

Industrie : Transports

Marie-Chantal Goyette, v.-p., Mexuscan Cargo



Sainte-Martine (Québec)
450-691-5151, poste 3313
mcgoyette@charetteettransport.com
www.mexuscan.com

Dans l'exportation depuis : 9 ans

Ventes à l'étranger : 85 %

Marchés internationaux : États-Unis et Mexique

Services internationaux : Fournisseur de services de transport routier aux exportateurs et aux importateurs entre le Canada, les États-Unis et le Mexique avec un parc de 125 camions et de 400 remorques.

Avantage concurrentiel : L'une des rares entreprises de transport canadiennes offrant un service porte-à-porte entre le Québec ou l'Ontario et le Mexique sans transbordement,

ce qui réduit au minimum le temps de parcours et les coûts d'entreposage et de transbordement ainsi que la possibilité de perte ou de dommage.

Principal défi : « Il est difficile, mais nécessaire de contrôler chaque semaine le ratio des recettes par rapport aux coûts et de surveiller les taux de change parce que les marges sont minces dans cette industrie et qu'il est facile de perdre de l'argent sur certains comptes si l'on n'est pas vigilant. »

Ressources utilisées : Marie-Chantal a participé pour la première fois à une mission commerciale à Monterrey (Mexique) en 2008, organisée par l'Organization of Women in International Trade (OWIT), où elle a rencontré des responsables de la logistique. « Il est important d'établir ces relations parce qu'on ne déplace pas un camion sur une pièce de dix cents. »

Meilleur conseil à donner : « Il est plus facile d'affronter les périodes économiques difficiles si vous avez des clients nationaux et internationaux pour réduire votre dépendance à l'égard d'un seul marché. Plus il y a de marchés où vous menez des activités, plus votre clientèle est diversifiée et mieux vous réussirez. »

« La façon la plus efficace de croître consiste à augmenter nos activités commerciales internationales. »

ANECDOTE : Marie-Chantal a appris à conduire un camion à 16 ans.

Industrie : Produits chimiques

Isabel Alexander, présidente, Phancorp Inc.



Brampton (Ontario)
905-790-8875
ialexander@phancorp.com
www.phancorp.com

Années d'exploitation : 20

Ventes à l'étranger : 92 %

Marchés internationaux : États-Unis, Asie, Europe, Amérique du Sud

Services internationaux : Grossiste en produits chimiques à l'échelle internationale ayant une expertise en acquisition, logistique et finance internationale qui dessert les distributeurs et producteurs de produits chimiques.

« Voyez grand et n'ayez pas froid aux yeux. Les frontières sont réellement invisibles. »

Principaux avantages : « En ayant des activités à l'échelle mondiale, on évite de mettre tous ses œufs dans le même panier. »

Aspects gratifiants : « J'apprends de nouvelles choses tous les jours sur les produits chimiques, les matières premières, la géographie, les nouvelles cultures et les langues... j'établis des partenariats et je me fais des amis dans le monde entier! »

Principal défi : « Être le plus efficace possible pour profiter de toutes les possibilités qui s'offrent. »

Meilleur conseil à donner : « Prévoyez-vous des services payés par vos impôts, comme le Service des délégués

commerciaux (www.delegatescommerciaux.gc.ca) et les ressources régionales et locales. De plus, en adhérant à des associations comme l'OWIT (www.owit-toronto.ca; www.owitalberta.org) et I.E.Canada (www.iecanada.com), vous pourrez faire du réseautage et tirer parti de l'expertise et des ressources d'autres personnes qui pourront vous aider. »

Prochain objectif : Créer un plan d'ensemble pour l'Amérique latine. « Nous établissons des relations fournisseur-client en Amérique du Sud et au Mexique, où il existe maintenant plus d'occasions d'achat et de vente. »

ANECDOTE : Qualifiée grâce à son expérience, ce dynamo autodidacte a grandi dans une ferme du Québec et n'avait aucune connaissance de l'industrie des produits chimiques.

Pour obtenir d'autres profils, visitez le site www.femmesaffairesencommerce.gc.ca

10 conseils à suivre pour conquérir le marché international

Les femmes exportatrices ci-dessus ont formulé les conseils suivants pour le lancement de votre entreprise sur la scène internationale :

- 1 Assurez-vous que votre site Web intéressera les clients éventuels d'autres pays.
- 2 Faites-vous connaître des délégués commerciaux du Canada à l'échelle nationale et à l'étranger. (www.delegatescommerciaux.gc.ca)
- 3 Participez aux foires commerciales de votre industrie dans d'autres pays.
- 4 Faites du réseautage par l'intermédiaire d'associations de gens d'affaires.
- 5 Établissez des alliances avec des partenaires d'autres pays.
- 6 Recourez à des distributeurs dans vos marchés cibles.
- 7 Utiliser la marque de commerce Canada.
- 8 Envisagez de recourir aux réseaux de magasinage à la télévision pour faire la promotion de produits de consommation.
- 9 Devenez membre d'une association commerciale comme l'OWIT (www.owit-toronto.ca; www.owitalberta.org) et I.E. Canada (www.iecanada.com).
- 10 Participez à une mission commerciale. www.femmesaffairesencommerce.gc.ca.

Comment ces pionnières pratiquent la responsabilité sociale des entreprises (RSE)

- Fabriquer des produits écologiques
- Économiser le carburant
- Utiliser le minimum d'emballage
- Choisir des partenaires d'affaires pour qui la RSE est importante
- Intégrer la sensibilisation à l'environnement dans sa vision et ses activités
- Participer à des initiatives d'éducation
- Faire des dons à des œuvres de charité et des fondations qui appuient l'environnement et d'autres causes