

Financez et protégez vos opérations mondiales

Vous avez besoin de services de financement ou d'assurance pour appuyer vos démarches à l'étranger? Outre les assurances et les services bancaires privés, les gouvernements et d'autres groupes offrent aussi d'excellentes options. Consultez le site www.entreprisescanada.gc.ca pour chercher les programmes de subventions, de prêts et de financement du gouvernement. Vous pouvez aussi examiner les possibilités suivantes :

Banque de développement du Canada www.bdc.ca

Le prêt Marché en Xpansion de la BDC offre jusqu'à 100 000 dollars pour aider les entreprises à participer à des initiatives de prospection des marchés, à mettre au point des plans d'exportation ou de commerce électronique, à réaliser des activités de conception de produits ou de R-D, ou à acquérir des stocks supplémentaires à des fins d'exportation.

Exportation et développement Canada www.edc.ca

Parmi les solutions de financement et d'assurance qu'EDC offre aux exportateurs, notons le Programme de garanties d'exportations, le Financement acheteur étranger, le Financement de projets, l'Assurance comptes clients, l'Assurance acheteur unique, l'Assurance frustration de contrat, l'Assurance risques politiques et l'Assurance pour cautionnement bancaire.

Affaires étrangères et Commerce international Canada www.delegatescommerciaux.gc.ca

Le MAECI offre un vaste éventail de programmes spécialisés pour appuyer l'innovation, les affaires à l'étranger et les investissements des entreprises canadiennes. En voici quelques-uns : Visée mondiale en innovation, pour les partenariats de R-D; Opportunités mondiales pour les associations; Investissement Canada-Initiatives des communautés, pour favoriser les investissements étrangers directs; le Programme de partenariats internationaux en science et technologie.

Programmes des gouvernements provinciaux www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Partout au Canada, les gouvernements provinciaux offrent divers programmes de financement pour aider les entreprises à mener des activités de R-D, à accroître les investissements, à augmenter leur fonds de roulement, à renforcer leurs capacités d'exportation, à vendre sur les marchés mondiaux et à établir des partenariats internationaux, entre autres. Ces programmes comprennent des prêts, des subventions, des solutions d'assurance et des incitatifs fiscaux. Vous trouverez plus de détails à ce sujet dans la section « Possibilités de financement » de notre site Web.

Initiative pour les femmes entrepreneurs (voir les liens à la page 8)

Des prêts allant jusqu'à 150 000 dollars sont offerts aux femmes qui lancent ou font croître une entreprise en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan ou au Manitoba.

Impression du marché

Lorsque vous entrez dans un nouveau marché, vous devez comprendre la culture et les personnes. C'est la seule façon de réussir. Si le tempérament des gens ne vous convient pas, ne restez pas là. Il faut qu'il y ait une concordance. Si vous n'aimez pas les gens avec qui vous faites affaire, pourquoi vous y astreindre? Dans mon cas, ce n'est pas la perspective de faire de l'argent qui m'a attirée au Brésil. C'était toujours l'expérience qui primait.

Hilda Kopff, présidente
Designcorp | Toronto (Ontario)



S'orienter dans la culture des affaires en Chine

Sherry Huang, une entrepreneure d'expérience, connaît bien le marché chinois. Née à Beijing, elle possède et exploite maintenant trois entreprises à l'Île-du-Prince-Édouard. Elle a récemment pris part à la mission commerciale du premier ministre Stephen Harper en Chine. Que conseille-t-elle aux femmes d'affaires canadiennes?

« Le plus grand défi auquel sont confrontées la plupart des entreprises qui entrent dans le marché chinois est leur manque de connaissance de la culture des affaires dans ce marché. Les Canadiens reviennent souvent de salons commerciaux en Chine en croyant qu'ils ont suscité beaucoup d'intérêt. Ce qu'il faut savoir, c'est qu'il est important pour les Chinois de sauver les apparences : habituellement, ils vous diront donc que votre produit les intéresse, même si c'est faux. Parfois, leur intérêt est bel et bien réel, mais leur interlocuteur canadien ne répond pas assez rapidement. S'ils vous envoient une question et que vous n'avez pas répondu après trois jours, ils iront chercher ailleurs. »

Comment trouver son chemin dans ces méandres? « Apprenez à bien connaître la culture, répond Sherry Huang. Les interprètes peuvent seulement interpréter la langue, mais non pas les signes culturels. Trouvez-vous un bon partenaire chinois, embauchez une entreprise locale de marketing pour élaborer votre plan d'affaires et travaillez avec le SDC en Chine. »

Retenez la date!

DU 18 AU 22 JUIN 2012

La délégation des femmes d'affaires canadienne à la conférence-foire du WBENC
» Orlando
www.wbenc.org/wbencconf

DU 14 AU 20 OCTOBRE 2012

Semaine de la PME, Banque de développement du Canada
» Activités à travers le Canada
www.bdc.ca/spme

LES 12 ET 13 NOVEMBRE 2012

Congrès annuel de WEConnect Canada » Toronto
www.weconnectcanada.org

LE 8 MARS 2013

Journée internationale de la femme

DU 20 AU 21 MARS 2013

WBENC Summit and Salute
» Baltimore
www.wbenc.org/Summit

Les organismes de développement régional (page 7) et les associations de femmes d'affaires (page 8) tiennent également toute un éventail d'activités. Pour connaître les activités qui auront lieu pendant l'année, consultez le site www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca