propriétaires d'entreprises de leur propre région.

La FCJE m'a mis en rapport avec un mentor qui connaît très bien la culture des affaires dans le golfe Persique. Ses conseils m'ont beaucoup aidé à faire mon chemin dans ce marché

NEZAR FREENY, PRÉSIDENT, AMANAH TECH.

Dans le Canada atlantique, le programme de prêts de la FCJE est administré par le CENTER FOR ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AND DEVELOPMENT (CDEE) (www.ceed.info). Ce centre d'innovation sans but lucratif s'emploie à développer l'esprit d'entreprise en élaborant des programmes d'étude pour les établissements

d'enseignement, en formant les personnes qui donnent la formation en entrepreneurship, en mettant sur pied des projets pour promouvoir l'esprit d'entreprise au sein des collectivités et en fournissant diverses publications sur le sujet.

Le CDEE est aussi chargé d'offrir, dans la région métropolitaine de Halifax, le SEED CAPITAL CONNECTION PROGRAM FOR YOUNG ENTREPRENEURS (www.seedconnection.ca). de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). Ce programme de capital d'appoint (ALLEZ-Y. LANCEZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE) offre des prêts personnels remboursables et non garantis d'un maximum de 15 000 \$ pour aider les jeunes entrepreneurs de 18 à 29 ans à lancer, développer ou moderniser leur entreprise. Contrairement à d'autres programmes de prêts, ce programme de capital d'appoint fournit un montant supplémentaire de 2 000 \$ en fonds de formation en affaires. Dans les régions rurales du Canada atlantique, il est offert par les Corporations de développement communautaire (COMMUNITY BUSINESS DEVELOPMENT CORPORATIONS — CBDCs). Composez le 1-888-303-2232 pour connaître celle de votre région.

Les CBDC font partie d'un vaste réseau pancanadien de plus de 260 SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS qui ont pour but de répondre aux besoins des PME en matière de financement et d'expertise. Ces organisations indépendantes et autonomes, connues sous le nom de COMMUNITY FUTURES DEVELOPMENT CORPORATIONS — CFDCs (ou Sociétés d'aide au développement des collectivités) dans la plupart des autres régions du pays, peuvent être mises à contribution s'il est impossible d'obtenir un financement commercial ailleurs. Elles accordent des prêts jusqu'à concurrence de 125 000 \$ (les prêts moyens sont de 30 000 \$) et peuvent aussi vous aider à établir un plan d'entreprise — condition nécessaire à l'obtention d'un prêt de quelque source que ce soit. Les CBDC et les CFDC, ou leur équivalent, assurent aussi des services d'assistance professionnelle, de mentorat, de développement d'entreprise et de formation. Consultez le site www.communityfutures.ca pour trouver le bureau le plus proche de chez vous.

En outre... Des organisations telles que la Banque de développement du Canada, la Jeune Chambre de Commerce de Montréal et le Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat organisent des concours dans le cadre desquels des récompenses financières sont remises à des jeunes entrepreneurs. Des détails à ce sujet sont fournis ailleurs dans le présent Supplément.

Savoir profiter des ressources offertes...

Kodiak International Trade Corp.

M. Andrew Smith, de Vancouver, a toujours été vivement intéressé par le commerce international. En 1998, alors qu'il n'avait que 24 ans, il a créé KODIAK INTERNATIONAL TRADE CORP. (www.kodiaktrading.com). Kodiak achète des produits de fabricants alimentaires canadiens et les exporte à ses clients en Asie, au Mexique et en Islande. Bien que sa clientèle soit internationale, M. Smith n'a pas eu à faire plusieurs voyages coûteux pour l'établir. Les occasions de se perfectionner et de créer des relations d'affaires à Vancouver même ont contribué dans une large mesure à sa percée internationale.

Pour améliorer ses compétences, M. Smith a suivi des cours offerts par le Forum pour la formation en commerce international (FITT — voir p. 7). Par la suite, le jeune entrepreneur a été invité par le

FITT à titre de conférencier afin de partager ses expériences en tant que nouvel exportateur. Par l'entremise du FITT, il a rencontré M. Derek Zeisman, délégué commercial du Centre du commerce international (CCI) de Vancouver. M. Zeisman a mis M. Smith au courant des services et programmes d'aide au développement offerts aux petites et moyennes entreprises par le réseau national des CCI du MAECI.

Et les choses sont allées de mieux en mieux pour Andrew Smith et Kodiak.

« Les CCI représentent une excellente source d'aide pour toute entreprise d'exportation », de dire M. Smith. « Dans le cadre de leurs séminaires, ils m'ont permis d'établir des relations d'affaires à l'échelle internationale et, à mon intention, ont organisé des rencontres personnelles avec des membres de délégations d'acheteurs étrangers. C'est ainsi que j'ai rencontré mon client de Hong Kong ».

Les CCI ont aussi orienté M. Smith vers d'autres services du MAECI. « J'ai fait appel aux délégués commerciaux à Shanghai, en Australie, en Nouvelle-Zélande, aux îles Fidji et au Japon. En un jour ou deux ils ont répondu à mes demandes d'information sur des clients éventuels ».

L'entreprise de M. Smith est aussi inscrite au Service du délégué commercial virtuel et a profité de l'assistance financière fournie par le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) pour épouser le coût des brochures remises à des clients internationaux ou distribuées lors de foires commerciales.

M. Smith reconnaît qu'une part de son succès à l'étranger est également due aux conseils reçus de son père.



ANDREW SMITH

Une nouvelle génération de chefs d'entreprises...

