

Point de vue



Entretien avec Carl Marcotte, vice-président du Groupe de développement des affaires – PME, Exportation et développement Canada (EDC), sur les normes et les PME dans le marché mondial d'aujourd'hui

Consensus : Compte tenu de l'expérience d'EDC sur le plan de l'aide consentie aux entreprises canadiennes souhaitant pénétrer les marchés étrangers, dans quelle mesure la certification selon les normes internationales est-elle importante?

CM : Selon notre expérience, le respect des normes peut faire toute la différence pour une entreprise (surtout une petite) qui cherche à se faire davantage présente sur les marchés étrangers. Bon nombre des petites entreprises d'exportation avec lesquelles nous travaillons se donnent beaucoup de mal pour établir leur bonne foi auprès d'une éventuelle clientèle étrangère. Pour réussir à long terme, il faut de toute évidence qu'une entreprise montre qu'elle est durable. Et le respect des pratiques commerciales normalisées reconnues à l'échelle internationale devrait être un élément essentiel de sa stratégie.

Je dirais même plus que, si les meilleures pratiques en matière de sécurité ou de qualité des produits sont reconnues dans beaucoup de ces normes, on constate cependant une nouvelle tendance : montrer que l'on est déterminé à assurer la sécurité et, plus particulièrement, celle de sa chaîne d'approvisionnement.

Consensus : EDC conseille aux petites entreprises de s'assurer de bien comprendre les marchés étrangers qu'elles veulent pénétrer avant de s'y aventurer. À quel point est-il important pour les PME de connaître les règlements et les normes en vigueur, que ce soit ceux du pays visé ou ceux prévus par l'OMC ou dans des accords commerciaux régionaux?

CM : À notre avis, ce qui distingue réellement les bons exportateurs des autres, c'est qu'ils savent ce qui compte pour les clients éventuels du marché visé. Les normes et la certification des entreprises comptent pour beaucoup certes, mais les subtilités dans la manière d'établir des relations de même que l'environnement dans lequel on cherche à faire des affaires revêtent aussi une grande importance. La croissance spectaculaire ces dix dernières années des chaînes d'approvisionnement internationales en est un bon exemple.

La déréglementation, l'augmentation de la productivité et l'amélioration de la « connectivité » entre les pays et les peuples ont entraîné la mondialisation même des chaînes d'approvisionnement très complexes. De nos jours, à peu près n'importe quelle entreprise peut faire le tour du marché mondial pour obtenir la meilleure qualité, le meilleur prix et la meilleure fiabilité, pour pratiquement toutes les pièces qui entrent dans la fabrication des produits qu'elle vend. C'est presque inimaginable, mais même un produit d'apparence aussi simple qu'un rasoir pour homme pourrait contenir des pièces provenant d'une demi-douzaine de pays.

Établir des relations qui permettent d'accéder à ces chaînes d'approvisionnement mondiales peut sembler aux yeux de certains, surtout ceux des petits exportateurs, un objectif inatteignable. La connaissance des « règles » locales et régionales fait toutefois la différence. Reprenons l'exemple précédent. Non seulement le rasoir en question est composé de pièces provenant d'un plus grand nombre de pays que jamais, mais il doit aussi être vendu (sans modification) dans un plus grand nombre de marchés qu'auparavant, en particulier au sein des blocs commerciaux régionaux. Ce qui signifie que les produits et les composants doivent répondre aux normes harmonisées (ou, dans certains cas, non) de multiples marchés.

Si l'on cherche proactivement à connaître ces normes à l'avance, on multipliera les chances de s'introduire dans ces chaînes d'approvisionnement. Qui plus est, respecter ces normes exige habituellement beaucoup plus, en termes de complexité, que le simple étiquetage des produits dans diverses langues. (Or, certains fournisseurs pensent que c'est la seule chose qu'ils ont à faire pour vendre leurs produits sur les trois marchés de l'ALÉNA.) Collaborer avec d'autres fournisseurs de son secteur pour savoir ce qui est réellement exigé, c'est payant. ■

Exportation et Développement Canada offre aux exportateurs canadiens des services de financement, d'assurance et de cautionnement ainsi que son expertise sur les marchés étrangers. www.edc.ca

