



La délégation canadienne à la conférence nationale du WBENC, à Baltimore.

Sept étapes vers la réussite en matière de diversification des fournisseurs

1. **Tenez compte de la certification dans votre plan d'activités.** Cet exercice stratégique de réflexion devrait vous aider à repérer les sociétés et les gouvernements qui gèrent des programmes de diversification des fournisseurs, à cibler ceux avec lesquels vous voulez faire des affaires et à bien exposer les raisons pour lesquelles ils devraient faire des affaires avec vous.
2. **Intégrez la certification à vos efforts de commercialisation.** Examinez votre plan et vos tactiques de commercialisation. Trouvez des moyens de mettre en valeur votre certification et votre intérêt pour les occasions d'affaires liées à la diversification des fournisseurs. Mettez au point des messages et des produits pour demeurer le choix privilégié de vos clients potentiels.
3. **Créez un plan d'action et mettez-le en œuvre.** Vous devez maintenant dresser votre liste de choses à faire. Classez par ordre de priorité vos mesures à prendre, fixez des dates limites et assignez des tâches aux membres de votre équipe. Ensuite, mettez votre plan en œuvre et surveillez vos progrès.
4. **Indiquez votre intérêt et faites du réseautage.** Beaucoup de grands organismes possèdent des sections consacrées à la diversification des fournisseurs sur leur site Web. Indiquez votre intérêt de devenir un fournisseur et donnez à ces organismes de l'information sur votre entreprise et sur ce que vous pouvez faire pour eux. Apprenez à connaître les agents d'approvisionnement et communiquez régulièrement avec eux.
5. **Travaillez en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux du Canada.** Les délégués commerciaux au Canada et partout dans le monde disposent de vastes réseaux et possèdent des connaissances approfondies. Tirez-en le meilleur parti. Ces délégués commerciaux peuvent vous aider à repérer les possibilités, à vous préparer à entrer sur vos marchés cibles et à trouver des contacts qualifiés.
6. **Trouvez des occasions d'accroître votre visibilité.** Chaque année, des occasions de jumelage se présentent dans un large éventail d'industries, à l'occasion de salons visant la promotion de la diversification des fournisseurs. Consacrez le temps et l'argent nécessaires à votre participation à ces activités. Prenez part à des missions commerciales et à la Conférence annuelle de la Women's Business Enterprise National Council. Rien ne peut remplacer les rencontres en personne.
7. **Tirez parti de vos liens avec WEConnect Canada.** Faites du réseautage avec d'autres propriétaires d'entreprises à propriété féminine certifiées et avec l'équipe de WEConnect Canada. Informez-les au sujet de vos produits ou de vos services. Après tout, il s'agit du meilleur moyen de vous assurer que votre nom est mentionné lorsque des occasions d'affaires qui correspondent à votre profil se présentent.

Vous connaissez une femme en mission?

Les candidatures sont acceptées!

Prix JoAnna Townsend,
Organization of Women in International Trade Toronto
www.owit-toronto.ca (en anglais seulement)

Prix Sara Kirke de l'entrepreneuriat féminin,
Canadian Women in Technology, une section de l'Alliance canadienne
pour les technologies avancées (Alliance CATA)
www.catawit.ca (en anglais seulement)

Prix canadiens de l'entrepreneuriat féminin RBC
www.theawards.ca/cwea/index_fr.cfm

Prix World of Difference 100 de l'Alliance internationale des femmes
www.tiaw.org (en anglais seulement)

Prix canadiens du mérite à l'exportation
www.prixexport.ca

Prix Global Traders de l'Ontario et Prix Business Achievement de l'Ontario
www.obaa.ca/nominate-now (en anglais seulement)

Gala des Prix annuels de l'Association canadienne des femmes
en communications
www.cwc-afc.com

Prix Top 100 : Les Canadiennes les plus influentes du Réseau
des femmes exécutives
www.top100women.ca

Organismes de développement régional pour les femmes d'affaires en commerce

Les organismes de développement régional du gouvernement fédéral offrent des programmes visant à stimuler l'économie des collectivités canadiennes. Certains de ces programmes sont conçus spécialement pour aider les femmes d'affaires.

Initiative Femmes en affaires de l'Agence de promotion économique du
Canada atlantique www.acoa-apeca.gc.ca

Développement économique Canada pour les régions du Québec
www.dec-ced.gc.ca

Agence canadienne de développement économique du Nord www.nord.gc.ca

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec www.cefq.ca

FedNor (Ontario) www.fednor.ic.gc.ca

Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario
www.feddevontario.gc.ca

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
www.wd.gc.ca/fra/accueil.asp

L'initiative pour les femmes entrepreneures comprend :

Women's Enterprise Centre of B.C.
www.womensenterprise.ca (en anglais seulement)

Alberta Women Entrepreneurs
www.awebusiness.com (en anglais seulement)

Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.
www.womenentrepreneurs.sk.ca (en anglais seulement)

Centre d'entreprise des femmes (du Manitoba)
www.wecm.ca (en anglais seulement)