

LES FEMMES d'affaires en commerce international 2016

LE MONDE À VOTRE PORTE



L'honorable
Chrystia Freeland

Ministre du Commerce
international

Nous sommes heureuses de vous présenter l'édition 2016 du bulletin « Les femmes d'affaires en commerce international ».

Le commerce occupe une place importante au Canada. En effet, faire des affaires à l'échelle internationale ne fait pas que relier notre pays au reste du monde : cela est absolument essentiel pour notre prospérité, pour la croissance de notre économie et pour la création d'emplois bien payés pour la classe moyenne.

Il existe des occasions exceptionnelles à la maison et à l'étranger pour les entreprises canadiennes de calibre mondial, y compris pour celles dirigées par des femmes. Le thème de cette année résume bien la situation : vous avez véritablement – Le monde à votre porte –. Voilà pourquoi nous nous employons à vous donner accès à de nouveaux marchés, à vous aider à saisir les occasions d'exporter et à promouvoir vos produits et vos services à l'échelle de la planète.

Dans cette édition vous trouverez des informations sur le programme Femmes d'affaires en commerce international, notamment les produits, les services et les activités qui ont été conçus spécifiquement pour vous. Nous sommes convaincues que ces informations vous seront utiles dans votre recherche de nouveaux débouchés à l'étranger.

Nous vous encourageons vivement à vous inscrire à CanExport. Ce nouveau programme de financement lancé en janvier dernier aide les petites et moyennes entreprises à pénétrer de nouveaux marchés.

Nous sommes persuadées que les femmes d'affaires canadiennes continueront à faire leur place et à réussir sur la scène internationale. Quel que soit votre secteur d'activité, nous nous réjouissons à l'idée de pouvoir vous accompagner sur le chemin de la réussite.

DANS CE NUMÉRO

Des marchés à conquérir partout dans le monde	1
La réussite commence ici	2
Comment jouer dans la cour des grands	3
Un argumentaire efficace	3
Les médias sociaux pour s'ouvrir sur le monde	4
L'initiative des Accélérateurs technologiques canadiens porte des fruits	5

DES MARCHÉS À CONQUÉRIR PARTOUT DANS LE MONDE

Lorsque l'entrepreneure vancouveroise Susanna Carson a voulu accroître ses ventes aux États-Unis, elle s'est tournée vers le programme de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) d'Affaires mondiales Canada pour obtenir de l'aide. Elle affirme que cette expérience lui a ouvert les yeux. Il y a trois ans, la fondatrice de BSI Biodegradable Solutions, une entreprise d'emballages durables pour les aliments et les boissons, s'est jointe à la mission commerciale de FACI à Minneapolis.

« Le soutien que FACI m'a apportée sur le terrain a été significatif. Il comprenait des conseils et de l'aide à la collecte de renseignements. En collaborant avec FACI, je me suis souvent exclamée; " Je n'avais pas pensé à ça! " », explique Mme Carson.

Elle est rentrée au Canada pour créer de nouveaux produits qui arriveront sur le marché en 2016. Elle affirme que la découverte de sa concurrence à l'étranger l'a poussé à repenser la façon dont elle ferait passer son entreprise au niveau supérieur.

« J'ai eu un déclic. Je me suis dit : " Wow, je dois créer des produits qui épateront mes clients. " Nous avons changé de trajectoire afin de développer une toute nouvelle catégorie de produits. »

Mme Carson est l'une des nombreuses réussites associées au programme FACI. Avec le Service des délégués commerciaux (SDC), le programme aide les femmes à saisir les occasions d'affaires qui s'offrent à l'échelle de la planète. Le SDC est un service gratuit du gouvernement du Canada disponible dans 161 villes dans le monde et au Canada. Pour commencer, les délégués commerciaux à travers le Canada peuvent évaluer le potentiel des marchés et vous aider à vous préparer à l'exportation.

« Nous sommes le premier point de contact, explique Patricia Langan-Torrell, directrice et déléguée commerciale principale pour l'Ontario. Nous vous aiderons à déterminer si vous disposez de la capacité et des ressources nécessaires à l'exportation. Nous travaillerons avec vous pour examiner votre plan d'exportation et discuter de votre stratégie de pénétration du marché, des questions réglementaires et logistiques, des facteurs de risque et du financement. »

[suite à la page 2]

Nouveau programme de 50 M\$ pour stimuler les exportations canadiennes	6
Dix étapes vers la réussite commerciale à l'étranger	6
Des programmes pour vous appuyer dans la conquête de nouveaux marchés	7
Réseaux et associations de femmes d'affaires	8