

L'EXCELLENCE EN COMMERCE : CONSEILS DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

Prévoyez-vous participer à une mission commerciale, faire un voyage d'affaires, ou assister à une conférence ou à une foire commerciale? Nous avons demandé l'avis de nos délégués commerciaux, à Vancouver et Miami.

POUR OBTENIR DE MEILLEURS RÉSULTATS, PLANIFIEZ

« Avant de vous lancer dans un voyage d'affaires, effectuez des recherches sur votre marché cible et définissez clairement l'objectif de votre voyage. Désirez-vous rencontrer d'éventuels clients, agents, partenaires ou quelqu'un qui pourrait vous aider à commercialiser votre technologie? Pour obtenir des conseils, communiquez avec le Service des délégués commerciaux de votre région. Nous pouvons vous mettre en contact avec les délégués commerciaux de votre marché cible. Ils vous procureront de l'information sur le marché et sur le secteur, ainsi qu'une liste de clients potentiels. Si vous vous rendez à une foire commerciale ou à une conférence, piquez la curiosité des participants avant de partir. Envoyez des invitations à venir vous rencontrer à votre kiosque et passez le mot dans les médias sociaux. Une fois sur place, soyez convaincante! Adaptez votre argumentaire à chaque personne que vous rencontrez. »

Christian Hansen, délégué commercial principal et
Renee Umezuki, déléguée commerciale, Vancouver

CONCENTREZ-VOUS SUR LE MESSAGE ET LE SUIVI

« Les missions commerciales de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) vous mettent en présence d'acheteurs de grandes multinationales. Si vous assistez à une rencontre de jumelage interentreprises, ne faites pas trop de promesses et assurez-vous de pouvoir livrer la marchandise. Rencontrez autant de personnes que possible. Dans les deux semaines qui suivent votre retour à la maison, prenez contact avec ces personnes au moyen de LinkedIn et de Twitter, puis effectuez des suivis trimestriels. »

Ximena Pauvif-Machado, déléguée commerciale, Miami

L'UNION FAIT LA FORCE : PARTENARIATS POUR L'AVANCEMENT DES FEMMES

En matière d'aide aux femmes d'affaires d'un bout à l'autre du Canada, le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) est fier de faire partie d'un réseau national de partenaires qui appuient les femmes à chaque étape du développement d'une entreprise. Voici ce qu'en pensent deux de nos précieux partenaires :

« Les Women's Enterprise Centres, qui font partie de Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC), offrent depuis longtemps des services aux entrepreneures. Nous veillons au développement local des entrepreneures, tandis que FACI offre à nos femmes d'affaires des occasions de se tourner vers les marchés internationaux, en plus de leur prodiguer les conseils nécessaires. L'équipe FACI aide nos clientes à s'orienter sur de

nouveaux marchés et à se préparer à des missions commerciales. Les missions commerciales centrées sur les femmes dirigées par FACI offrent des débouchés incroyables aux entrepreneures. Elles peuvent élargir leurs réseaux et conclure des marchés partout dans le monde. L'équipe FACI est notre source « privilégiée » d'information et de soutien. »

Sandra Altner, PDG, Women's Enterprise Centre of Manitoba et présidente, conseil d'administration de WEOC

« Pour édifier une « nation d'innovation », nous devons travailler ensemble pour appuyer et promouvoir les femmes d'affaires et défendre leurs intérêts. Je trouve que FACI est un programme formidable. Startup Canada agit comme courroie de transmission pour promouvoir les initiatives de FACI auprès de ses 150 000 membres, afin que les entrepreneures puissent tirer parti de ces occasions incroyables. Plus nous travaillons ensemble, plus nous pouvons libérer le potentiel d'innovation et de croissance des femmes d'affaires canadiennes. »

Victoria Lennox, cofondatrice et PDG, Startup Canada

? LE SAVIEZ-VOUS

Les entreprises appartenant à des femmes stimulent de plus en plus notre économie. En 2014, les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des femmes représentaient 15,7 % des PME au Canada et 11,1 % des PME exportatrices. Les PME appartenant à des femmes partagent un certain nombre de caractéristiques avec l'ensemble des PME. De façon générale, les entreprises exportatrices sont plus grandes et appartiennent à des personnes plus scolarisées et plus chevronnées. Les entreprises appartenant à des femmes concentrent aussi leurs activités dans des industries à forte intensité d'exportation, par exemple les services professionnels et techniques, la fabrication et le commerce de gros. Étant donné que les entreprises exportatrices sont parmi les plus fortes de l'économie, il est important que les PME appartenant à des femmes approchent les exportations comme une occasion de croissance.

Pour en savoir plus, consultez le rapport intégral de notre Bureau de l'économiste en chef, *PME exportatrices détenues majoritairement par des femmes au Canada*.
deleguescommerciaux.gc.ca



L'équipe FACI est prête à vous aider : Paige Kirk, Lynne Thomson, Josie Mousseau, Edith Morency et Miriam López-Arbour.