Garrison Guitars

Agé de 30 ans, Chris Griffiths est le plus jeune cadre à jamais occuper le poste de président du Conseil consultatif sur la PME du Ministère (voir p. 1). Mais son âge n'a pas d'importance. M. Griffiths compte douze années d'expérience dans le milieu des affaires et possède des qualités de chef naturelles.

M. Griffiths est président de GARRISON GUITARS (www.garrisonguitars.com) — l'un des principaux fabricants de guitares sèches au Canada et un exemple de réussite remarquable (voir le Supplément de septembre 2002 de *CanadExport*). L'entreprise crée il y a quatre ans exporte sa gamme de guitares révolutionnaires vers 28 pays. Le succès est venu rapidement, mais non sans difficultés. La hausse du dollar a obligé M. Griffiths à prendre des décisions pénibles. Il a réduit ses effectifs et cessé la fabrication de sa guitare la moins chère. Depuis, son entreprise est plus rentable que jamais.

C'est ce bon sens des affaires qui a valu à M. Griffiths la présidence du Conseil consultatif sur la PME. Membre du Conseil depuis sa création en 2001, il en est devenu président en novembre 2003. « Je considère que mon rôle consiste à obtenir de l'information des membres et à présenter cette information au ministre de façon à en faire ressortir l'importance pour l'ensemble des entreprises », dit M. Griffiths. « Je m'assure que chaque membre apporte sa contribution, puis je résume leurs points de vue pour le ministre. C'est un défi qui me plaît ».

M. Griffiths se réjouit de la diversité des expériences des membres du Conseil. « Tout le monde voit les choses dans une perspective différente, et c'est ce qui nous permet de couvrir la vaste gamme des questions d'intérêt pour les exportateurs ».

M. Griffiths tire aussi profit de la richesse de cette expérience collective — il a trouvé chez ses collègues du Conseil un réseau d'entraide qui va au-delà des réunions semi-annuelles.

« Je comprends beaucoup mieux le travail en coulisse du MAECI pour aider les exportateurs et j'ai un plus grand respect pour les efforts qu'il déploie à cette fin », ajoute M. Griffiths. « C'est une chose de créer un conseil et d'écouter les propositions de ses membres, mais c'en est toute une autre de prendre des mesures concrètes. Lorsque nous présentons une suggestion, les choses bougent — c'est très encourageant ».



CHRIS GRIFFITHS

Lorsque nous adressons une suggestion au ministre, les choses bougent — c'est très encourageant.

CHRIS GRIFFITHS, PRÉSIDENT DU CONSEIL CONSULTATIF SUR LA PME, PRÉSIDENT DE GARRISON GUITARS

Aujourd'hui, bon nombre de jeunes entrepreneurs songent à l'exportation dès qu'ils se lancent en affaires. Pour eux, le Canada est leur base d'opérations et le monde entier leur marché. Même si l'exportation peut profiter grandement à votre entreprise, cette activité comporte en revanche des risques financiers indéniables. D'où la préoccupation principale : que faire si vous n'êtes pas payé?

Comme plus de 90 % de sa clientèle est composée de PME, EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA (EDC) a aidé un nombre incalculable d'exportateurs novices et de petites entreprises à élargir leur activité à l'échelle du globe. Les services de financement du commerce extérieur et d'assurance d'EDC peuvent vous aider à réduire vos risques et à conclure des marchés à l'étranger, que vous exportiez vos produits de l'autre côté de la frontière ou sur des marchés émergents à risque élevé.

« Notre équipe des petites entreprises peut vous aider à réduire vos risques et à obtenir davantage de fonds de roulement lorsque vous exportez », affirme Linda Graupner, directrice de groupe, Équipe des exportateurs en essor à EDC. « Vous pouvez ainsi vous concentrer sur le développement de vos produits et services et leur vente sur des marchés à l'extérieur du Canada, sans vous soucier de savoir si votre acheteur étranger vous paiera »

Voici les cinq règles d'or de l'exportateur, selon EDC.

1. « Soyez payé pour votre travail »

Vous assurez vos autres actifs importants, alors pourquoi ne pas assurer vos ventes? L'assurance-comptes clients d'EDC protège vos ventes à crédit, en cas de non-paiement de la part de votre acheteur, jusqu'à concurrence de 90 % de vos pertes. Et, bien souvent, sachant que vos contrats sont assurés par EDC, votre banque pourrait vous consentir un prêt qui augmentera vos fonds de roulement.

2. « Offrez de meilleures modalités à votre client. »

Tous les acheteurs sont attirés par des modalités de paiement plus souples, mais combien d'entreprises peuvent se permettre de les offrir? Grâce aux services d'assurance à l'exportation d'EDC, offrez à vos acheteurs ce qu'ils recherchent : de plus longs délais pour vous payer.

3. « Obtenez plus de votre banque. »

Comme petit exportateur, vous savez combien il est difficile d'obtenir des fonds de roulement pour financer les coûts de préexpédition de nouveaux contrats d'exportation. En collaboration avec les banques canadiennes, EDC a mis sur pied une garantie de partage des risques qui couvre la plus grande part d'un prêt bancaire pour financer ces coûts. EDC collabore également avec des institutions financières pour permettre aux petits exportateurs d'avoir accès à d'autres sources de fonds de roulement.

4. « Convertissez vos créances en liquidités. »

L'assurance-comptes clients d'EDC peut non seulement vous rendre plus concurrentiel, elle peut également vous permettre de convertir vos créances à l'exportation en ventes au comptant. Si vous vendez des biens d'équipement et des services connexes, EDC peut également offrir des prêts directs à vos acheteurs étrangers. Dans tous ces cas, c'est EDC — et non votre entreprise — qui assume les risques du remboursement.

