

# Les FEMMES d'affaires 2015

en commerce international



## EXPORTER : UN MONDE DE POSSIBILITÉS

Les signes du marché dynamique sont omniprésents : en ligne, dans les médias que nous utilisons tous les jours. Nos clients de tous les pays. Pourquoi n'y vendrions-nous pas nos produits et services? En tant que femme d'affaires, vos produits et services méritent d'être connus et appréciés. Ils sont souvent beaucoup plus importants que vous ne pouvez obtenir en vous limitant au marché local.

C'est précisément la raison pour laquelle une femme résidente de Vancouver, ouvre un bureau à Los Angeles. Elle estime que les nouveaux marchés valent la peine d'être explorés.

« Nos clients de Toronto et de Vancouver sont en relations publiques à Los Angeles. C'était un risque, mais nous avons pu le gérer car nous connaissons le marché. Nous avons pu développer nos activités au Canada et nous nous sommes assurés que cela permettrait de garder notre perspective globale pendant l'expansion. La route est allons de l'avant! »

### Adoptez une approche stratégique

Peu importe que vous fassiez déjà du commerce international ou que vous soyez à vos débuts, une approche stratégique est essentielle pour explorer de nouveaux marchés.

Où commencer? Joignez-vous au programme du groupe Femmes d'affaires en commerce international (FACI) et contactez le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada.

[suite à la page 2]

## POURSUIVRE SUR NOTRE LANCÉE

2014, c'est l'année 2014 qui a été la plus grande année pour le commerce. Elle a été une année record pour les petites et moyennes entreprises (PME) grâce à la conclusion de l'Accord économique et commercial global de l'Union européenne (AECG) et de l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

En plus de nouvelles possibilités pour les PME dans l'Union européenne et le marché de plus de 500 millions de personnes, à ce qu'il insuffle un dynamisme économique grâce à des recettes annuelles de plus de 100 milliards de dollars, une augmentation du commerce international.

En 2014, le Canada a injecté 1,7 milliard de dollars dans le commerce et permettre d'accroître de 32 p. 100 les exportations vers la Corée du Sud. Il fournira de nouvelles opportunités pour les femmes canadiennes sur le marché de l'Asie.

Le Canada a de mettre en œuvre sa stratégie commerciale pour votre expansion dans le monde. Une base solide sur lequel les PME peuvent exporter leurs produits et services.

En tant que femmes canadiennes, votre capacité d'aider votre économie canadienne grâce au commerce est une priorité.

Le but de ce bulletin est de vous fournir des conseils étape par étape et de vous diriger vers nos nombreuses et précieuses ressources.

Ensemble, nous pouvons continuer à bâtir sur notre lancée. Nous vous encourageons à prendre part à l'une de nos missions commerciales, à utiliser les services offerts par FACI et le SDC et à participer à l'un de nos ateliers « Le monde à votre portée » sur l'exportation. Nous nous engageons à travailler avec vous coude à coude sur votre chemin du succès dans l'exportation.



L'honorable Ed Fast  
Ministre du  
Commerce  
international



L'honorable  
D<sup>re</sup> K. Kellie Leitch  
Ministre du Travail  
Ministre de la  
Condition féminine

## DANS CE NUMÉRO

- Exporter : Un monde de possibilités..... 1-2
- Cinq étapes vers votre prochain marché..... 2
- Le libre-échange : Votre passerelle internationale ..... 3
- Accélérez vos ventes mondiales grâce au commerce électronique..... 4
- Tisser des liens grâce aux partenariats ..... 5
- Trouver les capitaux pour financer vos activités internationales..... 6
- Services de soutien aux entrepreneurs et exportateurs ..... 7
- Les réseaux et associations de femmes d'affaires ..... 8

