

## Vendre à des secteurs qui aideront votre entreprise à monter en flèche

[suite de la page 1]

Anne Cascadden, sa collègue de Détroit, au Michigan, est du même avis. « Aux États-Unis, les fabricants d'automobiles doivent acheter un certain pourcentage de produits et services auprès d'entreprises appartenant à des femmes. Ils ont besoin de pièces et de composants, outre les conseils juridiques, les services relatifs aux installations, la recherche et l'analyse industrielle. Ils veulent des fournisseurs qui peuvent répondre à ces besoins à l'échelle mondiale », déclare-t-elle.

Pour tirer le maximum de ces débouchés, Cascadden suggère ce qui suit :

- » informez-vous et élaborez une stratégie solide;
- » établissez une liste de clients potentiels, puis définissez clairement le besoin que vous pouvez combler;
- » comprenez la structure de coûts de l'industrie, puis fixez votre prix en conséquence;
- » sachez qui sont vos concurrents et énoncez clairement pourquoi votre produit ou service est meilleur que le leur;
- » démontrez la valeur de ce que vous pouvez offrir;
- » soyez prêts à faire des affaires à l'échelle mondiale.

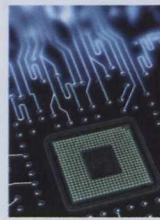
Alors, par où faut-il commencer? Dressez votre plan, puis ayez confiance en vous. « Ne sous-estimez pas ce que vous avez à offrir. Les femmes ont tendance à penser qu'elles doivent posséder une grosse entreprise pour pouvoir faire des affaires sur la scène mondiale », affirme Nita Arora, vice-présidente des Opérations cliniques pour le géant pharmaceutique Roche Canada. « Les femmes ont de grands atouts dans le monde des affaires. Nous pouvons collaborer étroitement, nous sommes souples et nous sommes ouvertes aux différences de personnalité et de culture. Ne vous sous-estimez pas. Pour réussir, continuez d'en donner plus que ce que vos clients attendent. Soyez uniques, capables de vous adapter et ouvertes d'esprit. Le monde a beaucoup à vous offrir, et vous avez tant à offrir au monde des affaires. »

Pour en savoir davantage au sujet de ces cinq secteurs clés, et sur ce que chacun d'eux est susceptible d'offrir, lisez les articles du présent bulletin dont le titre commence par « Pleins feux ».

Pour obtenir des renseignements détaillés sur les secteurs et les marchés, consultez le site [delegatescommerciaux.gc.ca](http://delegatescommerciaux.gc.ca).



Nita Arora, vice-présidente des Opérations cliniques, Roche Canada



## Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière de TIC

Les télécommunications | Les TIC pour le pétrole et le gaz | La conception de jeux | Les technologies de divertissement

## Les technologies voyagent

La chef d'entreprise vancouveroise Caroline Lewko parcourt le globe au profit de son entreprise de technologies de l'information et des communications (TIC), Wireless Industry Partnership. Comme les autres entreprises de son secteur, la réussite dépend des liens établis avec les plus grands clients potentiels, qui se trouvent tous à l'extérieur du Canada.

« Nous soutenons des entreprises de taille moyenne en forte croissance et dont les solutions sont prêtes à être commercialisées, a précisé Adam Chowaniec, chef de la pratique mondiale dans le secteur des TIC, qui, comme les autres chefs de pratique, joue le rôle de conseiller sectoriel auprès du MAECD. « Nous aidons les entreprises à accélérer leur croissance pour faciliter la mise en marché de leurs produits et services. »

L'équipe sectorielle du MAECD aide les entreprises, comme celle de Mme Lewko, à accroître leurs ventes mondiales, à pénétrer de nouveaux marchés et à profiter de nouveaux débouchés. Étant donné les vastes possibilités liées aux TIC, l'équipe couvre la plupart des marchés sur la planète. Même si son principal objectif est d'appuyer les efforts d'expansion des affaires des entreprises de TIC, elle fait également connaître le Canada comme un lieu concurrentiel pour l'investissement, l'innovation et la formation de partenariats.

Le succès de l'équipe repose sur le soutien apporté par les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger et le Comité consultatif sectoriel, qui réunit des dirigeants de certaines des plus importantes entreprises des TIC au Canada. Le Comité fournit des conseils, des contacts et du soutien au SDC.

Mme Lewko siège à ce comité. « Je parle avec des gens à Singapour, en Allemagne, en Israël et aux États-Unis, et ce, en une seule journée. De véritables occasions d'affaires se présentent maintenant, a-t-elle indiqué. Voilà le type d'information que nous mettons tous en commun, à titre de membres du Comité. Nos connaissances en temps réel sont extrêmement précieuses pour l'équipe sectorielle, le SDC et les entreprises canadiennes actives dans les TIC. »

Communiquez avec nous en ligne!

Femmes d'affaires en commerce international est un programme du Service des délégués commerciaux du Canada. Pour connaître les dernières nouvelles, les activités et les renseignements les plus récents en matière de commerce international pour les entrepreneures, consultez notre site Web à l'adresse : [femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca). Joignez-vous à notre groupe LinkedIn à l'adresse [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/bwit-faci).