5. « Obtenez des réponses immédiates en ligne. »

Deux services en ligne d'EDC aident les exportateurs à vérifier rapidement et facilement le crédit d'acheteurs potentiels et à obtenir une assurance pour une transaction en particulier. Grâce à la base de données internationale d'EDC, qui renferme des données sur plus de 70 millions d'entreprises, Vérif-EXPORT vous permet de vérifier si un acheteur est assurable pour le montant de la vente. ProtEXPORT vous permet d'obtenir sur-le-champ des estimations de la couverture offerte si l'acheteur peut être assuré. Consultez www.edc.ca/cyberservices.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Pour joindre EDC, composez le 1-800-850-9626 ou consultez le site www.edc.ca.



L'abc de l'exportation, grâce à l'apprentissage en ligne

Vous songez à exporter? Voici des outils en ligne qui peuvent vous aider.

- Misez sur nos cours en ligne pour les PME :
 - Introduction au commerce international
 - Destination : marchés internationaux
 - Gestion de trésorerie
 - Financement d'entreprise

Inscrivez-vous à www.edc.ca/coursenligne et profitez d'une période d'essai gratuit de 90 jours.

- Vérifiez si vous êtes prêt à exporter, grâce à Prêt-à-EXPORT, outil diagnostique offert gratuitement par EDC. Remplissez le questionnaire Prêt-à-EXPORT sur le site : www.edc.ca/cyberservices.

YouthBiz

Evan Carmichael a 23 ans, mais ne vous laissez pas tromper par son jeune âge. Il est déjà copropriétaire et directeur de l'exploitation de Redasoft, entreprise de solutions logicielles mondiales qui est active dans 30 pays. Il est aussi fondateur de Evan Carmichael & Associates, société d'experts-conseils située à Toronto, et cofondateur et coordonnateur du site Internet **YOUTHBIZ** (www.youthbiz.biz) qui aide les jeunes entrepreneurs à se mettre en rapport avec d'autres jeunes chefs d'entreprises à travers le monde.

Créé en février 2003, YouthBiz est une idée de **TAKINGITGLOBAL (TIG)** (www.takingitglobal.org) — organisation internationale en ligne qui met en contact des jeunes gens de 220 pays et leur permet de collaborer à des projets visant à redresser des problèmes

mondiaux et à apporter des changements positifs.

L'Organisation en ligne YouthBiz compte actuellement 1 500 membres à l'échelle mondiale, dont 500 au Canada. « YouthBiz permet aux jeunes entrepreneurs d'afficher un profil de leur entreprise, de communiquer avec d'autres jeunes chefs d'entreprises oeuvrant dans des domaines connexes partout dans le monde et, si tout va bien, de former des partenariats dans le meilleur intérêt de chacun », explique M. Carmichael. Les membres peuvent aussi afficher des problèmes, par exemple,

comment pénétrer un marché donné, tandis que d'autres peuvent proposer des solutions.

Dans la région de Toronto, TIG YouthBiz, en collaboration avec Evan Carmichael & Associates, organise aussi des séminaires gratuits sur l'entrepreneuriat, notamment sur des sujets tels que l'accès au Service des délégués commerciaux, le marketing de bouche à oreille, et les caractéristiques d'entrepreneurs prospères. Des spécialistes du milieu des affaires sont invités à titre de conférenciers afin de partager leurs connaissances et leur expérience.

J'ai été enchanté de découvrir le réseau YouthBiz. Cela m'a permis de rencontrer d'autres entrepreneurs qui ont des motivations et des buts semblables aux miens. Je ne me sens plus seul dans mon parcours

NEAL DEFLORIO, ASSOCIÉ DIRECTEUR, GLOBAL TRENDS, ET 1 000^E MEMBRE DE YOUTHBIZ.

Future Leaders of Greater Toronto

Âgé de 35 ans, Sanjiv Khullar est un autre entrepreneur dynamique de la région du Grand Toronto. Fondateur et président de **FUTURE LEADERS OF GREATER TORONTO** (www.futureleaders.ca), il compte près de dix ans d'expérience dans le commerce international, les finances et les technologies de l'information (TI). Depuis cinq ans, M. Khullar est conseiller en développement d'entreprise chez Centralix Solutions, société d'experts-conseils en TI. En juillet 2003, il a créé Future Leaders of Greater Toronto, une organisation de jeunes professionnels qui est en expansion et oeuvre à préparer la prochaine génération de dirigeants du milieu des affaires, des administrations publiques et des collectivités.

Les projets diversifiés de Future Leaders consistent notamment à doter les jeunes entrepreneurs des outils et des ressources dont ils ont besoin pour démarrer et développer leurs entreprises. « Nous collaborons avec divers organismes de services pour les jeunes et les jeunes professionnels afin de les aider à faire connaître leurs services aux entrepreneurs

cherchant à développer leur entreprise », explique M. Khullar.

Dans le cadre d'activités récentes organisées par Future Leaders, l'honorable Perrin Beatty, Président-directeur général, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, l'un des conférenciers invités, a traité du rôle du Canada

sur le marché international. L'organisation est affiliée, à titre provisoire, à la Jeune chambre internationale (JCI), fédération internationale de jeunes dirigeants et entrepreneurs. De dire M. Khullar : « Par l'entremise de la JCI, nous voulons devenir le lien entre les jeunes professionnels et un réseau mondial d'entreprises ».

