



Lancement du Défi canadien de l'exportation pour aider plus de 15 000 entrepreneurs à percer les marchés mondiaux en 2019

Le 24 février 2019 | Startup Canada, en collaboration avec UPS, Exportation et développement Canada et le Service des délégués commerciaux du Canada, a lancé aujourd'hui le deuxième Défi canadien de l'exportation annuel pour mettre en vedette 15 000 entrepreneurs et petites entreprises et favoriser leur expansion mondiale.

Bien qu'il y ait 2,3 millions d'entrepreneurs au Canada et plus d'un million d'entreprises, moins de 10 % des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada exportent. Pourtant, celles qui le font sont plus susceptibles de survivre et de développer leurs activités.

En raison du succès du projet pilote en 2018, le Défi canadien de l'exportation s'est étendu cette année à un plus grand nombre de villes pour soutenir davantage d'entrepreneurs à Vancouver, à Edmonton, à Winnipeg, à Mississauga, à Ottawa, à Montréal et à Fredericton.

Les finalistes de chaque ville ont été choisis. Ils se rendront à Toronto en octobre à l'occasion de la compétition finale de présentation d'entreprises. Pour en savoir plus sur les gagnants et pour un compte-rendu de chacun des événements, [cliquez ici](#).

« Le Canada est le pays le plus branché du G7 et se classe au premier rang pour la facilité d'y faire des affaires, ce qui confère aux entrepreneurs canadiens un avantage dès le départ sur le marché mondial », a souligné **Victoria Lennox, cofondatrice et présidente de Startup Canada**. « Nous sommes fiers de travailler avec de solides partenaires du gouvernement et de l'industrie pour lancer le Défi canadien de l'exportation 2019 et ainsi nourrir les ambitions d'expansion mondiale, assurer une meilleure préparation à l'exportation, accélérer l'accès aux marchés mondiaux et aider les entrepreneurs à se hisser sur le podium mondial. »

Les entrepreneurs peuvent présenter une demande pour se joindre à la cohorte d'entrepreneurs mondiaux de 2019; les demandes seront acceptées de manière continue jusqu'aux 28 février, 31 mars, 30 avril et 31 mai. Les candidats sélectionnés courront la chance de remporter 25 000 \$ en argent comptant et jusqu'à 100 000 \$ de plus en services de soutien, et ils participeront à l'atelier Global Accelerator d'un jour pour apprendre de fournisseurs canadiens de services de soutien à l'expansion mondiale et établir des liens avec eux, en plus de bénéficier d'un accès privilégié à des renseignements sur des missions commerciales et sur des marchés ainsi qu'à des ateliers d'accélération de l'expansion mondiale et à un réseau de partenaires pour les aider à intensifier leurs activités en 2019.

« Partout au Canada, des entrepreneurs innovateurs mettent au point des produits et des services à la fine pointe de la technologie et nous voulons nous assurer qu'ils disposent également des outils dont ils ont besoin pour réussir dans un contexte de concurrence mondiale », a déclaré le ministre de la Diversification du commerce international, **l'honorable Jim Carr**. « Grâce à des initiatives comme le Défi canadien de l'exportation, nous positionnons les petites et moyennes entreprises de façon à ce qu'elles puissent tirer parti des nouveaux débouchés sur les marchés du monde entier et qu'elles puissent croître et créer des emplois ici au pays. »

« La force de notre marque mondiale a augmenté et le monde se tourne davantage vers le Canada. Aujourd'hui, avec quatorze accords commerciaux qui ouvrent la voie à 62 % du marché mondial, les entrepreneurs et les entreprises du Canada ont accès à une clientèle plus vaste que jamais auparavant. Notre gouvernement veut accroître les exportations du Canada vers les marchés d'outre-mer de 50 % d'ici 2025. Pour ce faire, nous investissons 1,1 milliard de dollars pour préparer les entrepreneurs canadiens à l'exportation », a déclaré **la ministre de la Petite Entreprise et de la Promotion des exportations**,



l'honorable Mary Ng. « Le Défi canadien de l'exportation est une très belle occasion pour nos entrepreneurs les plus prometteurs de mettre en valeur leurs ambitions et d'accéder aux marchés mondiaux. J'encourage les entrepreneurs de tout le Canada à présenter une demande pour se joindre à la "cohorte d'entrepreneurs mondiaux de 2019" ».

UPS Canada et Exportation et développement Canada avaient fait équipe avec Startup Canada pour le Défi canadien de l'exportation (DCE) en 2018. Le projet pilote a remporté un franc succès et les deux organisations ont doublé le soutien fourni aux entreprises et ont accueilli le Service des délégués commerciaux au sein de l'équipe du DCE.

« UPS Canada s'attache fermement à continuer d'appuyer les entrepreneurs canadiens et de les encourager à tirer parti des possibilités de croissance sur les marchés mondiaux », a souligné **Paul Gaspar, directeur principal du segment des petites entreprises chez UPS Canada.** « Le pouvoir d'achat à l'étranger a augmenté et il devient important pour les entreprises canadiennes, particulièrement pour les PME, d'être prêtes et disposées à adopter une perspective mondiale. Le Défi canadien de l'exportation offre aux entrepreneurs le soutien dont ils ont besoin pour se préparer à faire concurrence à plus grande échelle. »

« À EDC, nous croyons que les petites et moyennes entreprises sont les poumons de l'économie canadienne et qu'elles constituent un important facteur de croissance et de prospérité internationales », a affirmé **Mairead Lavery, présidente et chef de la direction à Exportation et développement Canada.** « En tant qu'organisme de crédit à l'exportation du Canada, EDC s'engage à servir un plus grand nombre d'entreprises canadiennes. C'est pourquoi nous sommes ravis de nous associer à des organisations comme Startup Canada pour aider les entreprises à acquérir les connaissances dont elles ont besoin pour sortir de leur zone de confort et explorer de nouveaux marchés. »

« Pour réellement prospérer, les entrepreneurs canadiens doivent regarder au-delà des frontières et atteindre un plus grand nombre de clients partout dans le monde », a déclaré **Ailish Campbell, déléguée commerciale en chef du Canada.** « Le Service des délégués commerciaux existe justement pour cela! Fort d'un réseau d'experts en commerce répartis dans plus de 160 pays, le Service aide des milliers d'entreprises canadiennes à établir des liens et à accéder à des occasions d'affaires dans le monde entier. De plus, nous fournissons du financement, par l'entremise de programmes comme CanExport, pour aider les nouveaux exportateurs à assumer les coûts des activités de développement du commerce international. »

Les entrepreneurs sont invités à présenter leur demande dès maintenant; des candidats seront sélectionnés de manière continue dès le 21 février 2019. Pour obtenir plus de renseignements ou pour présenter une demande, visitez le site startupcan.ca/fr-cxc. Cliquez [ici](#) pour lire le compte-rendu du DCE 2018 et cliquez [ici](#) pour les points saillants.