

Nous devons cibler notre aide en fonction de nos clients et de nos capacités.

Pour ce faire, nous devons cibler davantage nos activités en fonction des secteurs ayant le plus grand potentiel de croissance, et qui profiteront le plus de notre aide.

À l'évidence, les petites et moyennes entreprises dirigées et détenues par des femmes se classent dans cette catégorie.

Pour de nouveaux exportateurs, il est logique de s'implanter d'abord sur un marché relativement peu éloigné, où les pratiques commerciales sont à un certain point similaires. Voilà une autre bonne raison de commencer par notre partenaire commercial le plus important, et notre meilleur allié.

Nos entreprises ont ainsi l'occasion d'acquérir une précieuse expérience de l'exportation, avant de conquérir le monde!

Et j'ai toutes les raisons de croire qu'elles y parviendront.

Parce que les produits et les services offerts par les femmes d'affaires canadiennes qui sont avec nous aujourd'hui sont de tout premier ordre! Ces produits et services vont de l'aérospatiale à l'automobile et des produits pétroliers aux industries environnementales de pointe.

Ces femmes d'affaires fabriquent des logiciels et d'autres produits axés sur la technologie de l'information, mais aussi, pour ne nommer que ceux-là, des produits alimentaires et des boissons, des produits de santé, des jouets et de la peinture; des produits pharmaceutiques, du papier et du matériel publicitaire; des vêtements, des bijoux et des objets d'art.

Elles se spécialisent dans le conseil en gestion, la fiscalité, les transports, les communications, l'éducation, la distribution de films, la planification successorale, les associations stratégiques, les relations gouvernementales, la gestion artistique et d'autres services.

D'ailleurs, bon nombre d'entre elles ont déjà conclu des marchés.

J'ai cru comprendre que nous aurons la chance d'assister, un peu plus tard aujourd'hui, à la signature de contrats et d'ententes d'alliance stratégique, et ce, dans des domaines aussi variés que l'expédition transfrontalière de marchandises, le papier spécial, les produits destinés aux médias, le matériel publicitaire, l'impression et autres.

Mais, veuillez me croire, d'autres contrats suivront. Nous avons établi qu'à la suite de séances d'information similaires au moins