

ÊTES-VOUS PRÊTE POUR L'EXPORTATION?

Pour savoir, complétez le sondage sur la préparation à l'exportation du programme de Femmes d'affaires en commerce international (FACI). Cela ne vous prendra que cinq à dix minutes. Cet outil interactif vous aidera à orienter votre entreprise ou votre plan d'exportation avant de pénétrer les marchés internationaux. Visitez deleguescommerciaux.gc.ca/facisondage-exportation.

NOUVEAU PROGRAMME DE 50 M\$ POUR STIMULER LES EXPORTATIONS CANADIENNES

Femmes chefs d'entreprise, prenez note : Le gouvernement du Canada a lancé CanExport, un programme de 50 millions de dollars sur cinq ans qui offre un soutien financier aux petites et moyennes entreprises canadiennes qui cherchent à pénétrer de nouveaux marchés d'exportation, en particulier dans les marchés émergents à forte croissance.

Êtes-vous admissible?

Votre entreprise doit répondre à certaines exigences de base, notamment être une entreprise à but lucratif comptant au minimum un employé à temps plein, et 250 employés au plus. Vous devez avoir déclaré des recettes annuelles entre 200 000 et 50 millions de dollars.

Quel est le montant maximal disponible par entreprise?

Les contributions non remboursables sont de 10 000 \$ à 99 999 \$ par projet.

Comment les fonds peuvent-ils être utilisés?

Les activités admissibles comprennent les déplacements d'affaires vers les marchés cibles, la participation à des foires et à des missions commerciales, l'adaptation d'outils de commercialisation à un nouveau marché et la recherche sur les marchés, entre autres.

Quand pouvez-vous présenter une demande?

Les demandes sont traitées tout au long de l'année et sont acceptées sur la base du premier arrivé, premier servi.

Tous les renseignements sont disponibles sur international.gc.ca/canexport. Ne tardez pas! Présentez votre demande dès aujourd'hui.

DATES À RETENIR!

Le 7 juin 2016
Cross Border B2B Forum
Windsor (Ontario)
camsc.ca

Du 15 au 17 juin 2016
Mission commerciale de FACI au Femmes d'affaires - Sommet de l'Amérique du Nord
Atlanta (Géorgie)
deleguescommerciaux.gc.ca/atlantaorlando2016-fr

Du 20 au 23 juin 2016
Mission commerciale de FACI à la Conférence et foire commerciale du WBENC
Orlando (Floride)
deleguescommerciaux.gc.ca/atlantaorlando2016-fr

Du 22 au 24 septembre 2016
Mission commerciale de FACI à la conférence d'expansion des affaires « Go for the Greens » pour les entrepreneures
Orlando (Floride)
goforthegreens.org
(en anglais seulement)

Le 29 septembre 2016
Conférence de WBE Canada
Toronto (Ontario)
wbcanada.org
(en anglais seulement)

Les 7 et 8 novembre 2016
Stimuler l'économie
Conférence nationale de WEConnect International au Canada
Toronto (Ontario)
weconnectinternational.org
(en anglais seulement)

Le 8 mars 2017
Journée internationale de la femme
Pour obtenir des renseignements à jour sur les activités prévues, consultez :
internationalwomensday.com
(en anglais seulement)

Le 10 mai 2017
Cap vers la réussite
Réseau des Femmes d'affaires du Québec
Montréal (Québec)
rfaq.ca

DIX ÉTAPES VERS LA RÉUSSITE COMMERCIALE À L'ÉTRANGER

Selon Anouk Bergeron-Laliberté, Consule et gestionnaire du programme commercial à São Paulo (Brésil), pour réussir à l'étranger, les entreprises doivent réunir les ingrédients suivants :

1. Établir de façon claire et précise vos objectifs commerciaux à l'étranger.
2. Cerner votre marché et déterminer pourquoi il présente des possibilités pour vous.
3. Parler au Service des délégués commerciaux (SDC) au Canada pour évaluer votre niveau de préparation et peaufiner votre stratégie.
4. Évaluer vos finances de façon à vous assurer que vous pouvez soutenir votre investissement à l'étranger.
5. Évaluer la capacité de votre entreprise à s'engager sur le moyen et le long terme.
6. Communiquer avec le SDC dans votre marché afin d'obtenir des renseignements et des clients potentiels.
7. S'assurer de comprendre les difficultés et les risques.
8. Être patiente lorsqu'il s'agit d'atteindre votre RCI dans les marchés plus difficiles.
9. Envisager sérieusement une présence locale : partenaire, distributeur, base de fabrication.
10. Déterminer si les groupes de femmes d'affaires dans votre marché offrent un soutien ou des incitatifs.

Voyager au féminin

LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

VOYAGE.GC.CA

