

SERVICES SOUTIEN AUX ENTREPRENEURS ET EXPORTATEURS

Service des délégués commerciaux du Canada | Offre des renseignements sur le terrain et des conseils pratiques au Canada et dans plus 175 villes du monde deleguescommerciaux.gc.ca ou 1-888-306-9991

CanadExport | Des articles et les nouvelles les plus récentes sur les affaires à l'échelle internationale canadexport.gc.ca

Réseau Entreprises Canada | Réseau de 400 services aux entreprises partout au Canada qui apportent du soutien aux entrepreneurs entreprisescanada.ca/fra ou 1-888-576-4444 (TTY 1-800-457-8466 malentendants)

Base de données avec accès gratuit des femmes propriétaires d'entreprises | Faites la promotion de vos produits et services dans le monde. Cinq millions d'acheteurs nationaux et internationaux, de distributeurs et de partenaires la consultent chaque année ic.gc.ca/faci

Gouvernement du Canada | Les organismes fédéraux par région

- » Agence de promotion économique du Canada atlantique (voir l'Initiative Femmes en affaires) acoa-apeca.gc.ca
- » Développement économique Canada pour les régions du Québec dec-ced.gc.ca
- » Agence canadienne de développement économique du Nord CanNor.gc.ca
- » Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario FedDevOntario.gc.ca
- » FedNor (Ontario) fednor.gc.ca
- » Diversification de l'économie de l'Ouest Canada wd-deo.gc.ca

FAITES CONNAÎTRE VOTRE ENTREPRISE - GRATUITEMENT - DANS LE MONDE ENTIER

Accédez instantanément à un monde de possibilités pour les femmes d'affaires canadiennes. Inscrivez-vous à notre annuaire spécialisé des femmes propriétaires d'entreprises et placez votre entreprise sur le radar mondial.

« Ce répertoire est une excellente ressource pour les femmes entrepreneures. Profitez-en! Chaque année, 5 millions d'acheteurs nationaux et internationaux, de distributeurs et de partenaires consultent la base de données. Faites en sorte qu'ils vous trouvent », déclare Zoe Hawa, déléguée commerciale, FACI.

Inscrivez-vous aujourd'hui à ic.gc.ca/faci.

**PLANIFIEZ VOTRE PROCHAIN VOYAGE
D'AFFAIRES. VISITEZ LE SITE VOYAGE.GC.CA**

Services consulaires

Voyager au féminin
LA SÉCURITÉ AVANT TOUT



À VOS MARQUES, PRÊTES, PARTEZ! VOTRE LISTE DE CONTRÔLE AVANT D'EXPORTER

- » Évaluez le potentiel d'exportation de votre entreprise
- » Élaborez votre plan d'exportation
- » Déterminez vos marchés cibles
- » Demandez des conseils à des experts
- » Préparez votre stratégie de marketing
- » Obtenez du financement pour les exportations
- » Trouvez un partenaire (ou déterminez si vous en avez besoin d'un)
- » Établissez votre stratégie d'entrée sur le marché
- » Obtenez vos permis d'exportation
- » Validez vos canaux de distribution
- » Obtenez de l'aide juridique relative aux contrats
- » Souscrivez une assurance à l'exportation et une assurance transport
- » Préparez votre produit ou service pour les exportations

Cette liste de contrôle est une adaptation du *Guide pas-à-pas à l'exportation* qui est disponible en ligne sur le site deleguescommerciaux.gc.ca.



Le groupe FACI a dirigé une séance de discussion en groupe intitulée « From Domestic to International: Your Gateway to Success » (De l'échelon national à l'échelon international : la clé de votre succès), à l'occasion du Forum des femmes chefs d'entreprise tenu le 24 mars 2015, à Ottawa. L'événement a été animé par la ministre du Travail et ministre de la Condition féminine, l'honorable D^{re} K. Kellie Leitch. Son objectif? Assurer l'accès des entrepreneures à des réseaux, à de l'information et à des ressources qui appuieront la croissance de leur entreprise.

« Conseil avisé : faites des choix stratégiques

« J'ai appris à être attentive par rapport aux marchés que nous desservons et à rester fidèle à ce qui confère du succès à nos produits. Nous n'innovons pas pour le court terme : les tendances du genre « poudre aux yeux ». L'innovation dans notre environnement n'est pas la grande idée unique qui va révolutionner le monde. Nous veillons à être cohérentes dans nos innovations de produits, par exemple, l'ajout de desserts sans gluten certifiés en fonction des demandes des consommateurs.

Mon conseil? Développez les relations publiques au niveau local et la demande des consommateurs, étudiez vos objectifs de livraison, de distribution et de ventes locales. Mettez vos produits à la disposition des bonnes personnes et au bon endroit. Dans le monde des desserts et du chocolat, cela signifie participer à des programmes d'échantillonnage des supermarchés, à des concours de pâtisserie au niveau international et remporter des prix à des foires commerciales. Cela signifie offrir des échantillons aux critiques alimentaires influents et aux éditeurs, blogueurs et autres médias sociaux influents. »

Daniele Bertrand, Dufflet Pastries
Toronto (Ontario)