CIRCUIT CARRIÈRE

Êtes-vous à la recherche de ressources qui vous permettraient d'étendre vos activités à l'échelle internationale? Vous trouverez de nombreux outils sur **CIRCUIT CARRIÈRE**, projet novateur qui appuie plus de 6 000 organismes de services pour les jeunes et leurs clients. Visitez Circuit Carrière à l'adresse www.lecircuit.org pour obtenir des renseignements de base sur à peu près n'importe quel aspect lié au perfectionnement professionnel, notamment l'entrepreneuriat, les programmes de formation gouvernementaux, les options de financement et le commerce international. Pour des ressources précises, cliquez sur le bouton CRV (Centre de ressources virtuel) et entrez le mot clé désiré. Une section complémentaire appelée **VECTOR** (Video Exploration of Careers, Transitions, Opportunities and Realities) contient des profils vidéo pour plus de 150 professions, incluant des vignettes d'entrepreneurs exploitant leur propre entreprise. Circuit Carrière résulte d'une collaboration de la Fondation canadienne pour l'avancement de la carrière (FCAC) et de la **FONDATION CANADIENNE D'ÉDUCATION ÉCONOMIQUE (FCEE)**, organisation qui a pour but d'inciter et d'aider les Canadiens à améliorer leurs compétences en économie. Consultez le site de la FCEE à l'adresse www.fcee.org afin de découvrir les autres ressources offertes par la Fondation pour aider les entrepreneurs à comprendre les rouages de l'économie et du commerce international.

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

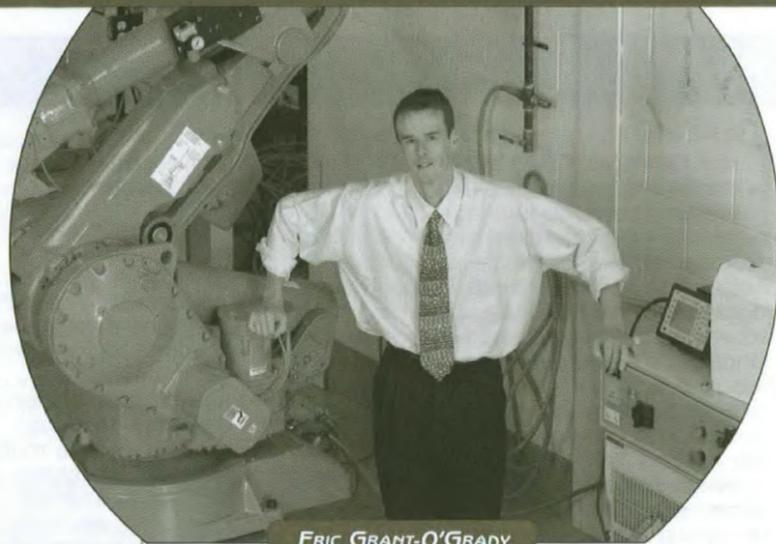
Solutions complètes pour les exportateurs

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 exceptionnelles — 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 propose 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 (FIT) (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 FIT 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 FIT, soit celle de PACI (Professionnel accrédité en commerce international) — la reconnaissance la plus prestigieuse dans le domaine du commerce international.

Le FIT 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».

Où trouver de l'information et d'autres programmes et services en ligne...

Bien que l'exportation puisse parfois sembler être une activité complexe, particulièrement pour les nouveaux exportateurs, il est bon de savoir que vous n'avez pas à vous débrouiller seul. Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) et le MAECI, ainsi que d'autres ministères et organismes gouvernementaux, proposent un vaste éventail de programmes et de services utiles pour vous aider à faire des affaires à l'étranger. Que vous cherchiez à obtenir de nouvelles technologies, du capital de risque ou des investissements, ou encore à commercialiser des innovations, notre réseau de plus de 500 délégués commerciaux répartis dans plus de 140 marchés sont là pour vous aider. Pour plus de renseignements sur nos programmes et services, consultez le site www.infoexport.gc.ca.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Les entrepreneurs de la Colombie-Britannique qui ont besoin d'information pour démarrer une entreprise ou percer les marchés internationaux peuvent faire appel à la **SOCIÉTÉ DES SERVICES AUX ENTREPRISES, CANADA-COLOMBIE-BRITANNIQUE** (www.smallbusinessbc.ca), guichet unique d'information très utile. La Société donne accès à des programmes, des services, de l'information et des données de source gouvernementale. Les exportateurs actuels et éventuels peuvent rencontrer un représentant de l'Équipe de spécialistes de l'exportation de la Société pour obtenir des conseils sur l'exportation de leurs produits et services. La Bibliothèque d'affaires comprend des centaines de publications sur diverses marches à suivre, de l'information sur des pays, des marchés et des occasions d'affaires offertes par les contrats gouvernementaux d'approvisionnement. On trouve partout au Canada des sociétés assurant des services commerciaux semblables.

Où s'adresser pour acquérir une expérience internationale...

Avez-vous entre 20 et 30 ans et êtes-vous titulaire d'un certificat ou d'un diplôme d'études postsecondaires? Désirez-vous acquérir les compétences requises pour tirer votre épingle du jeu à l'échelle mondiale? Le programme **JEUNES PROFESSIONNELS À L'INTERNATIONAL (JPI)** du MAECI (www.dfait-maeci.gc.ca/yipi-jpi) peut vous offrir votre première expérience professionnelle au plan international, avec rémunération. Dans le cadre d'un partenariat avec des universités, des collèges, des associations et d'autres organisations du secteur privé au Canada, JPI crée chaque année environ 400 débouchés à l'échelle internationale, plaçant des stagiaires à l'étranger, dans des organismes d'accueil qui assurent des services de mentorat et d'encadrement.

