

Meilleurs vœux pour les fêtes!

Prochain numéro le 12 janvier 1998

DEC 18 1997

CanadExport

Vol. 15, N° 21 — 15 décembre 1997

Femmes d'affaires canadiennes à Washington

Une force dynamique avec laquelle il faut compter

Le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a dirigé la première mission commerciale canadienne composée uniquement de femmes d'affaires, qui s'est rendue à Washington du 12 au 14 novembre. La mission réunissait certaines des plus prometteuses et des plus ambitieuses femmes entrepreneurs au Canada, qui sont déterminées à faire leur part dans la revitalisation de l'économie et la création d'emplois au pays.

Bon nombre des 125 participantes canadiennes sont venues à Washington pour établir des relations avec des entreprises américaines ou pour renforcer les réseaux dont elles faisaient déjà partie en tentant de former des alliances stratégiques avec des partenaires américains éventuels. Elles sont toutes venues pour en savoir plus sur les complexités du marché américain et pour nouer des liens avec d'autres créatrices d'entreprises canadiennes.

La mission a contribué à la conclusion de marchés

Pour toutes les participantes, la mission a été un excellent moyen de tester le marché américain — même pour des

entrepreneurs chevronnés comme Bianca Batistini, vice-présidente de CAN-AM, une firme de consultants spécialisés en services d'immigration et d'exportation établie à Magog, au Québec. M^{me} Batistini, qui fait affaire avec le marché américain depuis 1982, est revenue de la mission avec un partenaire américain éventuel spécialisé en droit commercial qui, d'après elle, va faciliter son travail aux États-Unis.

La mission a dépassé les attentes de Rita Vallières, présidente d'OPTIMUM

Translation de Fredericton, au Nouveau-Brunswick, chef de file mondial dans le domaine des services linguistiques. M^{me} Vallières, qui a discuté de la possibilité de s'associer avec un certain nombre d'entreprises canadiennes et américaines, y compris avec un grand

cabinet de traduction américain, estime que la mission annonce le début d'une nouvelle époque marquée par la présence de femmes entrepreneurs.

Voir page 3 — Des femmes d'affaires



Le ministre Marchi s'entretenant avec M^{me} Randi Hansen de Gainsborough Communications

Pour mieux servir le monde des affaires : renouveler le Service des délégués commerciaux

Par Richard Lecoq, Directeur, Opérations à l'étranger, MAECI

Le Service a 104 ans et ne cesse de s'améliorer. Toutefois, même une organisation qui a réussi à servir le monde des affaires canadien depuis 1893 ne peut se reposer sur ses lauriers. Le Service canadien des délégués commerciaux (S.D.C.), qui a démontré sa valeur durant tout le XX^e siècle, prend maintenant des mesures pour se renouveler avant d'entrer dans le prochain siècle.

Comment reconnaitrez-vous un Service des délégués commerciaux renouvelé?

Deux changements principaux le caractériseront. Premièrement, vous verrez un plus grand nombre d'agents sur le terrain, là où ils sont de la plus grande importance pour les entreprises canadiennes.

Voir page 5 — Le Service des délégués commerciaux

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les institutions financières internationales	3
Le point sur l'AMI	4
Nouvelles commerciales	7-11
Les trucs du métier	11
Exportateur vers de nouveaux marchés	12
Foires commerciales	13-14
Occasions d'affaires	14
Publications/Au calendrier	15-16