

L'énergie était palpable

La mission commerciale comportait des ateliers et des séances de réseautage et de jumelage. **M^{me} Candice Rice**, déléguée commerciale d'Affaires étrangères et Commerce international Canada et l'une des personnes responsables du recrutement nous confie ses souvenirs. « Cette mission était vraiment passionnante. Puisque personne n'avait encore mis l'accent sur les femmes, les gens étaient peu conscients que celles-ci étaient même propriétaires d'entreprises. »

Une recherche a eu lieu à l'échelle du pays pour recruter dans toutes les provinces des femmes intéressées. « Je pense que nous avons été un peu étonnés de découvrir combien de femmes possédaient d'excellentes entreprises », a ajouté M^{me} Rice. « Toutefois, pour la plupart, elles n'avaient jamais exporté et je me souviens que nous leur avons même fourni des conseils au sujet, par exemple, de la nécessité de se munir de cartes de visite! » À la suite de cette mission, les participantes sont devenues plus conscientes que l'exportation constituait une stratégie de croissance et les délégués commerciaux dans tout le pays ont commencé à recevoir plus d'appels de femmes d'affaires.

« D'une manière très importante, cette mission a fait ressortir la grande capacité que possèdent les femmes de mettre en commun leurs ressources et de constituer un réseau dans l'intérêt supérieur de tous. » C'est ainsi que **M^{me} Pam Heilman**, associée de Hodgson Russ LLP, à Buffalo (New York), et l'un des commanditaires, a résumé cet événement historique.

« Le fait que des femmes appuient des femmes génère toujours un grand dynamisme. Encore maintenant, je ressens l'énergie présente dans la salle, de la réception d'ouverture à l'ambassade du Canada jusqu'au dîner d'adieu au Sénat américain. Je sais que cette énergie s'est ensuite traduite en succès commerciaux pour bon nombre des participantes. »



Les missions commerciales sont-elles efficaces?

« Je recommanderais une mission commerciale à tout le monde, car c'est une expérience d'apprentissage exceptionnelle. Les personnes que j'ai rencontrées étaient tout aussi exceptionnelles que le soutien que j'ai obtenu depuis. »

M^{me} Hilda Letemplier, *Pressure Pipe Steel Fabrication Ltd.*

« Si vous envisagez de participer à une mission commerciale, je vous dirais de ne pas hésiter. Elles en valent vraiment la peine et elles sont généralement très enrichissantes. »

M^{me} Suzanne L. Lebel, *ALERT B&C Corporation*

Jalons

La mission commerciale de 1997 est devenue le tremplin d'une foule d'initiatives, au cours de la décennie écoulée, qui ont sensibilisé davantage les femmes à propos des débouchés commerciaux et les ont aidées à se lancer sur la scène mondiale.

Voici quelques-unes de ces initiatives :

- La formation de la Coalition pour la recherche commerciale et la publication de son rapport novateur *Par-delà les frontières* sur les exportatrices canadiennes, soit la première recherche de ce genre au monde.
- Le Sommet commercial des femmes d'affaires Canada-États-Unis, qui a eu lieu à Toronto, en 1999 et a réuni 250 femmes pour des initiatives de jumelage commercial et de passation de marchés.
- Le lancement des premières sections canadiennes de l'Organization of Women in International Trade, à Toronto, en 2000 (www.owit-toronto.ca) et en Alberta, en 2002 (www.owitalberta.org).
- Une série de missions commerciales supplémentaires pour les femmes à Los Angeles, à Chicago, au Royaume-Uni et en Australie, et plusieurs missions commerciales virtuelles pour établir des liens aux États-Unis et dans d'autres pays.
- La tenue en 2005 d'un forum économique sur les entrepreneures, *Poursuivre sur notre lancée*, qui a généré une recherche plus approfondie, ainsi que des recommandations.

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

OCT 24 2007

Return to Departmental Library

Retourner au service de livres du Ministère

