



Vous avez besoin de financement?

Faire croître vos affaires à l'échelle mondiale et attirer les investissements coûtent de l'argent, et s'orienter dans les dédales des programmes de financement peut s'avérer très complexe. Les petites et moyennes entreprises, les associations et les autres organismes disposent de plusieurs options à cet égard, y compris les solutions bancaires habituelles, de même que les programmes et les services gouvernementaux suivants :

Prêt Marché Xpansion de la BDC

Le Prêt Marché Xpansion de la Banque de développement du Canada peut vous aider à financer l'expansion de vos affaires au Canada ou à l'étranger. Ces prêts, allant jusqu'à 100 000 \$, peuvent être utilisés pour participer à des salons commerciaux et à d'autres initiatives de prospection, à payer les coûts liés à la recherche scientifique et au développement expérimental, à mener des activités de mise au point de produits et de R-D, ainsi qu'à acheter des stocks destinés à l'exportation.

www.bdc.ca

Solutions d'assurance d'EDC pour les exportateurs

Les solutions d'assurance d'Exportation et développement Canada aident à réduire les risques commerciaux, à accroître votre capacité de ventes et à inciter votre banque à accorder davantage de fonds de roulement à votre entreprise. Parmi ces solutions se trouvent l'assurance comptes clients, l'assurance acheteur unique, l'assurance frustration de contrat, l'assurance risques politiques et l'assurance pour cautionnement bancaire. www.edc.ca

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Visée mondiale en innovation : Aide les entreprises canadiennes à accéder aux possibilités de collaboration en R-D à l'étranger grâce à des partenariats.

Opportunités mondiales pour les associations : Aide les associations nationales à accroître leurs activités d'expansion des affaires à l'étranger dans des marchés et des secteurs stratégiques, et ce, au profit de toute une industrie.

Investissement Canada-Initiatives des communautés : Aide les partenariats à but non lucratif et les partenariats public-privé à attirer, à conserver et à accroître les investissements étrangers directs dans les collectivités locales.

Programme de coopération pour l'investissement : Appuie la participation responsable et propice au développement par le secteur privé dans les pays en développement en assumant une partie des coûts de certaines activités.

Programme de partenariats internationaux en science et technologie : Appuie les projets de recherche bilatéraux entre le Canada et Israël, l'Inde, la Chine et le Brésil qui sont susceptibles d'être commercialisés.

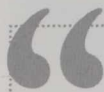
Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces programmes, consultez le www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/financement/accueil.jsp.

Autres solutions de financement

Le gouvernement fédéral ainsi que les gouvernements provinciaux et territoriaux offrent de nombreuses autres solutions de financement. Consultez le www.entreprisescanada.ca pour découvrir une gamme complète de solutions de financement, comme des subventions, des contributions et des garanties de prêt, en utilisant l'outil de recherche d'Entreprises Canada.

Communiquez avec nous en ligne

Pour connaître les dernières nouvelles, les activités à venir et les renseignements les plus récents en matière de commerce international pour les entrepreneures, consultez notre site Web www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca.



De sages paroles

« Je constate que les entreprises à propriété féminine que nous certifions sont très compétentes, qu'elles travaillent dur et qu'elles sont axées sur la qualité. Elles font preuve de souplesse et sont disposées à personnaliser leurs produits ou leurs services pour répondre aux besoins de leurs clients. »

Betty Wood, WEConnect Canada



Préparez-vous pour votre mission commerciale

Vous prenez part à une mission commerciale? Grâce à de la planification et à certains efforts, vous pouvez vous assurer d'en tirer pleinement parti. Voici comment vous pouvez y arriver :

- **Participez à des activités de préparation à la mission :** Examinez tous les documents liés à la mission commerciale avant de partir. Participez aux webinaires de planification et parlez aux organisateurs pour savoir à quoi vous attendre et ce que vous pouvez faire pour utiliser au maximum le temps que vous consacrez à cette mission.
- **Faites vos recherches :** Informez-vous au sujet des dernières études de marché et parlez à des délégués commerciaux dans le marché. Déterminez qui sont vos clients potentiels et vos concurrents, et définissez ce qui vous distingue.
- **Planifiez des rencontres :** Bien que les organisateurs de la mission puissent repérer des occasions de jumelage, veillez à trouver d'autres personnes que vous voulez rencontrer et communiquez avec elles pour organiser des rencontres.
- **Sachez qui viendra avec vous :** Découvrez quelles autres entreprises prendront également part à la mission, informez-vous à leur sujet et déterminez les occasions de partenariats avec elles. Essayez d'établir des liens avec ces entreprises à l'avance.
- **Personnalisez vos documents :** Mettez à jour vos documents de commercialisation pour vous assurer qu'ils répondent aux besoins du marché que vous visitez. Révisez votre message et traduisez-le dans la langue locale.

Inscrivez ces dates à votre calendrier!

Les 2 et 3 juin 2011

XIV^e Conférence annuelle du Forum pour la formation en commerce international, Gatineau (Québec)

Du 20 au 23 juin 2011

Mission commerciale canadienne à la Women in Business National Conference and Business Fair, Las Vegas (Nevada)

Du 16 au 22 octobre 2011

Semaine de la PME de la Banque de développement du Canada, activités partout au Canada

Les 8 et 9 novembre 2011

Conférence de WEConnect Canada, Toronto (Ontario)

Du 20 au 22 mars 2012

WBENC Summit and Salute, Washington

Informez-vous sur les autres activités à venir, comme la Journée internationale de la femme le 8 mars 2012.

www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca