

LA CERTIFICATION : UN TREMPLIN VERS DES DÉBOUCHÉS

« Ne gaspillez pas votre temps à frapper un mur en espérant qu'il se transforme en porte. » - Coco Chanel

La certification vous permet d'avoir un accès privilégié au processus d'approvisionnement de sociétés et de gouvernements cherchant activement à diversifier leur chaîne d'approvisionnement. Nombre d'entre eux administrent des programmes officiels de diversification des fournisseurs afin de s'approvisionner auprès d'entreprises appartenant à des membres de groupes minoritaires, y compris les femmes, les Autochtones ou les membres de minorités visibles. En fait, les achats de sociétés comme Walmart, Microsoft, IBM, UPS, BMW et Coca-Cola auprès de membres de groupes minoritaires s'élèvent à des milliards de dollars.



Alicia Woods, propriétaire
Covergalls

Le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) offre un accès direct à ces occasions. Pour ce faire, il organise chaque année des missions commerciales centrées sur les femmes, qui se rendent aux grands événements ayant pour thème la diversification des fournisseurs. En juin 2016, Alicia Woods a participé à la mission commerciale organisée par FACI, qui se rendait à la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), à Orlando, en Floride.

« J'ai été étonnée par le nombre de débouchés auxquels la certification donnait accès, explique M^{me} Woods, propriétaire de Covergalls, une entreprise de vêtements de travail pour femme. L'équipe FACI m'a présentée à plusieurs grandes entreprises administrant un programme de diversification. »

Covergalls a conclu un contrat de mise à l'essai de produits avec ExxonMobil et elle est actuellement en pourparlers avec Monsanto. « Je suis enchantée, car cela signifie que nous mettons nos produits entre les mains du client. La certification nous rapproche de la signature d'un contrat. »

Pour obtenir la certification, votre entreprise doit appartenir en majorité (au moins 51 %) à une femme, un Autochtone ou un membre d'une minorité visible. Les organismes de certification offrent également de la formation, un encadrement et des conseils :

- **Entreprises appartenant à des femmes** – WBE Canada wbcanada.org; WEConnect International in Canada weconnectinternational.org [en anglais seulement]
- **Entreprises appartenant à des Autochtones et à des minorités visibles** – Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council camsc.ca [en anglais seulement]

Neil Robinson, délégué commercial, a travaillé avec un certain nombre d'entreprises appartenant à des femmes, comme Covergalls. Il affirme que pour conclure des marchés avec de grandes sociétés, il faut bien se préparer.

« Vous devez d'abord bien comprendre votre produit et la valeur ajoutée de votre proposition. Les combinaisons de travail d'Alicia sont

conçues pour un nombre croissant de femmes qui travaillent dans des industries à prédominance masculine. C'est unique, explique M. Robinson. Vous devez également cibler votre argumentaire de vente. Il faut connaître la chaîne d'approvisionnement de la société et savoir à quelle étape vous intervenez. Adaptez vos outils de vente et de marketing afin de mettre toutes les chances de votre côté. »



Huiping Zhang, présidente
wintranslation

Comme Covergalls, wintranslation offre un service unique. Ce cabinet de traduction offre des services dans plus de 100 langues, et les langues autochtones du Canada sont sa spécialité. Grâce à un réseau de plus de 500 traducteurs, la présidente, Huiping Zhang, compte des clients aux États-Unis et en Europe. Elle affirme qu'il est extrêmement avantageux d'obtenir la certification en tant qu'entreprise appartenant à une femme – c'est quelque chose qu'elle recommande vivement.

« Cela ouvre des portes. Il y a une vaste communauté d'entreprises certifiées et de sociétés administrant un programme de diversification des approvisionnements, déclare M^{me} Zhang. Nous participons aux missions commerciales centrées sur les femmes, organisées par FACI, ainsi qu'aux conférences sur la diversification des fournisseurs. Chaque fois, nous établissons davantage de contacts et nous rentrons chez nous avec des contrats en poche. La relation avec FACI est excellente et nous offre de précieux outils de développement commercial. »

CONSEILS ÉCLAIRÉS : DÉPLOYEZ VOS AILES



« HCMWorks est une société de gestion de la main-d'œuvre contractuelle. Elle aide ses clients à avoir plus facilement accès à des talents, de l'expertise, des technologies et des processus, et réduire ainsi les coûts de main-d'œuvre, tout en augmentant l'efficacité du processus de recrutement. Nos activités commerciales ont commencé par un contrat de 1,5 million de dollars. Nous avons plusieurs comptes phares canadiens, mais nos revenus stagnaient.

Nous avons décidé de pénétrer le marché américain, et ce fut l'une de nos meilleures décisions. Notre croissance est de loin au-dessus de nos attentes. Nous traitons avec des décideurs américains qui ont des activités internationales, ce qui nous a ouvert des portes à l'étranger. Notre entreprise vaut maintenant 155 millions de dollars.

Mon conseil? Tournez-vous vers les États-Unis. Saisissez les possibilités offertes par la diversification des fournisseurs de Fortune 500. Ces programmes réservés aux femmes et aux entreprises appartenant à des membres de groupes minoritaires représentent une plateforme à partir de laquelle vous pouvez rivaliser avec des fournisseurs de taille. »

Julia Fournier, présidente et chef de la direction,
HCMWorks, Ottawa (Ontario)