ADVANCING CANADIAN ENTREPRENEURSHIP INC. (ACE) (www.acecanada.ca) est une organisation nationale qui a pour mandat de renforcer l'entrepreneuriat au Canada par des programmes de formation novateurs et pratiques qui portent sur l'entrepreneuriat et sont dispensés par les universités et les collèges du Canada. Les étudiants d'universités ou de collèges canadiens peuvent se joindre à une équipe ACE sur leur campus ou en former une afin de développer l'esprit d'entreprise nécessaire pour pouvoir prendre pied dans le milieu des affaires. Parrainées par un groupe de conseillers, les équipes d'étudiants ACE mettent à profit leurs connaissances théoriques pour entreprendre des activités commerciales, des projets de vulgarisation et des projets de soutien aux étudiants propriétaires d'entreprises. Leurs réalisations sont reconnues dans le cadre d'un concours national.

L'innovation est une condition essentielle au succès économique d'un pays sur les marchés mondiaux. **YOUNG INVENTORS INTERNATIONAL (YII)** (www.younginventorsinternational.com) est une organisation qui relie les inventeurs et les entrepreneurs innovateurs de moins de 35 ans à un réseau mondial de ressources et de programmes d'aide, tout en offrant les compétences et les connaissances dont ceux-ci ont besoin pour commercialiser leurs inventions avec succès. Le site Web de YII, qui compte plus de 300 membres dans près de 20 pays, dont le Canada, permet d'accéder en direct à un réseau de communication, à de l'information sur les conférences et les ateliers de YII et à un programme d'assignation de mentors.

Si vous êtes un(e) étudiant(e) de premier cycle et propriétaire d'entreprise, vous pourriez être admissible au concours du prix aux entrepreneurs des collèges et universités du Canada (Canadian College and University Entrepreneur Award), offert sous le parrainage du **CONSEIL CANADIEN DES PME ET DE L'ENTREPRENEURIAT (CCPME)** (www.ccsbe.org). Le CCPME est une organisation nationale qui s'emploie à promouvoir et à favoriser le développement de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat par la recherche, l'enseignement et la formation, la création de réseaux et la diffusion de travaux universitaires et axés sur les politiques. Le lauréat national du prix (bourse de 2 000 \$) est mis en lice pour le concours international des étudiants entrepreneurs, où le premier prix est de 10 000 dollars américains.

La **BANQUE ROYALE DU CANADA (BRC)** Lappuie les jeunes propriétaires d'entreprises. Elle peut leur offrir des services de financement et d'autres ressources pour les aider à développer leur entreprise. Le site Web de la BRC comporte une section à l'intention des jeunes entrepreneurs qui contient des renseignements sur diverses options de financement et des liens vers d'autres sites Web contenant une foule d'informations sur les réseaux de relations d'affaires et le mentorat, des outils utiles et des programmes de formation, des conseils pour réussir en affaires ainsi que des liens vers des ressources destinées spécialement aux jeunes entrepreneurs autochtones. Visitez les pages réservées aux jeunes entrepreneurs sur le site Web de la BRC à l'adresse: www.rbcroyalbank.com/sme/ye/index.html

C'est en participant à l'équipe ACE de l'Université de Toronto que j'ai pu acquérir les connaissances pratiques dont j'avais besoin pour démarrer une entreprise et prendre contact avec quelques-uns des principaux entrepreneurs au Canada

SANJIV KHULLAR, PRÉSIDENT, FUTURE LEADERS OF GREATER TORONTO

Prépare par Direction de l'appui aux marchés (TMM)

Franchisage en Afrique — suite de la page 1

proportion de 90 %, de petites et moyennes entreprises (PME). Voilà pourquoi la BAfD porte un intérêt tout particulier aux projets susceptibles d'influer sur la croissance et la viabilité à long terme des PME. Or, l'expérience internationale montre que le franchisage — dans une large mesure une affaire de PME — contribue à la réduction de la pauvreté et à la création de la richesse en favorisant l'esprit d'entreprise et en facilitant, par la conclusion d'accords de licence de franchise, le transfert de compétences techniques. Consciente de cette réalité, la BAfD a commandé une étude sur la situation de l'industrie du franchisage en Afrique afin de vérifier s'il n'y aurait pas lieu de proposer une stratégie qui aurait pour effet de stimuler la croissance du secteur privé grâce au franchisage.

Cette étude novatrice, dont l'ancien directeur exécutif canadien de la BAfD, Roger Couture, s'est fait l'avocat et qui a été financée en grande partie par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), a été effectuée par Northern Lights. « Comme il s'agissait de notre premier projet en Afrique, nous nous sommes beaucoup fiés aux conseils et à l'orientation de ce que nous appelons affectueusement l'Équipe Canada, déclare J. Perry Maisonneuve, directeur de Northern Lights et chef d'équipe du projet. Jean-François Desgroseilliers, agent de liaison du MAECI pour la

BAfD, Jean-Charles Joly du Centre du commerce international du MAECI à Toronto et Kent Peters d'Exportation et développement Canada nous ont fourni une aide inestimable tout au long du projet », ajoute M. Maisonneuve.

Le franchisage : un partenariat interactif

À partir de renseignements obtenus de source directe, les auteurs de l'étude ont conclu que de promouvoir le franchisage, qui met en relation des entreprises nouvelles et des entreprises bien établies aussi bien que des entreprises internationales avec des entreprises africaines, est un bon moyen de contribuer à l'essor des PME.

