

Les missions commerciales peuvent-elles vous être utiles?

L'idée de participer à une mission commerciale vous décourage? Repensez-y! En 2008, trois missions commerciales ont été conçues spécifiquement pour permettre à des femmes d'affaires d'étudier des possibilités de développement de marchés. Que vous soyez une exportatrice débutante ou chevronnée, les missions commerciales sont une excellente façon d'étudier des marchés cibles, de nouer des contacts utiles (qui prendraient autrement des années à établir) et de développer de nouveaux marchés. Les missions commerciales vous donnent un accès privilégié à des délégués commerciaux qui connaissent bien le marché, à des possibilités de jumelage avec des entreprises locales et des marchés publics, et à un grand nombre d'activités de réseautage.

Voici un bref aperçu des missions de 2008 et des avantages qu'en ont retiré quelques participantes.

Mission commerciale à la Jamaïque et à la Barbade en janvier 2008. Après avoir participé l'an dernier à une mission composée de 15 femmes d'affaires canadiennes et organisée par le MAECI, Pernille Boulter, présidente de Kisserup International Trade Roots inc. (www.kisserup.com), a obtenu un contrat de formation avec la Private Sector Organization de la Jamaïque. « Le jumelage réalisé par les délégués commerciaux canadiens a été déterminant », affirme madame Boulter.

Mission de MEC et de l'Initiative femmes exportatrices de l'APECA à Philadelphie et New York, en juin 2008. L'ancienne secrétaire d'État aux Affaires étrangères et au Commerce international, M^{me} Helena Guergis (actuellement ministre d'État, Condition féminine) a dirigé la mission commerciale d'une



Participants représentant toutes les provinces de l'Atlantique

semaine financée conjointement par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC). La mission s'adressait à des femmes d'affaires sans expérience de vente antérieure aux États-Unis. Les participantes ont assisté à des ateliers de formation sur le marché des aliments de spécialité des États-Unis, le conditionnement et l'étiquetage, les acheteurs-détaillants et la diversité des fournisseurs, ainsi qu'à des activités de réseautage avec des chefs d'entreprises locaux. Elles ont visité également des chaînes d'épicerie locales et participé au Fancy Food Show, le plus important salon du secteur de la gastronomie dans le monde.



(de gauche à droite) Deborah Windsor de l'APECA, le célèbre chef américain Guy Mitchell, le chef Erin Henri de l'Île-du-Prince-Édouard et Joanne Caissie de Culinary Wines

« Ce fut une expérience formidable pour mon entreprise » affirme Joanne Caissie, copropriétaire de Culinary Wines à Shediac au Nouveau-Brunswick, qui tenait un stand au Fancy Food Show à New York. Ce fut une excellente occasion de présenter l'assaisonnement liquide qu'elle produit et qui sert à préparer des aliments sains et délicieux (www.culinarywines.ca). « J'ai rencontré des gens passionnés, tant du côté de l'APECA que de l'équipe commerciale du consulat, qui ont développé un réseau très vaste et qui m'ont permis d'établir des contacts importants. L'aide qu'apporte le consulat pour cibler de nouveaux marchés est phénoménale. À défaut de son propre bureau, c'est vraiment ce qu'il y a de mieux. Je travaille maintenant à l'élaboration d'un plan d'exportation vers les États-Unis et j'ai établi des nouveaux contacts dans des chaînes d'épicerie qui s'intéressent aux aliments de spécialité. »

Le célèbre chef américain Guy Mitchell, chef invité à la Maison-Blanche, a visité le stand de Joanne et enchanté toutes les personnes présentes avec une démonstration culinaire.

« J'ai fait l'essai des produits de Culinary Wines et je les recommande à tous les restaurants – ce sont les meilleurs sur le marché », affirme le chef. Les assaisonnements de Joanne ont servi à la préparation de repas à la Maison-Blanche, durant l'Administration précédente.

Mission commerciale de l'Organization of Women in International Trade (OWIT) à Monterrey au Mexique en octobre 2008. Bénéficiant de l'appui du MAECI et d'Exportation et développement Canada, cette mission commerciale de deux jours a eu lieu dans le cadre de la conférence annuelle mondiale de l'OWIT international (www.owit.org). Les participantes ont assisté à une séance d'information préliminaire offerte par le personnel du consulat canadien, à des rencontres adaptées de jumelage commercial avec des entreprises et des organismes mexicains, ainsi qu'à plusieurs activités de réseautage avec l'ambassadeur du Canada au Mexique, M. Guillermo Rishchynski, la Mexican Employers' Association, la Chambre de commerce du Canada et l'OWIT International.

« On m'a présentée à de bons partenaires potentiels et j'espère maintenant m'associer avec une entreprise qui me permettra de bonifier mon offre », a renchéri Carol Beaul, présidente d'IntelliTrade inc. « Ce fut aussi très utile de rencontrer d'autres femmes cherchant à accroître leurs parts de marché ».

« J'ai appris beaucoup de choses à propos de Monterrey – il peut s'agir d'un endroit de choix où faire des affaires – et également au sujet de l'OWIT », ajoute Ginny Dybenko, doyenne de la School of Business and Economics, à l'Université Wilfrid Laurier de Waterloo. « Cette semaine a été très enrichissante ».



Les participants à la mission commerciale lors de la séance d'information au Mexique, en compagnie de l'ambassadeur du Canada et du personnel du consulat du Canada.

Prochaine mission commerciale

Mission commerciale de femmes d'affaires canadiennes en Chine, y compris Hong Kong
Du 23 novembre au 5 décembre 2009

- Mission très chargée visant spécialement à aider les femmes à découvrir par elle-même le potentiel de la Chine élargie.
- La mission comportera des ateliers, des séminaires, des rencontres avec des représentants gouvernementaux et des femmes d'affaires prospères, des salons commerciaux, des activités de réseautage et des activités de jumelage facultatives.

Renseignements : Envoyez un message électronique à carla@themandarinschool.com
www.themandarinschool.com

Pourquoi participer à des missions commerciales?

« C'est l'un des meilleurs investissements que vous pouvez faire pour votre perfectionnement individuel et professionnel. » Isabel Alexander, Phancorp Inc.

Jetez un coup d'œil à notre site qui a fait peau neuve tout récemment :

www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca
Le portail d'information destiné aux femmes d'affaires exportatrices telles que vous!