

Visez le marché mondial avec le Service des délégués commerciaux du Canada

Grâce à sa présence bien établie dans des villes partout dans le monde, le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada peut vous aider à naviguer dans l'univers complexe des marchés internationaux. Nos services de renseignements sur le terrain et nos conseils pratiques sur les marchés étrangers aident les entreprises canadiennes à prendre des décisions plus judicieuses, plus rapides et plus rentables afin d'atteindre leurs objectifs à l'étranger. Appelez sans frais au 18883069991, ou visitez le www.deleguescommerciaux.gc.ca.

Délégué commercial virtuel

Le Délégué commercial virtuel est votre portail en ligne personnel vers le Service des délégués commerciaux. Inscrivez-vous dès aujourd'hui : des centaines de délégués commerciaux à travers le monde auront ainsi accès aux données sur votre entreprise. De votre côté, vous aurez accès aux occasions d'affaires dans votre industrie, aux études de marché ainsi qu'aux nouvelles et activités sectorielles. Organisez des réunions avec des spécialistes du commerce international, présentez des demandes de financement à l'exportation et gérez vos risques.

www.deleguescommerciaux.gc.ca

CanadExport

CanadExport, le cybermagazine officiel du SDC, présente des articles et des balados offrant des renseignements sur les marchés à l'intention des entreprises canadiennes qui font des affaires dans le monde entier.

www.canadexport.gc.ca

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)

Le programme NEEF est un séminaire de deux jours offert par les gouvernements provinciaux en collaboration avec le MAECI. Le programme aide les petites et moyennes entreprises à mieux comprendre la réglementation américaine.

www.deleguescommerciaux.gc.ca

Exceller à l'exportation

Lorsqu'il est question d'entrer sur de nouveaux marchés, la PDG de PowerWatch, Janeen Stodulski, se démarque comme un exemple parfait de pratiques exemplaires en ce qui a trait à l'exportation. Après avoir mis sur pied ses premiers produits de gestion de l'énergie domestiques en 2008, cette entrepreneure d'Oakville, en Ontario, s'est tournée vers les marchés américain et indien, obtenant des ventes pour certaines des plus importantes entreprises de services publics de l'Inde.

Quel est son secret? L'attention aux détails. « Pour chacune des rencontres avec un nouveau partenaire potentiel, j'effectue une quantité effarante de recherche à l'avance. Je sais tout ce que je dois savoir à leur sujet, explique-t-elle. Lorsque je les rencontre, je pose beaucoup de questions, ce qui m'aide à déterminer leurs besoins et à leur offrir des solutions pour y répondre. » Elle explique que l'adaptation de son produit ou de son service à l'environnement local est essentielle. Elle insiste également sur le fait que le prix doit être acceptable. Il est donc important de comprendre ce que le marché peut supporter.

Janeen Stodulski recommande de suivre des cours ou d'effectuer de la recherche pour comprendre la culture locale. « Une fois le premier contact établi, il vous faut visiter régulièrement le client et maintenir la correspondance par courriel et par téléphone, suggère-t-elle. Même si vous décidez que ce n'est pas pour vous, remerciez les personnes de vous avoir consacré du temps. » Elle envoie toujours des cartes de remerciement rédigées à la main à toutes les personnes qu'elle rencontre lors de voyages d'affaires, en plus de leur envoyer un message courriel pour faire le suivi.

Qu'est-ce qui en est d'assurer votre succès? Entourez-vous d'une solide équipe locale dans le marché – un bon comptable, un avocat réputé et un solide partenaire. « Collaborer avec vos contacts du gouvernement, comme le Service des délégués commerciaux, propose-t-elle. C'est mon travail d'entretenir des relations, mais c'est à eux d'ouvrir des portes et de vous appuyer tout au long de votre cheminement. »

Ressources à votre disposition

www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Abonnez-vous à notre liste de distribution pour recevoir les prochains numéros de ce bulletin ainsi que des renseignements sur les missions commerciales à venir et d'autres actualités commerciales destinées aux femmes d'affaires. Adressez-vous à faci@international.gc.ca.



Accédez ces services gouvernementaux

Organismes de développement régional

Les organismes de développement régional du gouvernement fédéral offrent des programmes visant à stimuler la croissance et à appuyer l'entrepreneuriat dans l'ensemble du Canada, y compris des programmes destinés aux femmes :

» Agence canadienne de développement économique du Nord www.north.gc.ca

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

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

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

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

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

Entreprises Canada

Le Réseau Entreprises Canada est un guichet unique permettant d'accéder aux renseignements et services offerts aux entrepreneurs canadiens par le gouvernement fédéral, les provinces et les territoires. Il est accessible en personne, en ligne ou par téléphone. www.entreprisescanada.gc.ca

Les femmes entrepreneures

- Les femmes représentent près d'un tiers des travailleurs indépendants au Canada.
- Au total, 47 p. 100 des 1,6 million de petites et moyennes entreprises au Canada appartiennent à des femmes.
- De 1999 à 2009, le nombre de travailleuses autonomes a augmenté de 13 p. 100, tandis que cette augmentation chez les hommes était de 10 p. 100.
- Les femmes pourraient apporter une contribution additionnelle de deux milliards de dollars par année à l'économie canadienne grâce à une hausse de 20 p. 100 des recettes totales des entreprises appartenant majoritairement à des femmes.

Source : Industrie Canada