C'est en raison de ce transfert systématique des connaissances, qui s'effectue dans le cadre d'une relation d'affaires directe et à long terme, que le franchisage convient parfaitement aux Canadiens — qui excellent dans l'acquisition et la communication des connaissances et du savoir-faire. D'ailleurs, les risques ne sont pas aussi grands qu'on le croit généralement. Des études ont révélé qu'en Afrique, le taux de réussite des entreprises franchisées est remarquablement élevé si on le compare à celui des PME en général. À l'image des tendances nord-américaines, 80 % des PME africaines font faillite en moins de deux ans, alors que les entreprises franchisées ont un taux de faillite estimé entre 3 % et 14 %.

L'Afrique du Sud : porte d'entrée de l'Afrique

L'Afrique du Sud est l'endroit où les auteurs de l'étude recommandent aux étrangers d'investir d'abord. Ce pays possède le secteur franchisé le plus développé du continent; on y compte en effet quelque 478 systèmes de franchise qui sont soutenus par une association commerciale active et dynamique, la Franchise Association of Southern Africa.

M. Maisonneuve décrit le pays comme étant « très canadien » de par sa nature, son système juridique et ses méthodes comptables. « Les Sud-Africains accueillent bien les Canadiens et ne demandent pas mieux que de faire des affaires avec eux », signale M. Maisonneuve. « Depuis la mort de l'apartheid, l'Afrique du Sud est impatiente de rattraper le reste du monde. Les Canadiens peuvent se sentir à l'aise dans ce marché, se familiariser avec la façon dont on y fait des affaires, et s'associer avec des Sud-Africains pour s'implanter dans d'autres pays africains. »

Adressez-vous à Northern Lights

Par où une entreprise à la recherche de possibilités de franchisage en Afrique devrait-elle commencer? Elle devrait peut-être s'adresser à Northern Lights. Fondée en 1998, cette entreprise, avec ses cinq employés à temps plein et son équipe de conseillers, a pour spécialité d'aider les franchisés ou les aspirants franchisés à développer ou à lancer un système de franchise ou une stratégie de distribution. Comme le dit M. Maisonneuve : « Nous sommes des Canadiens, nous travaillons de concert avec la BAfD et nous nous y connaissons en franchisage. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec J. Perry Maisonneuve, directeur, Northern Lights, tél. : (905) 812-1219, sans frais : 1 877 967-8449, courriel : jpmaisonneuve@franchiseservices.ca, site Web : www.franchiseservices.ca, ou Ines Sagrario, conseiller en franchise, BAfD, courriel : sagrario-ines@afdb.org.

(Pour obtenir la version intégrale de cet article, consultez www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport sous « Institutions financières internationales ») 🍀



Le franchisage en Afrique : Cape Town en Afrique du Sud est un bon point de départ.

STEP va de l'avant

Le secteur de l'agriculture du Kazakhstan

Le Saskatchewan Trade and Export Partnership (STEP), en association avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan, a organisé une mission commerciale d'entreprises canadiennes au Kazakhstan, du 9 au 12 mars 2004. Plus de 50 entreprises locales — parmi lesquelles d'importants producteurs de céréales, des sociétés de crédit-bail et des distributeurs des secteurs public et privé — ont participé aux séances de réseautage à Almaty et à Astana.

On a présenté aux participants du Kazakhstan les technologies et l'équipement d'avant-garde utilisés en aridiculture, dans l'Ouest canadien. L'ambassadeur du Canada au Kazakhstan, Hector Cowan, a donné le coup d'envoi aux diverses activités, dont des rencontres avec le ministre de l'Agriculture et avec le syndicat du secteur céréalier.

L'ambassade et le STEP ont profité de l'occasion pour promouvoir le **Western Canada Farm Progress Show**, dans l'espoir d'y attirer une délégation du Kazakhstan. Cette foire se tiendra à Regina du 16 au 18 juin 2004.

Les entreprises de la Saskatchewan ont également participé à une importante séance d'information sur le financement, le crédit-bail et les régimes d'imposition, pour faire des affaires au Kazakhstan. Depuis plus de 10 ans maintenant, STEP est actif au sein de la Communauté des États indépendants, le Kazakhstan étant un de ses marchés prioritaires.

Pourquoi le Kazakhstan?

Selon les estimations, le marché des machines et du matériel agricoles du Kazakhstan devait atteindre 255 millions de dollars en 2003. L'agriculture, l'un des principaux secteurs d'activité du Kazakhstan, représentait près de 18 % de son produit intérieur brut en 2003. En outre, les terres cultivables couvrent 75 % de son territoire et 44 % de la population du pays vit dans les régions rurales.

Le Kazakhstan est le sixième producteur de blé au monde. Depuis l'effondrement de l'Union soviétique il y a plus de 10 ans,



Présentation d'une moissonneuse-andaineuse : DonMar un fabricant de machinerie agricole expose ses produits dans une steppe près de Lisakovsk au Kazakhstan central.

un grand nombre des agriculteurs du pays n'ont pas été en mesure de remplacer leurs machines agricoles. En prévision de la toute prochaine accession du pays à l'Organisation mondiale du commerce et en raison de la priorité donnée actuellement à la diversification de l'économie nationale, trop dépendante du pétrole et du gaz, le gouvernement du Kazakhstan appuie le développement de son secteur agricole.

Pour accroître la compétitivité des producteurs locaux, le gouvernement appliquera au cours des six prochaines années une stratégie nationale qui prévoit notamment la création de programmes d'aide au secteur agroalimentaire et le développement des régions rurales. Un nouveau code foncier a été adopté au cours de l'été 2003 et, pour la première fois depuis l'accession à l'indépendance du pays il y a 11 ans, la propriété privée de terres agricoles est autorisée. Le Kazakhstan a également de nouvelles lois en matière de crédit-bail et plus de 15 sociétés privées et publiques de crédit-bail sont maintenant prêtes à faire l'acquisition de matériel agricole neuf ou d'occasion aux fins de location.

