

# WEConnect Canada

certifie les entreprises à propriété féminine



*WEConnect Canada ouvre la voie vers de nouveaux débouchés commerciaux*

Le numéro du bulletin *Les Femmes d'affaires en commerce international* pour 2009 mettait en vedette le lancement de *WEConnect Canada*. Cet organisme canadien sans but lucratif facilite l'accès aux nouvelles chaînes d'approvisionnement grâce à la certification des entreprises détenues, contrôlées et administrées par des femmes dans une proportion d'au moins 51 %.

*WEConnect Canada* offre aussi des programmes éducatifs, de formation et de mentorat en vue d'aider les femmes d'affaires à acquérir les compétences requises pour rivaliser avec succès dans l'obtention de contrats. *WEConnect Canada* collabore activement avec les entreprises à propriété féminine admissibles afin de les mettre en contact avec les sociétés commerciales et avec les nombreuses organisations membres du groupe *WEConnect* aux États-Unis, en Europe, en Inde et en Chine.

## CETTE CERTIFICATION POURRAIT-ELLE VOUS ÊTRE UTILE?

La certification offre de nombreux avantages aux femmes propriétaires d'entreprises. En voici des exemples :

- l'accès aux programmes de diversification des fournisseurs locaux et mondiaux qui vous aideront à accélérer la croissance de votre entreprise;
- une connaissance plus approfondie du monde des affaires grâce aux contacts avec les acheteurs des sociétés et avec d'autres femmes d'affaires;
- la crédibilité accrue que procure la certification;
- la possibilité de tirer parti de la demande grandissante des entreprises et du secteur public en faveur d'une plus grande diversité des chaînes d'approvisionnement.

En plus de ces avantages, la certification peut aussi ouvrir bien d'autres portes aux entrepreneures!

« Nous avons été l'une des premières entreprises à être certifiées, car nous croyons que la certification procure d'énormes avantages, surtout si l'on tient compte des programmes de diversification des fournisseurs aux États-Unis. Nous entendons le traiter comme un autre marché, un marché qui possède son propre réseau de contacts. »

Michele Bailey, Blazing Design Inc., Oakville (Ont.)

« Les entreprises certifiées par *WEConnect Canada* ont la chance d'accéder à un marché hautement lucratif. »

Laraine Kaminsky, stratège principale, *WEConnect Canada*

## Points saillants des activités de *WEConnect Canada* en 2009

- L'organisation a dépassé toutes les attentes en certifiant près de 50 entreprises à propriété féminine et en recevant l'adhésion de 27 sociétés en 2009.
- Mission commerciale au congrès national du WBENC (Women's Business Enterprise National Council) à San Francisco en juin 2009 : 16 chefs d'entreprise canadiennes ont rencontré les acheteurs de sociétés américaines figurant au palmarès Fortune 500.
- Activité de transfert des connaissances tenue à Toronto en octobre 2009 : des entrepreneures de toutes les régions du Canada ont rencontré des représentants de sociétés canadiennes et américaines comme Accenture, Alcatel-Lucent, Avis Budget Group, BMO Groupe financier, Cisco, Dell, Ernst and Young, IBM, KPMG, Manpower, Merck Frosst, Pfizer, Randstad, Banque Royale du Canada, Staples, TD Groupe Financier et Wal-Mart.
- *WEConnect Canada* a remis son premier prix d'excellence à M<sup>me</sup> Marla Kott, de la société Imprint Plus de Vancouver, pour avoir signé avec un grand acheteur américain un contrat décroché directement grâce à sa certification.

## La voie du succès en exportation ...

Suite de la page 1

l'attention nécessaire. Ils deviennent contre-productifs lorsqu'on les néglige. Voici les éléments qu'il faut prendre en considération :

- esprit de collaboration et non de concurrence;
- vision similaire de la conduite des affaires;
- connaissance approfondie du partenaire;
- systèmes de gestion de projet efficaces;
- temps et engagement de la part de la haute direction.

### Facteurs de réussite pour les exportateurs

**Un partenaire clé :** Le *Service des délégués commerciaux du Canada*.

Les délégués commerciaux comptent des années d'expérience, connaissent bien le marché et peuvent trouver des partenaires et des réseaux qui vous aideront à réussir.

**Pensez stratégiquement.** La mise en place d'un réseau est une décision d'affaires qu'il faut traiter sérieusement. Il faut cependant prendre soin de ne pas nuire aux autres activités d'expansion de l'entreprise.

**Choisissez soigneusement.** Choisissez le bon réseau, c'est-à-dire celui qui pourra vous ouvrir de nouveaux débouchés.

**Devenez plus « visible ».** Participez activement aux salons professionnels et aux activités de réseautage, faites appel aux médias, prenez part aux activités de comités spécialisés, etc. Maintenez systématiquement le contact avec les membres de votre réseau et manifestez vos intérêts. Il faut que les gens importants vous voient à l'action.

**Utilisez les dernières technologies.** Faites l'essai d'outils Internet comme les séminaires en ligne, les cyberconférences, Skype, LinkedIn, Twitter, Flickr et autres. On peut s'asseoir à la même table même lorsqu'on se trouve très loin les uns des autres.



Lancement de *WEConnect Canada* à Toronto en avril 2009

## Projets et activités prévues en 2010

- Activités habituelles de *WEConnect Canada* à travers le pays, y compris des formations et des séminaires en ligne.
- Mission commerciale à la 11<sup>e</sup> conférence-foire nationale du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), consacrée au thème *Women in Business 2010: The Opportunity Connection*, Baltimore (Maryland), du 22 au 24 juin.
- Activité de transfert des connaissances de *WEConnect Canada*, se tiendra à l'automne 2010 (endroit à confirmer).

Pour demander la certification de *WEConnect Canada*, vérifiez les critères d'admissibilité sur le site [www.WEConnectCanada.org](http://www.WEConnectCanada.org) ou adressez-vous à [info@WEConnectCanada.org](mailto:info@WEConnectCanada.org).