



Photo de groupe de la délégation canadienne à la conférence nationale du WBENC, à Las Vegas.

Rencontrez les acheteurs des sociétés Fortune 500 à Orlando

Faites vos bagages et n'oubliez surtout pas d'emporter vos cartes de visite. L'équipe Femmes d'affaires en commerce international (FACI) se propose de tenir sa mission commerciale de 2012 à la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), à Orlando, en Floride, et on vous y invite.

La conférence-foire du WBENC est le plus grand salon commercial mondial des États-Unis consacré aux entreprises possédées par des femmes. Cette rencontre offre aux femmes d'affaires un accès à des possibilités de contrats avec les sociétés figurant au palmarès Fortune 500 et avec des gouvernements grâce à leurs programmes de diversification des fournisseurs.

La mission de cette année, qui se déroulera du 18 au 22 juin, débutera par une séance d'information destinée aux membres de la délégation canadienne. Les points saillants de la conférence-foire du WBENC comprennent des séances de formation et des ateliers, des conseils sur la façon de vendre aux entreprises Fortune 500, des rencontres avec des acheteurs et partenaires éventuels, et l'aide des délégués commerciaux du Canada qui connaissent les débouchés sur les marchés. On s'attend à ce que l'événement attire 3 200 participants et plus de 300 exposants.

« Le salon commercial du WBENC est unique en son genre, indique Josie Mousseau. Au lieu de rester dans un stand pour promouvoir leurs produits ou leurs services, les participants se rendent aux kiosques tenus par les agents d'approvisionnement des programmes de diversification des fournisseurs de sociétés comme Target, Coca-Cola, IBM, Cisco et Walmart. Vous devez arriver préparées. Vous vous trouvez devant un acheteur qui a deux minutes pour vous écouter. Vous devez absolument connaître votre argumentaire sur le bout des doigts avant de partir. »

Pourquoi devriez-vous y participer? En voici une raison : la designer québécoise Johanne Boivin était l'une des 78 déléguées canadiennes qui se sont jointes à la mission de l'an dernier pour prendre connaissance des possibilités offertes par la diversification des fournisseurs et promouvoir ses sacs à main et accessoires. Après avoir eu des rencontres personnelles avec les acheteurs de Macy's et de J.C. Penney, elle est revenue au Canada pour déposer auprès de WEConnect Canada une demande de certification en tant qu'entreprise possédée par une femme afin de pouvoir décrocher, auprès de ces sociétés et d'autres du même genre, les contrats réservés aux fournisseurs visés par la diversification. Elle détient maintenant ce certificat et collabore avec le Service des délégués commerciaux (SDC) pour élargir ses activités aux États-Unis.

Munie elle aussi de ce certificat, Jodee Prouse, présidente de Lollipop Beauty Bar and Happy Hippo Bath, une entreprise de l'Alberta, a également participé à la mission de 2011. Elle a présenté ses produits aux acheteurs de MGM Resorts lors de rencontres organisées avec l'aide du SDC. « Les représentants de MGM chargés du programme de diversification des fournisseurs ont aimé la marque, indique Jodee Prouse. Au cours des trois mois qui ont suivi cette rencontre, j'ai fait trois allers-retours à Las Vegas. Nous avons signé des contrats avec quatre de leurs établissements. Cela ne serait jamais arrivé sans le soutien du SDC lors de la mission ».

Cela vous intéresse? Communiquez avec l'équipe FACI pour en apprendre davantage au sujet de la mission de cette année. Vous trouverez plus de détails sur la conférence-foire du WBENC à l'adresse www.wbenc.org/wbencconf.

Secrets d'une mission réussie

Dressez la liste des principales entreprises avec lesquelles vous aimeriez vous mettre en contact à la conférence du WBENC. Plusieurs semaines avant la mission, rendez-vous à leurs sites Web et inscrivez-vous comme entreprise certifiée appartenant à une femme. Vous y trouverez les produits et services dont nombre d'entre elles ont besoin, mais ne vous arrêtez pas là. Poussez vos recherches encore plus loin. Quels sont leurs principaux acheteurs? Familiarisez-vous avec la culture de l'entreprise, ses activités récentes, ses besoins et ses desiderata. Recueillez le plus d'information possible. Vous serez ainsi beaucoup mieux préparée au moment où vous vous adresserez directement aux responsables de ces entreprises, et vous ne manquerez pas de faire une première impression durable !

Barbara Mowat, présidente
Impact Communications | Abbotsford (Colombie-Britannique)

Aider les femmes à stimuler notre économie

Le programme Femmes d'affaires en commerce international reconnaît la valeur considérable que les entreprises appartenant à des femmes apportent à notre économie. Ce programme, dirigé par Affaires étrangères et Commerce international Canada (MAECI), offre des renseignements et des services ciblés pour appuyer les activités commerciales des Canadiennes sur le marché mondial :

- l'accès à l'information sur les réseaux de soutien, les ressources du secteur public, les associations de femmes d'affaires, le financement, les missions et événements commerciaux, les webinaires, la formation et les ressources axées sur le commerce international;
- des renseignements pour aider les Canadiennes à profiter le plus possible des possibilités mondiales de diversification des fournisseurs accessibles aux entreprises certifiées appartenant à des femmes;
- la possibilité de former des partenariats avec d'autres femmes d'affaires et des organisations clés dans le cadre de missions commerciales et d'activités de réseautage.

« Le programme offre des conseils et un accès facile à des informations cruciales qui aident les femmes d'affaires à mettre à profit leur dynamisme sur la scène mondiale », souligne la déléguée commerciale Josie Mousseau.

Ce dynamisme est impressionnant. Le taux de création d'emplois des entreprises dirigées par des femmes au Canada est quatre fois supérieur à la moyenne nationale, et le taux de démarrage d'entreprises par des femmes est deux fois plus élevé que le taux moyen. Les petites et moyennes entreprises possédées par des femmes représentaient plus de 117 milliards de dollars en activité économique au Canada en 2007 : une « source inexploitée d'opportunités économiques », selon le Groupe de travail canadien pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes.

« Le commerce international est un élément central de notre réussite économique, rappelle Josie Mousseau. Les femmes peuvent jouer un rôle très important à cet égard, et le Service des délégués commerciaux est là pour les aider et pour atténuer les risques rattachés à l'aventure sur les marchés mondiaux. »



De sages paroles

Le SDC a une influence marquée sur les marchés mondiaux, et dispose d'un réseau de contacts qu'il nous aurait fallu des mois pour bâtir par nous-mêmes.

Johanne Boivin, présidente
et conceptrice, Joanel Inc. | Laval (Québec)