

## DES MARCHÉS À CONQUÉRIR PARTOUT DANS LE MONDE

[suite de la page 1]

Lorsque votre entreprise sera prête à pénétrer les marchés internationaux, le SDC au Canada vous mettra en contact avec leurs collègues à l'étranger. Les délégués commerciaux connaissent leurs marchés et la demande par secteur. Ils aident les entreprises à cerner les personnes-ressources compétentes, notamment les agents, les distributeurs, les acheteurs et les partenaires.

« Nous soutenons également la R et D et le développement de nouveaux produits. Si vous avez une idée et que vous avez besoin d'un partenaire pour la développer, nous pouvons vous aider. Nous pouvons aussi vous aider à chercher des investisseurs », affirme Sara Wilshaw, Consule générale du Canada à Dallas (Texas).

Lorsque votre entreprise est prête, Mme Wilshaw affirme qu'il est important de ne pas trop étendre votre filet. « Certaines personnes s'enthousiasment et veulent aller partout à la fois. S'il s'agit d'un marché de grande taille, comme l'Inde ou les États-Unis, réduisez vos choix à quelques marchés au sein de ce pays. »

Mme Wilshaw recommande également de chercher des synergies. « Essayez de repérer les marchés qui ressemblent le plus au vôtre ou qui comptent des industries semblables. Si vous offrez un produit de services financiers qui se vend bien à Toronto, envisagez New York, Londres ou Hong Kong. »

Les bénéfices peuvent être particulièrement importants pour les entreprises qui travaillent avec les délégués commerciaux du Canada. « Nous avons tiré grandement parti des programmes gouvernementaux, explique Mme Carson. Je n'en serais pas là aujourd'hui si je n'avais pas gardé l'esprit ouvert aux occasions. »

« FACI et le SDC aident les entrepreneures canadiennes dans une large gamme de secteurs et à différentes étapes de leur croissance, affirme Adria May, déléguée commerciale de FACI. Le fait de travailler avec l'équipe de FACI peut ouvrir des portes vers de nouveaux marchés et différentes possibilités pour soutenir l'expansion de vos affaires à l'étranger. »

Pour en apprendre davantage sur FACI et le SDC, consultez [femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca).



Des déléguées canadiennes participent à la conférence d'expansion des affaires « Go for the Greens » pour les entrepreneures, à Orlando (septembre 2015).

## LA RÉUSSITE COMMENCE ICI



Christy Cook, propriétaire  
Teach My

La femme d'affaires torontoise Christy Cook sait à quel point il est important d'avoir une équipe à ses côtés pour vendre ses produits à l'étranger. Après neuf ans en affaires, elle vend ses trousseaux d'apprentissage *Teach My* dans l'ensemble des États-Unis. Son dernier projet? Le Royaume-Uni.

« Je ne connaissais personne sur le terrain, alors j'ai contacté l'équipe de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) pour obtenir de l'aide et des contacts », explique Mme Cook. « Elles

m'ont ouvert les yeux sur le commerce dans ce marché. Elles m'ont donné des renseignements sur les lignes directrices du Royaume-Uni relatives à la vente de produits destinés aux bébés et aux tout-petits. Josie et son équipe se sont montrées très utiles. »

Josie Mousseau est la directrice adjointe de FACI. « Notre mission est d'aider les femmes d'affaires canadiennes à réussir sur les marchés étrangers. Nous créons des liens entre les femmes et les renseignements, les services et les personnes-ressources dont elles ont besoin. Nous travaillons avec nos collègues du Service des délégués commerciaux pour emmener les femmes d'affaires en mission commerciale, les aider à identifier des clients potentiels, les préparer aux nouveaux marchés et leur offrir un soutien continu. »

De plus, FACI collabore de façon étroite avec les associations de femmes d'affaires à travers le Canada, dont Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC).

« Ensemble, nous sommes plus fortes, » affirme Sandra Altner, présidente de WEOC et PDG du Centre d'entreprise des femmes du Manitoba. « Notre centre aide les femmes d'affaires à élaborer leurs plans d'exportation, à trouver le marché le mieux adapté à leur produit ou leur service et à prendre des décisions sur des questions telles que le prix et l'emballage. FACI nous complète. Elles comprennent l'importance de la diversité chez les fournisseurs et peuvent faire le lien entre nos clientes et les possibilités d'affaires ou les présenter à des acheteurs. Je n'ai que des éloges à leur sujet. »

Êtes-vous prêtes à faire le premier pas vers la réussite? Communiquez avec FACI par courriel à [faci@international.gc.ca](mailto:faci@international.gc.ca).

### FAIRE EN SORTE QUE LES FEMMES RESTENT SUR LA VOIE DE LA RÉUSSITE

Vous voulez rester au fait des dernières nouvelles touchant les femmes d'affaires canadiennes qui souhaitent conquérir des marchés à l'étranger? Venez échanger avec nous et accédez à un réseau d'expertise au sein de notre groupe LinkedIn sur [linkd.in/bwit-faci](http://linkd.in/bwit-faci). Visitez notre site Web et inscrivez-vous à notre liste de diffusion sur [femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca). Nous vous tiendrons au fait de nos programmes et services destinés aux femmes, de nos missions commerciales, des événements, des accords commerciaux et de bien plus encore.