

## Percez les marchés mondiaux avec nous

Au moyen du portefeuille Les femmes d'affaires en commerce international, Affaires étrangères et Commerce international Canada offre tout un monde de ressources et de possibilités aux entrepreneurs qui souhaitent réussir à l'échelle mondiale grâce à leurs exportations.

Consultez notre site Web [www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca) afin d'obtenir, à un seul endroit, toute l'information et l'aide dont vous avez besoin pour commencer à exporter vos produits ou à accroître vos activités à l'étranger. Nous vous aiderons à maintenir le cap et vous tiendrons informée grâce à :

- **du soutien** – Grâce au vaste réseau du Service des délégués commerciaux au Canada et à l'étranger ainsi qu'à notre partenariat stratégique avec WEConnect Canada, nous soutenons les femmes d'affaires partout au Canada. Ensemble, nous aidons les entreprises à propriété féminine à répondre à la demande croissante pour leurs produits et leurs services.
- **des ressources** – Trouvez des programmes répondant parfaitement à vos besoins, des organismes commerciaux de femmes, des possibilités de réseautage ainsi que des solutions de financement et d'assurance.
- **des activités** – Des missions commerciales aux webinaires, aux conférences, aux formations et aux nouvelles ayant trait au commerce, nous vous informons des activités qui ont lieu au Canada et ailleurs dans le monde.
- **des études** – Accédez à des centaines d'études de marché ainsi qu'aux faits et aux chiffres dont vous avez besoin pour faire des affaires et repérer les possibilités de vente.
- **des renseignements pratiques** – Notre site Web et notre bulletin annuel regorgent d'exemples de réussite, de conseils d'exportatrices, de publications, de trousseaux et de guides d'exportation.

**Prête à conquérir le monde?  
Nous sommes là pour vous aider.**

## Conseils à l'intention des entreprises qui désirent accroître leurs affaires

Rédiger un plan d'exportation

[www.entreprisescanada.ca/fr/guide/2138/](http://www.entreprisescanada.ca/fr/guide/2138/)

Perce un marché étranger

[www.bdc.ca/fr/centre\\_conseils/articles/Pages/percer\\_un\\_marche\\_etranger.aspx](http://www.bdc.ca/fr/centre_conseils/articles/Pages/percer_un_marche_etranger.aspx)

Exporter vers les États-Unis

[www.tradecommissioner.gc.ca/fr/exporting-to-united-states.jsp](http://www.tradecommissioner.gc.ca/fr/exporting-to-united-states.jsp)

Exporter vers la Chine

[www.edc.ca/french/publications\\_14151.htm](http://www.edc.ca/french/publications_14151.htm)

Guide sur les chaînes de valeur mondiales

[www.delegatescommerciaux.gc.ca/fr/cvm/accueil.jsp](http://www.delegatescommerciaux.gc.ca/fr/cvm/accueil.jsp)

## Obtenez une certification et exploitez pleinement votre potentiel

Saviez-vous qu'il n'existe qu'un seul moyen d'accéder à la mine d'or mondiale de possibilités que constitue, pour les femmes, la diversification des fournisseurs du gouvernement des États-Unis et des sociétés du palmarès Fortune 500? Votre entreprise doit être certifiée à titre d'entreprise à propriété féminine afin de pouvoir tirer parti de ce marché lucratif. Bien que de nombreuses femmes réussissent à vendre leurs produits à des clients importants sans certification d'entreprise à propriété féminine, cette norme reconnue à l'échelle mondiale est indispensable si vous souhaitez présenter des soumissions pour des contrats réservés à des entreprises appartenant à des groupes minoritaires grâce à des programmes de diversification des fournisseurs.



Cette occasion vous intéresse? Communiquez avec WEConnect Canada. Cet organisme national à but non lucratif certifie les entreprises qui sont détenues, gérées et contrôlées à au moins 51 p. 100 par des femmes, et leur permet de profiter de la demande mondiale croissante des sociétés et du secteur public, lesquels cherchent des fournisseurs diversifiés et innovateurs. Parmi les avantages que procure directement la certification, notons :

- **un accès aux débouchés** grâce à des programmes de diversification des fournisseurs des sociétés et du gouvernement des États-Unis;
- **l'inscription de votre entreprise** à la base de données de WEConnect Canada, utilisée par les sociétés membres afin de trouver des fournisseurs qui font partie de groupes sous-représentés;
- **une trousse et une formation sur la certification**, qui offrent des conseils pratiques sur la manière d'utiliser votre certification afin d'obtenir des contrats, de commercialiser votre entreprise et d'établir votre réseau;
- **un programme de mentorat** à l'intention des entreprises à propriété féminine qui permet de profiter d'un encadrement individuel offert par des cadres supérieurs dans le but de renforcer vos capacités et d'obtenir des renseignements privilégiés sur les débouchés des chaînes d'approvisionnement;
- **des possibilités de ventes et de partenariats interentreprises** avec d'autres entreprises à propriété féminine certifiées.

Pour en apprendre davantage sur votre admissibilité à la certification, consultez le [www.weconnectcanada.org](http://www.weconnectcanada.org). Assurez-vous que votre entreprise répond aux exigences : elle doit appartenir à des femmes en majorité, et vous devez être une citoyenne canadienne ou une résidente permanente, faire du commerce interentreprises et prévoir accroître vos affaires. Les frais de certification sont de 750 \$ par année.

Si vous vous demandez si votre entreprise est prête à être certifiée, sachez qu'aucune entreprise n'est trop grande ou trop petite. Selon WEConnect Canada, tout dépend de votre degré de préparation et de votre expérience. Votre entreprise doit être bien établie, afficher un excellent bilan et enregistrer des ventes annuelles de 100 000 \$ ou plus. Vous devez avoir élaboré un plan de croissance et une stratégie bien définie pour utiliser votre certification afin d'accroître vos affaires. Par la suite, vous n'avez qu'à faire du réseautage, à trouver vos contacts en matière d'approvisionnement, à travailler en étroite collaboration avec les délégués commerciaux, à établir des partenariats et à tirer parti d'occasions d'affaires, comme les missions commerciales, pour promouvoir votre entreprise.

## Stratégies de réussite

« Faites vos devoirs. Nous étudions de nouveaux matériaux, parlons à nos clients et réalisons des sondages dans les marchés. Nous pouvons ainsi mieux repérer les débouchés. Nous soumettons également nos produits à des marchés-tests. Grâce à cette démarche, nous avons obtenu beaucoup de succès dans une industrie très concurrentielle. »

**Diana Pitsolis**, présidente de Spongezz Inc.



Bloc d'exposition de Diana Pitsolis, présidente de Spongezz, à la conférence nationale du WBENC, à Baltimore.