

# Rencontrez cinq femmes non conformistes

qui ouvrent la voie à d'autres femmes dans des industries non traditionnelles. Non seulement sont-elles des pionnières sur la scène internationale, mais elles assument pleinement leur responsabilité sociale d'entreprise qu'elles considèrent comme faisant partie intégrante de leurs activités commerciales à l'échelle mondiale.

## Industrie : Aérospatiale

**Florence White, copropriétaire et directrice des opérations aériennes, GFT Aerospace Technologies**



Gander (Terre-Neuve-et-Labrador)  
709-256-7484  
florence@gft.ca  
www.gft.nf.ca

**Dans l'exportation depuis :** 4 ans  
**Ventes à l'étranger :** 30 %

**Marchés internationaux :** Chine, Inde, Royaume-Uni

**Services et produits internationaux :** Formation en aéronautique destinée aux étudiants de pays aussi éloignés que la Chine et préparation d'aliments et services d'alimentation pour les avions de compagnies aériennes internationales qui font escale à Gander.

**Pourquoi exporter :** « Les exportations favorisent la croissance. Au moment où de grands pays comme la Chine et l'Inde cherchent sans relâche à développer leurs industries aéronautiques, nous avons une nette longueur d'avance en ce qui concerne la vente sur ces marchés parce que le Canada affiche le meilleur bilan du monde en matière d'aviation et qu'il possède des systèmes bien développés et le meilleur aéroport de formation du monde à Gander. »

**Conseil pour l'exportation :** « Il faut avancer avec précaution dans le domaine du marketing. Le monde est vaste, et l'on peut perdre beaucoup de temps et d'argent si l'on ne procède pas d'abord à une planification et à des études de marché appropriées. Dotez-vous d'un plan d'exportation, collaborez avec un expert-conseil en qui vous avez confiance, quelqu'un qui comprend la nature de vos activités et qui peut vous aider à évaluer les débouchés. »

*« Utilisez prudemment les fonds et les ressources consacrés au marketing. »*

**Prochain objectif :** Intensifier le marketing en Asie. « Les possibilités sont infinies dans le cas de la formation au pilotage, car de plus en plus de pays ont besoin de ce service en raison de la pénurie de bons pilotes de l'aviation commerciale. »

**ANECDOTE :** *Par la fenêtre de son bureau, Florence a pu regarder directement la cabine de pilotage des avions qui ont atterri à l'aéroport de Gander le 11 septembre 2001.*

## Industrie : Sports récréatifs

**Janna Superstein, présidente, Superfly International Inc.**



Edmonton (Alberta)  
780-455-6265  
janna@superfly.ca  
www.superfly.ca

**Dans l'exportation depuis :** 7 ans  
**Ventes à l'étranger :** 75 %

**Marchés internationaux :** États-Unis, Europe, Russie, Kenya, Japon, Thaïlande, Singapour, Sri Lanka, Nouvelle-Zélande

**Produits exportés :** Produits pour la pêche à la mouche, y compris le matériel comme les cannes et les moulinets, et

les produits de montage de mouches fabriqués à partir des matériaux les plus perfectionnés provenant du monde entier.

**Pourquoi exporter :** « Le marché canadien est trop petit pour une entreprise aussi spécialisée; nous avons donc dû exporter à l'étranger pour croître. »

**Principal avantage :** « Non seulement l'exportation nous a-t-elle permis d'élargir la gamme de nos produits en raison du

*« Internet a fait de chaque entreprise une entreprise internationale. »*

marché plus vaste, mais j'ai aussi des partenaires dans le monde entier avec lesquels j'ai établi des relations. »

**Meilleur conseil à donner :** « Assurez-vous qu'il est facile pour les clients d'acheter votre produit où qu'ils se trouvent. Facilitez le passage aux frontières en vous occupant de tous les droits de douane et des formalités. »

**Prochain objectif :** Conquérir le Royaume-Uni, un énorme marché pour la pêche à la mouche.

**ANECDOTE :** *Janna a étudié les beaux-arts et elle a travaillé dans l'industrie du cinéma et de la télévision.*

## Industrie : Fabrication d'outils

**Jayne Seagrave, copropriétaire et directrice du marketing, Vancouver Tool Corporation**



Vancouver (Colombie-Britannique)  
604-255-6953  
jayne@vancouvertool.com  
www.vancouvertool.com  
www.jayneaseagrave.com

**Dans l'exportation depuis :** 10 ans  
**Ventes à l'étranger :** 80 %

**Marchés internationaux :** États-Unis, Europe, Australie, Nouvelle-Zélande

**Produits exportés :** Outils calfeutres uniques brevetés en plastique pour la rénovation des cuisines et des salles de bain, inventés par le mari de Jayne.

**Principaux avantages :** « L'exportation ouvre un marché plus grand. Et, même si la vente d'outils calfeutres n'est pas prestigieuse, l'établissement de relations avec les clients est très gratifiant. Environ 10 employés ou amis de notre distributeur en Nouvelle-Zélande ont séjourné chez nous à diverses occasions au cours des dernières années! »

**Ressources utilisées :** Programme NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) au début de l'exportation; Service des délégués commerciaux aux États-Unis et en Europe; missions commerciales de femmes au Royaume-Uni en 2001.

**Meilleur conseil à donner :** « Contactez le Service des délégués commerciaux de votre région qui vous présentera aux ambassades et aux consulats canadiens dans le monde entier

*« Trouvez des distributeurs dans d'autres pays qui vendent des produits semblables. »*

pour obtenir des renseignements généraux sur vos marchés cibles. Assurez-vous également de tirer parti de la marque de commerce Canada parce que notre pays a une excellente réputation. Pendant la période des Fêtes, j'envoie des chocolats fourrés au vin de glace canadien avec mes colis aux clients à l'étranger. »

**Prochain objectif :** Accroître les ventes en Europe. « Nous avons recruté récemment un nouveau distributeur en France, et nous visons maintenant la Belgique, la Hollande et la Pologne. »

**ANECDOTE :** *Jayne est l'auteur de six best-sellers et elle donne des conférences dans d'autres pays sur l'industrie de la rénovation.*