Grâce à un tel appui politique, les exportateurs canadiens de machines et de matériel agricoles se voient offrir des débouchés au Kazakhstan. Soulignons que les importateurs du Kazakhstan préfèrent les machines agricoles canadiennes aux machines européennes puisque les conditions de sol et de climat de l'Ouest canadien sont identiques à celles dans le Nord du Kazakhstan. De plus, compte tenu de la force de l'euro, le matériel canadien est très compétitif.

Près de 85 % des machines actuellement utilisées au Kazakhstan doivent être remplacées. Il existe un marché pour les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les semoirs, les pulvérisateurs ainsi que pour le matériel servant à l'entreposage, au nettoyage et au séchage des grains. Le Kazakhstan constitue le troisième marché mondial de semoirs pneumatiques, derrière les États-Unis et le Canada.

La Section commerciale de l'ambassade du Canada à Almaty suit la situation de près et met à la disposition des fournisseurs canadiens de machines agricoles qui sont intéressés à faire des affaires au Kazakhstan, des renseignements sur le marché, les principales personnes-ressources et les entreprises locales.

Pour accéder à ce marché

Faites les recherches nécessaires. Le Service des délégués commerciaux a publié récemment le rapport *Profil du secteur de la technologie et des machines agricoles* dans le site du Délégué commercial virtuel (DCV). On y trouve une vue d'ensemble du marché et des principaux débouchés et acteurs ainsi qu'une liste des acteurs clés. Pour vous inscrire au DCV, rendez-vous à : www.infoexport.gc.ca/registration/RegistrationMain.jsp?lang=fr. L'inscription ne prend que 10 minutes.

Et surtout, participez à **AgroProdExpo 2004**, foire commerciale du Kazakhstan sur les machines agricoles, du 28 au 30 octobre 2004 à Astana.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Ada Terechshenko, ambassade du Canada à Almaty, tél. : (011-7-3272) 501-151/52-3, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : ada.terechshenko@dfait-maeci.gc.ca.

Le Canada au salon Asian Aerospace 2004

A *Asian Aerospace* est le plus important salon professionnel de l'aérospatiale dans la région Asie-Pacifique. Le salon a eu lieu en février 2004 à Singapour, plaque tournante du transport de l'Asie du Sud-Est. Cette activité biennale a attiré plus de 750 exposants venus de 33 pays. Les accords commerciaux qui ont été annoncés se sont élevés à 4,6 milliards de dollars.

Le délégué commercial principal du Canada à Singapour, Steven Gawreletz, s'est dit très satisfait de la visibilité accrue dont le Canada a pu bénéficier lors du salon. « Ce salon est l'occasion parfaite pour les entreprises canadiennes d'accéder aux marchés asiatiques de l'aérospatiale, a-t-il affirmé. Nous avons travaillé très fort au cours de la dernière année afin d'accroître la présence du Canada par rapport au dernier salon il y a deux ans. Nous étions heureux de voir un groupe d'entreprises canadiennes dynamiques participer aussi activement et connaître du succès. »

Les exposants canadiens étaient bien placés pour tirer parti des quelque 25 000 visiteurs venus de près de 80 pays. Au total, 19 entreprises canadiennes ont exposé leurs produits et services au pavillon du Canada. Les ventes potentielles découlant de leur présence au salon sont estimées à plus de 400 millions de dollars pour les 12 prochains mois.

« Asian Aerospace 2004 représente pour notre entreprise le lieu par excellence pour rencontrer plusieurs de nos clients de la région et établir de nouveaux contacts », a mentionné le vice-président de l'aviation militaire chez **CMC Électronique**, Robert Atac.

Le vice-président de l'Association des industries aérospatiales du Canada, Ron Kane, a ajouté : « Ce salon est un lieu idéal pour mettre en valeur les technologies, les produits et les services avant-gardistes de notre industrie sur un marché offrant un fort potentiel de croissance au cours de la prochaine décennie. »

Élaborer une stratégie

En marge du salon, les délégués commerciaux de six pays de l'Asie du Sud-Est se sont rencontrés pour former une équipe régionale de l'aérospatiale



Aire d'observation des aéronefs à Asian Aerospace 2004

et de la défense. Cette équipe a été créée afin d'élaborer une stratégie régionale pour l'industrie aérospatiale et de faciliter l'échange d'information entre les missions du Canada en Asie du Sud-Est. Des agents de commerce en poste en Chine et au Japon se sont également joints à l'équipe.

« Je crois en ces rencontres, car elles traduisent notre détermination à placer

les intérêts et les besoins de nos clients au centre de notre travail », a déclaré M. Gawreletz.

Industrie Canada, l'Association des industries aérospatiales du Canada, Exportation et développement Canada, le ministère de la Défense nationale et quatre entreprises aérospatiales canadiennes prennent tous une part active dans ces séances.

L'équipe a l'intention d'organiser des activités promotionnelles au Canada, de collaborer à la réalisation d'études régionales et d'élaborer des outils de commercialisation. « Je suis enchanté de faire partie de cette équipe, a déclaré Bob McCubbing, délégué commercial aux Philippines. Le fait de travailler

tous ensemble nous permet d'être plus efficaces, et, partant, d'améliorer le service à la clientèle et de tirer le maximum de nos ressources. »

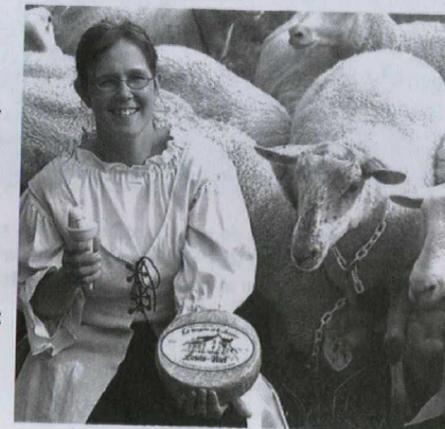
Pour plus de renseignements, communiquez avec le haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3200, téléc. : (011-65) 6325-3294, courriel : spore-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/sg.

