

Acheter et vendre dans le monde entier

Débouchés pour les femmes d'affaires sur les marchés internationaux

Le 1^{er} mars 2000

Des pionnières de l'exportation partagent les secrets de leur réussite



Réseautage mondial : Des femmes d'affaires et des fonctionnaires du Canada ont participé au Sommet économique des femmes des Amériques, à Buenos Aires en novembre 1999. De g. à d. : Eynur Tarama, présidente de Northern Legacy; Ana Kessler, ministre des Petites et moyennes entreprises, Argentine; Diane Vincent, sous-ministre adjointe, Industrie Canada; et Simone Desjardins, première vice-présidente, BDC.

Fascinantes, elles n'ont peur de rien et ouvrent la voie aux autres. Les exportatrices canadiennes font leur marque plus que jamais auparavant. Depuis un babillard interactif au cabinet du président des États-Unis jusqu'à des services de planification d'un musée à Hong Kong, leurs produits et services montrent bien que les femmes font le saut sur la scène mondiale. Dans bien des domaines, elles sont même des chefs de file grâce à leurs innovations et initiatives.

Nous avons demandé à ces pionnières : « Pourquoi exporter? ». Elles nous ont expliqué pourquoi le commerce international est un volet de la croissance de leur entreprise orchestré avec beaucoup de soin.

- « Les exportations nous ont permis d'augmenter notre chiffre d'affaires et ont accru la visibilité de l'art de la côte du nord-ouest dans d'autres pays. » **Nancy Nightingale, Khot-La-Cha Coast Salish Handicrafts, Vancouver (C.-B.)**
- « C'est une question de survie! Le marché canadien est trop petit pour appuyer notre entreprise. L'exportation est la seule façon de s'en sortir. » **Lee McDonald, Southmedic Inc., Barrie (Ont.)**
- « Avant d'exporter, nous avions accès à 10 % du marché. Cette part est maintenant de 50 %. » **Suzanne Lebel, Genomics One Corp, Laval (Qc)**
- « On accroît ainsi la confiance dans la capacité des employés de faire bouger les choses chez nous et de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. » **Moya Cahill, Pan-Maritime Energy Services Inc., St. John's (N.-B.)**

Au sommaire

Êtes-vous prête à exporter? 2

D'excellents sites Web sur le commerce 2

Vous ne pouvez pas vous déplacer? Faites un voyage virtuel! 4

À Rome, faites comme les Romains 5

Vous souhaitez accéder au financement à l'exportation? 6

Une mission commerciale? Pourquoi pas! 8

La Journée internationale de la femme - Préparez-vous!

Le 8 mars prochain, des activités spéciales seront organisées pour les femmes d'affaires dans toutes les régions du Canada afin de célébrer la Journée internationale de la femme. Renseignez-vous sur ce qui se passe dans votre région en consultant le calendrier national détaillé à : www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp

Matchmaker™ : Votre réseau mondial

Un nouveau logiciel bientôt offert en ligne vous permettra de vous brancher sur le commerce, notamment à des entreprises qui veulent acheter ou vendre des produits et des services, aux délégués commerciaux du Canada, ainsi qu'à d'autres experts du commerce international. Voici comment ce logiciel fonctionne :

- Vous vous inscrivez comme utilisatrice de Matchmaker.
- Vous présentez votre profil et votre demande.
- Vous recevez un courriel donnant les résultats qui correspondent à votre demande pour le marché ciblé. Les personnes-ressources recevront également votre profil.

Plus de détails à la p. 3

Pourquoi exporter? Et pourquoi maintenant?

La conjoncture n'a jamais été aussi propice pour que les femmes d'affaires exportent. Il existe une foule de ressources et de programmes publics et privés conçus pour vous aider, que vous songiez à une expansion internationale ou que vous soyez une exportatrice aguerrie. D'ailleurs, le Canada est à l'avant-garde dans ce domaine. Depuis des recherches clés sur les exportatrices canadiennes — les premières du genre au monde — jusqu'à l'organisation de missions commerciales spéciales à l'intention des femmes, nous repoussons les frontières pour accroître les occasions d'affaires que peuvent saisir les femmes.

L'ensemble de ces activités ont révélé un fait crucial : le secret de la réussite internationale dépend des

contacts, encore des contacts et toujours des contacts. Ce message a été renforcé une fois de plus par les exportatrices des quatre coins du pays interrogées dans le cadre de ce supplément. Dans les pages qui suivent, nous vous présentons certaines de ces pionnières, qui vous offrent leurs conseils sur l'exportation. Pour des profils détaillés et d'autres conseils, visitez notre site « Les Femmes d'affaires et le commerce » à www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp

Le message de ces Canadiennes qui se sont lancées sur les marchés internationaux et qui y ont triomphé est clair : préparez-vous! Plus vous serez préparée, plus vous aurez du succès. C'est pour cette raison que ce

supplément vous indique également des ressources utiles.

Nous voulons vous donner un aperçu qui vous aidera à acheter et à vendre dans le monde entier et à faire prospérer votre entreprise comme vous pourriez difficilement l'imaginer à l'heure actuelle. Bonne lecture, et conservez ce supplément précieusement. Il constitue une source d'information qui pourrait bien vous inspirer!

JoAnna Townsend

JoAnna Townsend
La directrice des Services à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises

Préparé par les Services à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises