

1997-2007 Dix ans de progrès pour les exportatrices



Ces entrepreneures canadiennes, photographiées à l'ambassade du Canada à Washington en novembre 1997, sont entrées dans l'histoire en participant à la première mission commerciale d'Équipe Canada pour les femmes d'affaires.



Réflexions et raisons de célébrer

En novembre 1997, le ministre du Commerce international du Canada a dirigé la première mission commerciale entièrement féminine d'Équipe Canada à Washington. Plus de 120 entrepreneures canadiennes ont pris part à cette mission historique qui était dirigée par M^{me} Astrid Pregel, qui était alors ministre conseillère (Affaires commerciales) à l'ambassade du Canada à Washington, et parrainée par la RBC Banque royale et par une foule d'autres partenaires gouvernementaux et du secteur privé. Un grand nombre de participantes ne cessaient de répéter « Nous avons stupéfié Washington »

« La mission commerciale a permis au public canadien, au gouvernement et aux femmes elles-mêmes de voir clairement pour la première fois, peut-être, à quel point la contribution économique des femmes au Canada était importante et dynamique, a déclaré Mme Pregel, maintenant présidente de Feminomics Inc. Les Canadiennes n'ont jamais regardé en arrière. La Banque mondiale parle de cette nouvelle priorité de responsabilisation économique des femmes comme étant l'économie intelligente. « Nous, les Canadiennes, nous le savions déjà, il y a dix ans. »

De nouvelles transactions générées

Bien qu'essentiellement conçue comme une activité de sensibilisation à l'exportation afin de familiariser les entrepreneures canadiennes au commerce mondial, la mission a en fait abouti à la signature de contrats de plusieurs millions de dollars. M^{me} Mary Fote, présidente de Medea Group

(www.medeagroup.com), compte parmi les entrepreneures qui en ont bénéficié considérablement. Elle a signé un partenariat d'alliance stratégique trilatérale qui a généré près de 2 millions de dollars de ventes pour son entreprise.

« Par la suite, je me suis lancée dans d'autres secteurs américains », déclare-t-elle, estimant que 5 millions de dollars de ventes peuvent être attribués à la mission commerciale. Les ventes à l'exportation de Medea Group sont passées de virtuellement zéro avant 1997 à 40 p. 100 des ventes, l'année dernière.

Comme de nombreuses autres participantes, M^{me} Fote a également accru ses activités au Canada à la suite des contacts établis avec d'autres personnes participant à la mission. « L'un des commanditaires est devenu notre premier grand client dans le secteur bancaire », ajoute-t-elle. Actuellement, Medea Group détient 68 p. 100 du marché bancaire canadien pour son outil de marketing numérique.

« Je recommanderais sans réserve ce genre de missions commerciales. Elles présentent beaucoup d'intérêt et il existe des débouchés, mais il faut se donner la peine de les saisir. »

M^{me} Mary Fote, Medea Group

« La mission commerciale de 1997 à Washington a montré pour la première fois à quel point la contribution économique des femmes au Canada était importante et dynamique. »

M^{me} Astrid Pregel, Feminomics Inc.