

Mission commerciale de 1997

Les plus grands succès

Entrepreneures, commanditaires ou organisatrices, les personnes qui ont participé à la mission commerciale *d'Équipe Canada pour les femmes entrepreneures* de 1997 à Washington n'ont que des louanges pour les avantages commerciaux qui en sont issus et gardent encore de vifs souvenirs de cette expérience unique qui a forgé des contacts et même des amitiés pour la vie.



« Elle m'a donné confiance et a élargi ma perspective. J'en ai tiré un riche enseignement en matière de logistique des exportations et de possibilités commerciales. Les renseignements que j'ai obtenus en matière d'exportation m'ont, sans le moindre doute, aidée à pénétrer par la suite le marché américain. »

M^{me} Marianne Bertrand, présidente de *Mutluks* (www.mutluks.com), à Toronto (Ontario), dont les ventes à l'exportation représentent maintenant 70 p. 100 du chiffre d'affaires.

« Rencontrer d'autres excellentes exportatrices avec lesquelles j'échange encore des courriels a constitué le plus grand avantage. Je suis maintenant consultante commerciale et les contacts que j'ai établis en 1997 me sont encore très utiles. »

M^{me} Bianca Battistini, présidente de *BB-Focus.com*, (www.BB-Focus.com), à Sherbrooke (Québec)

« La mission a été extrêmement fructueuse, car j'ai appris quels étaient les services de soutien offerts aux exportateurs. À mon avis, il n'y a rien de mieux qu'une discussion en personne avec des représentants d'organismes comme Exportation et développement Canada (www.edc.ca). Posséder et diriger une entreprise, particulièrement si vous êtes une femme, peut être une occupation où l'on se sent seule; rencontrer d'autres entrepreneures a donc été pour moi excellent. »

M^{me} Connie Decker, présidente de *Motivair Canada Ltd.*, (www.motivair.com), à Elmira (Ontario), dont les activités commerciales aux États-Unis croissent constamment.

« Comme les réseaux dont nous disposons aujourd'hui n'existaient pas, j'ai participé à la mission afin d'effectuer des recherches sur les constructeurs d'habitations aux États-Unis. Les organisateurs ont fait un excellent travail en me mettant en contact avec les personnes que je voulais rencontrer et j'ai vraiment été impressionnée par la façon dont ils m'ont écouté et se sont occupés de tout. »

M^{me} Debra Mauro, co-présidente de *AlbiHomes* (www.albihomes.com), à Calgary (Alberta), qui a établi d'excellents rapports avec des constructeurs, chez nos voisins du Sud.

« Depuis 1997, nous avons déployé des efforts considérables pour tirer parti de débouchés aux États-Unis afin d'acquérir des matières premières qui, à leur tour, pourraient contribuer à accroître nos activités d'exportation. »

M^{me} Ellen McGregor, directrice générale de *Fielding Chemical Technologies Inc.* (www.fieldchem.com), à Cookstown (Ontario), qui a participé à la mission dans le but de mettre en place des boucles de recyclage aux États-Unis. L'an dernier, entre 15 et 50 p. 100 des matières premières de *Fielding* provenaient des États-Unis ou de Porto Rico, comparativement à moins de 1 p. 100 il y a une décennie, et l'entreprise exporte maintenant aux États-Unis et dans d'autres pays.

« Les femmes d'affaires que j'ai rencontrées m'ont permise, sept ans avant que je crée ma propre entreprise, de me rendre compte dans quelle mesure cette démarche serait difficile, créative, exaltante, stimulante et, en définitive, gratifiante. »

M^{me} Judy Bradt, présidente de *Summit Insight* (www.summitinsight.com), à Washington, qui a aidé à organiser la mission commerciale de 1997 à l'époque où elle était déléguée commerciale à l'ambassade du Canada à Washington et qui a démarré sa propre entreprise en 2003 afin d'aider les entreprises canadiennes à remporter des marchés publics américains.

« En tant qu'associés, nous avons établi bon nombre de relations et de contacts d'affaires qui nous ont bien servis jusqu'à maintenant. Cette combinaison de partenariat public/privé nous a ouvert un meilleur accès aux idées et au financement que celui que nous aurions pu obtenir par nos propres moyens. La mission a également marqué le moment où les femmes d'affaires et les commanditaires ont commencé à vraiment comprendre la force économique énorme de ces femmes, même d'après les systèmes de mesures les plus classiques comme le nombre d'emplois créés par les entreprises appartenant à celles-ci. Avant cette mission, ce fait n'était pas vraiment reconnu par le gouvernement, les banques et autres entités. »

M^{me} Pamela Davis Heilman, associée, de *HodgsonRuss LLP* (www.hodgsonruss.com), à Buffalo, New York

« Tout m'a étonnée, des séances sur l'exportation aux activités en passant par les contacts commerciaux établis. Ma petite entreprise a survécu et a pu augmenter son chiffre d'affaires dans les sept chiffres grâce à certaines des personnes que j'y ai rencontré. J'ai encore mon répertoire et je le consulte si j'ai besoin de parler à quelqu'un ou si je désire obtenir des produits ou services que ces entreprises offrent. Nous avons un excellent réseau et les contacts que nous avons établis sont permanents. »

M^{me} Hilda Letemplier, présidente, de *Pressure Pipe Steel Fabrication Ltd.*, à Happy Valley-Goose Bay (Terre-Neuve), dont l'entreprise appartenant totalement à des Inuits, importe maintenant des matières premières des États-Unis et de l'Allemagne.

Vous vous intéressez aux prochaines missions commerciales?

Veuillez communiquer avec **M^{me} Josie Mousseau**,
Affaires étrangères et Commerce international
Canada, à l'adresse suivante :

josie.mousseau@international.gc.ca ou au 613-943-4556