Québec accueillera le Congrès mondial du mouton et de la laine

QUÉBEC — du 17 au 24 juillet 2004 — Le septième **Congrès mondial du mouton et de la laine (CMML)**, qui a lieu tous les trois ans, réunit les producteurs et protagonistes de l'industrie mondiale du mouton. Trois mille personnes venues de 15 pays participent à cette activité unique en son genre.

Parallèlement à ce congrès, une exposition, une foire agricole, ainsi que diverses activités récréatives seront organisées. Le congrès lui-même comprendra des assemblées plénières et divers ateliers qui permettront aux participants de partager les derniers renseignements concernant la production ovine.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le CMML 2004, tél. : (418) 832-9922, téléc. : (418) 832-5511, courriel : wswc2004@bellnet.ca, site Web : www.worldsheep.com.



TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

JAKARTA, INDONÉSIE — du 8 au 11 septembre 2004 — **Manufacturing Indonesia** est une exposition internationale sur la machinerie, l'équipement, les matériaux et les services.

Pour plus de renseignements, communiquez avec l'ambassade du Canada à Jakarta, tél. : (011-62-21) 525-0709, téléc. : (011-62-21) 571-2251, courriel : jkrta-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/jakarta.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

BANGKOK, THAÏLANDE — du 15 au 17 septembre 2004 — **Food Ingredients Asia 2004** est devenue la première foire commerciale en importance sur le marché des ingrédients alimentaires en Asie du Sud-Est.

Pour plus de renseignements, communiquez avec l'ambassade du Canada à Bangkok, tél. : (011-66-2) 636-0540, téléc. : (011-66-2) 636-0568, courriel : bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/bangkok.

SAO PAULO, BRÉSIL — du 31 août au 2 septembre 2004 — **Food Ingredients South America** est la foire commerciale internationale du Brésil sur les solutions et la technologie qu'offre l'industrie de l'alimentation.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Marcio Francesquine, agent de promotion commerciale, consulat du Canada à Rio de Janeiro, tél. : (011-55-21) 543-3004, téléc. : (011-55-21) 275-2195, courriel : rio@dfait-maeci.gc.ca, sites Web : www.canada.org.br ou www.fisa.com.br.

PRODUITS DE CONSTRUCTION

BEIJING, CHINE — du 27 au 30 septembre 2004 — La **China International Floor Coverings and Carpet Fair**

attire des distributeurs, des importateurs, des détaillants, des concepteurs et des architectes de Chine et d'Asie. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, téléc. : (011-86-10) 6532-4072, courriel : beijing-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : http://floor.ciec-exhibition.com.cn.

HELSINKI, FINLANDE — du 29 septembre au 3 octobre 2004 — **FinnBuild 2004** est un salon international du bâtiment et des services de construction.

Pour plus de renseignements, communiquez avec l'ambassade du Canada en Finlande, tél. : (011-358-9) 22-85-30, téléc. : (011-358-9) 60-10-60, courriel : hsnki-td@dfait-maeci.gc.ca, sites Web : www.canada.fi ou www.finnexpo.fi.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

SYDNEY, AUSTRALIE — du 5 au 9 septembre 2004 — Le **2004 World Energy Congress** sera axé sur la durabilité de

l'industrie de l'énergie, et sur les possibilités qu'elle offre et les difficultés qu'elle doit surmonter. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Robert Gow, délégué commercial, haut-commissariat du Canada à Sydney, courriel : robert.gow@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.tourhosts.com.au/energy2004.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

LE CAP, AFRIQUE DU SUD — du 5 au 8 septembre 2004 — L'**International Traffic Medicine Congress** est axé sur les services de santé et médicaux, le transport et le stockage.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le haut-commissariat du Canada à Johannesburg, tél. : (011-27-11) 442-3130, téléc. : (011-27-11) 442-3325, courriel : jobrg@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.canada.co.za.

TIC

MUNICH, ALLEMAGNE — du 18 au 22 octobre 2004 — **Systems 2004** est la principale foire commerciale interentreprises dans

le domaine de la technologie de l'information, des médias et des communications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Brian Young, vice-consul, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, téléc. : (011-49-89) 21-99-57-57, courriel : brian.young@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.systems-world.de.

MULTISECTORIEL

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 14 au 16 septembre 2004 — **Private Label Middle East** réunit un ensemble régional

d'acheteurs et de décideurs qui sont à la recherche de fabricants et de fournisseurs qui peuvent les aider à créer des produits à étiquetage exclusif ou des produits de marque particulière. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.channelsexhibitions.com.

INDUSTRIES DES SERVICES

HYDERABAD, INDE — du 14 au 17 octobre 2004 — **GETEX**, exposition universelle sur l'éducation et la formation, est la seule exposition internationale axée sur le recrutement et la formation des étudiants et le perfectionnement de la main-d'œuvre dans le sud de l'Inde. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com. 🍁

Service des renseignements

Le Service des renseignements de Commerce international Canada (CICan) et d'Affaires offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, des renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par télécopieur au **(613) 996-9709**; ou, encore, en consultant

SXC/B1

1E 1F

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
 MAECI
 125, promenade Sussex
 Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Convention de la
 poste-publication
 n° 40064047