

CS
1
6f
16
bruary
1998
OV 1

CanadaExport

Vol. 16, N° 3 — 16 février 1998

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires Étrangères
OTTAWA

FEB 23 1998

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

La mission commerciale des femmes d'affaires canadiennes à Washington : Le point de vue américain

par Gail Houck, chef de la direction, Houck & Associates, Alexandria, Virginie, États-Unis

La mission commerciale des femmes d'affaires canadiennes, effectuée en novembre dernier à Washington, s'est avérée une occasion remarquablement propice à faire connaissance et à établir des liens avec des entreprises dirigées par des femmes dans divers secteurs industriels, et ce, tant pour les participantes canadiennes qu'américaines.

Les participantes américaines ont été impressionnées tant par le nombre et la qualité des entreprises qui ont participé à la mission commerciale que par la facilité avec laquelle les femmes d'affaires présentes étaient disposées à dialoguer et à échanger des renseignements. Mary Helms était au nombre des Américaines qui ont participé aux activités de la mission. En prenant part à la mission, elle souhaitait entrer en relation avec des femmes d'affaires canadiennes pour voir si, éventuellement, son entreprise pourrait mettre à leur disposition ses ressources dans la région métropolitaine de Washington (D.C.).

« Pour les entreprises qui ouvrent des bureaux dans le district de Columbia, la sélection du personnel est bien souvent un élément déterminant de leur réussite, d'expliquer M^{me} Helms, qui est à la tête du Helms International Group, de Vienna en Virginie, une société de conseil spécialisée dans le recrutement de cadres et dans les questions liées à l'emploi, en particulier dans les domaines des ressources humaines, des communications et de la commercialisation. La mission a été l'occasion, pour M^{me} Helms, d'accroître sa connaissance du milieu de travail international et d'établir un certain nombre de relations qu'elle se propose d'entretenir.

Une occasion d'établir de précieux contacts

Pour Marsha Cohan, cette mission d'une semaine a aussi été l'occasion d'établir des contacts particulièrement intéressants. Avocate à Washington (D.C.), M^{me} Cohan est une spécialiste des transactions nationales et internationales. À ce titre, elle conseille ses clients en matière de montage financier, de coentreprise, de franchise et de contrats de distribution.

Elle a participé à la mission en vue d'y découvrir un associé possible pour un de ses clients qui souhaite étendre son activité au Canada, mais également pour y rencontrer une avocate qui pourrait fournir des avis spécialisés au cas où ce même client déciderait de s'associer à une entreprise canadienne.

« J'ai atteint mes deux buts, annonce avec plaisir M^{me} Cohan. J'ai rencontré la représentante d'une entreprise avec laquelle mon client devrait être intéressé à s'associer. J'ai également rencontré plusieurs avocates canadiennes qui semblent avoir les compétences requises pour répondre aux besoins de mon client et avec lesquelles je devrais pouvoir établir de bonnes et harmonieuses relations de travail. »

De la même façon, la directrice de la commercialisation de TV on the Websm, une entreprise de Weston en Virginie

offrant un service complet de diffusion sur le Web, a établi des liens particulièrement intéressants avec Pauline Couturé, de Pauline Couture and Associates, une entreprise de Toronto spécialisée en communications stratégiques.

« Je pense que Pauline et moi allons être en mesure d'abattre un important travail ensemble », confie Lisa Amore, ajoutant que M^{me} Couture lui a en outre permis d'entrer en relation avec un certain nombre de femmes d'affaires qu'elle n'aurait pu rencontrer autrement.

Voir page 2 — Le point



Info Export
<http://www.infoexport.gc.ca>

Source
<http://exportsource.gc.ca>

DANS CE NUMÉRO	DANS CE NUMÉRO
Au fil des initiatives	2
Exportateur vers de nouveaux marchés ...	3
Prix d'excellence à l'exportation ...	4-5
Nouvelles commerciales	6-9
Occasions d'affaires	10-11
Foires commerciales	12-14
Publications	15
Au calendrier	16

CanadExport On-Line
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>