



Elle trouve des partenaires étrangers grâce à la technologie...

Ann Marie Colizza, présidente de DeltaCrypt Technologies Inc., Piedmont (Québec)
www.deltacrypt.com – 888-500-3563

Ann Marie Colizza dirige DeltaCrypt Technologies, un chef de file dans le secteur des technologies de logiciels de cryptage. DeltaCrypt offre des solutions complètes à ses clients à travers le monde, en collaboration avec un réseau de partenaires spécialisés en logiciels. Le modèle d'entreprise de DeltaCrypt dépend étroitement de la gestion des relations de partenariat. Son site Web ne sert pas uniquement à attirer de nouveaux partenaires, mais aussi à gérer tout le processus de la chaîne logistique. La firme se sert également de sa technologie pour démontrer et installer de nouvelles applications et former le personnel, échanger de l'information et résoudre les problèmes de manière plus efficace. Cette façon d'utiliser la technologie lui permet de communiquer efficacement avec ses partenaires tout en fournissant des produits de la plus haute qualité aux utilisateurs finals.

« Nous devons saisir toutes les occasions de réseautage qui se présentent. Les réseaux profitent non seulement à l'entreprise mais aussi à nos relations interpersonnelles. Il est très rare que nous sachions à l'avance si nos contacts seront avantageux. »

« Les délégués commerciaux sont les yeux des exportateurs à l'étranger. Non seulement peuvent-ils vous présenter à des partenaires ou des clients éventuels, mais ils sont aussi une source précieuse de conseils et de connaissances du milieu local. »

« Travailler en réseau aujourd'hui, c'est investir dans l'avenir. »

Ann Marie Colizza

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JUL 28 2010

Suivez les conseils des sages qui vous guideront sur le chemin de la prospérité...

Marla Kott, PDG d'Imprint Plus, Richmond (Colombie-Britannique)
www.imprintplus.com – 800-563-2464

Imprint Plus fabrique des insignes porte-nom réutilisables innovateurs en se spécialisant dans des modèles brevetables qui répondent aux besoins de clients soucieux de l'environnement. Affichant une croissance annuelle de plus de 30 %, Imprint Plus est véritablement une entreprise mondiale, car elle dessert plus de 16 000 clients possédant 26 000 établissements dans 66 pays. Elle est incontestablement le leader sur ce créneau en croissance rapide. Ses kiosques dans les foires internationales et son équipe de vente aident à attirer les clients et à répondre à leurs besoins, les incitant ainsi à témoigner de leur satisfaction et à recommander l'entreprise à d'éventuels nouveaux clients.

Selon Marla, « la certification de WEConnect Canada ouvre des portes et crée des débouchés pour Imprint Plus. Notre trousse de porte noms réutilisables est un produit fabuleux, mais sans l'accueil et l'intérêt de ces nouveaux contacts, nos progrès seraient beaucoup plus lents. »

« Nos ventes aux États-Unis étaient en baisse, mais la mission commerciale à San Francisco en juin 2009 m'a permis de découvrir les innombrables débouchés qu'offre le marché américain. Avec la certification de WEConnect Canada, j'ai maintenant accès à un nombre beaucoup plus important de sociétés inscrites au palmarès Fortune 500 et j'ai pu décrocher dernièrement un gros contrat avec un casino américain. »



« Lorsqu'on est à la recherche de la prospérité, quel bonheur de rencontrer sur son chemin de sages guides qui vous orientent dans la bonne direction! »

Marla Kott



Au Nouveau-Brunswick, les réseaux mènent aux marchés mondiaux...

Carol Chapman, présidente de C2 Communications Inc., Moncton (Nouveau-Brunswick)
www.c2communications.ca – 506-388-1888

Carol Chapman dirige C2 Communications, une petite entreprise de publicité et de vente qui travaille à l'international, ainsi que sa filiale C'volution. Le travail en réseau et les partenariats sont la pierre angulaire du succès et de la croissance de la compagnie. Carol est une inconditionnelle des réseaux depuis plus de 20 ans. Elle participe activement à la vie communautaire et c'est là, à ses yeux, que tout doit commencer. Son aptitude à établir des contacts et à relier les gens entre eux lui a valu beaucoup de succès dans des marchés comme le Moyen-Orient, les États-Unis, le Mexique et le Japon.

Carol a participé à des missions de femmes d'affaires organisées par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) pour établir de nouveaux partenariats. Pour une entreprise de services comme celle qu'elle dirige, il est très important de maintenir des réseaux. Le moyen le plus efficace de vendre des services est en effet le bouche-à-oreille, et c'est pourquoi il importe que ces firmes fassent parler d'elles le plus possible.

« Mes partenaires sont souvent une excellente ressource, et ils me présentent à de nouveaux clients. »

Carol Chapman