

## LA RÉUSSITE COMMENCE ICI



L'équipe FACI avec Manjit Minhas (centre), covedette de l'émission Dragon's Den, sur le réseau CBC.

« FACI a organisé un événement couronné de succès avec ses partenaires : l'Université Carleton, Exportation et Développement Canada, et Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Manjit Minhas était la conférencière invitée dans le cadre de cet événement, intitulé *Putting Canada's Progressive Trade Agenda into Practice* (Appliquer le programme commercial progressiste du Canada) », explique Danuta Tardif, déléguée commerciale de FACI.

Les femmes d'affaires canadiennes sont une force motrice de notre économie. Sur la voie de la réussite, votre premier arrêt est le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI). Que vous exportiez activement ou que vous envisagiez de le faire, votre équipe est là pour faciliter votre conquête de marchés mondiaux.

Depuis 1997, le programme FACI offre aux femmes d'affaires canadiennes le système de soutien dont elles ont besoin pour accéder aux chaînes de valeur mondiales, notamment par les moyens suivants :

- Missions commerciales axées sur les femmes
- Information personnalisée au sujet des services et des programmes du gouvernement
- Accès à des délégués commerciaux au Canada et à l'étranger
- Jumelage interentreprises
- Accès à des possibilités de financement

« Nous disposons d'un formidable réseau d'alliés partout au Canada et dans le monde, explique Josie Mousseau, directrice adjointe du programme FACI. Nous nous consacrons tous à la réussite des Canadiennes sur les marchés mondiaux. Nous sommes déterminés à mettre les femmes d'affaires en contact avec les personnes, les programmes et les occasions qui favoriseront la prospérité de leur entreprise. »

Il suffit de regarder les chiffres pour comprendre que les entreprises appartenant à des femmes sont une force à ne pas sous-estimer au Canada. Chaque année, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes injectent plus de 117 milliards de dollars dans l'économie canadienne.

L'une de ces entreprises est la société de cosmétique montréalaise, Derme&Co. Sa PDG, Manon Pilon, a travaillé en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux (SDC) et FACI pour corriger son approche sur le marché chinois. Après avoir tenté de le pénétrer seule, M<sup>me</sup> Pilon explique qu'elle a dû reculer, car son investissement de 150 000 \$ n'avait donné aucun résultat.

« Je savais que le marché chinois regorgeait de potentiel pour nous, alors je me suis adressée au SDC et à FACI. J'ai reçu d'excellents conseils et ils m'ont mise en contact avec le programme CanExport. Nous avons alors reçu une aide financière pour saisir les occasions qui étaient les nôtres », raconte M<sup>me</sup> Pilon.

C'est donc dans un nouvel état d'esprit et soutenue par un système solide que M<sup>me</sup> Pilon a participé à une importante foire commerciale à Hong Kong, ce qui lui a permis de mettre en valeur sa société et d'organiser des séances de démonstration de ses produits. « J'ai rencontré un chimiste chinois très respecté qui est devenu un puissant allié en Chine. Il est maintenant notre porte-parole et notre distributeur. »

Audrey Streel, déléguée commerciale au bureau régional de Montréal, a aidé M<sup>me</sup> Pilon à mettre à exécution son plan sur le marché chinois. « À titre de délégués commerciaux, nous offrons à des sociétés comme Derme&Co. des services hautement personnalisés de préparation au marché. Nous travaillons avec elles pour cerner leurs capacités, clarifier leur proposition de valeur, examiner les canaux de vente, évaluer les marchés cibles et peaufiner leurs plans d'entrée sur ces marchés. »

Pour sa part, M<sup>me</sup> Pilon précise que l'on peut facilement se sentir submergée. « Ma collaboration avec FACI et le SDC a été très fructueuse. Je suis enthousiaste à l'idée d'explorer le prochain marché avec eux. »

« L'essentiel, c'est de travailler avec nous, explique M<sup>me</sup> Streel. Nous nous faisons un devoir de comprendre votre entreprise à tous les niveaux. Notre but est de vous aider à exporter, à chaque étape du trajet. »

Pour en savoir plus sur les activités de FACI et sur les prochaines missions commerciales, consultez [femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca).



Manon Pilon,  
PDG, Derme&Co.

## L'UNION FAIT LA FORCE

FACI est très fière de faire partie d'un réseau national de partenaires qui appuie les entrepreneures. Voici ce que l'une de nos précieuses partenaires avait à dire à ce sujet :

« Les Centres d'entreprises des femmes mettent à la disposition des entrepreneures des structures communautaires de développement des entreprises, tandis que FACI aide nos femmes d'affaires à percer de nouveaux marchés. Les missions commerciales de FACI, axées sur les femmes, offrent aux entrepreneures des occasions incroyables d'élargir leurs réseaux et de conclure des contrats à l'échelle mondiale. L'équipe FACI est la ressource vers laquelle nous nous tournons pour obtenir de l'information et du soutien. »

—Sandra Altner, PDG, Centre d'entreprises des femmes du Manitoba, et présidente, Women's Enterprise Organizations of Canada

Faites une demande  
de soutien financier  
à CanExport

[bit.ly/tcs\\_canexport](http://bit.ly/tcs_canexport)

SDC