

L'INITIATIVE DES ACCÉLÉRATEURS TECHNOLOGIQUES CANADIENS PORTE DES FRUITS



Wendy MacKinnon Keith,
fondatrice
DigitalRetailApps

Wendy MacKinnon Keith, d'Edmonton, est déterminée à bâtir une entreprise mondiale d'un milliard de dollars. Fondatrice de DigitalRetailApps, son objectif est de révolutionner l'expérience de l'acheteur grâce à l'application de paiement sur téléphone mobile brevetée de l'entreprise. Les consommateurs paient leurs achats directement sur leur téléphone intelligent et les détaillants peuvent vérifier les transactions en magasin.

Cette technologie a attiré l'attention du siège social mondial de Visa,

qui s'emploie actuellement à la déployer. Il s'agit d'un grand bond en avant pour DigitalRetailApps, une petite entreprise qui est en concurrence avec des milliers d'entreprises de technologie de paiement.

« Nous avons décidé tôt d'établir des relations avec des entreprises de premier niveau comme Visa, qui ont une influence importante sur nos clients potentiels, explique Mme MacKinnon Keith. Nous discutons avec de grands détaillants à l'échelle mondiale en vue de la mise à l'essai et du déploiement de la technologie. »

À titre de participante à l'initiative des Accélérateurs technologiques canadiens (ATC) à San Francisco, Mme MacKinnon Keith est bien positionnée pour établir ces liens. Cette initiative du Service des délégués commerciaux aide les entreprises canadiennes à forte croissance et prêtes pour la commercialisation à pénétrer les marchés internationaux.

Il existe actuellement 11 accélérateurs technologiques canadiens répartis en neuf endroits : Boston, Denver, New York, Philadelphie, San Francisco, Silicon Valley, Londres (R.-U.), Mumbai/New Delhi (Inde) et France. Les entreprises participantes doivent œuvrer dans les secteurs des sciences de la vie, des technologies propres ainsi que des technologies de l'information et des communications.

« Nous offrons des espaces de bureau et des services aux participantes, nous leur donnons des conseils et nous les mettons en contact avec des dirigeants d'entreprise qui feront office de mentors, indique Dina Santos, déléguée commerciale à Palo Alto (Californie). Nous présentons les participantes à des investisseurs et à des partenaires stratégiques qui les aideront à accélérer leur réussite sur le marché. »

Mme MacKinnon Keith affirme qu'elle vit une expérience exceptionnelle. « Le fait de disposer d'un espace de bureau près de nos partenaires potentiels et des grandes entreprises de distribution a été essentiel à notre développement et à notre croissance. »

« Je recommande fortement l'initiative des Accélérateurs technologiques canadiens, dit-elle. Assurez-vous que vous disposez des ressources nécessaires pour passer beaucoup de temps en ville. Pour réussir, il faut venir, être sur place et participer pleinement. »

Pour en savoir davantage sur l'initiative, visitez le site deleguescommerciaux.gc.ca/ATC.

INSCRIVEZ-VOUS ET AYEZ ACCÈS À CINQ MILLIONS D'ACHETEURS, DE DISTRIBUTEURS ET DE PARTENAIRES

Votre entreprise figure-t-elle dans notre répertoire en ligne des entreprises appartenant à des femmes? Si elle n'est pas déjà dans cette base de données, c'est le moment de l'inscrire.

Le répertoire est un outil promotionnel qui place votre entreprise devant cinq millions d'acheteurs, de distributeurs et de partenaires internationaux chaque année. Et en plus, c'est gratuit! Assurez-vous qu'ils trouvent votre entreprise et qu'ils découvrent pourquoi ils devraient faire des affaires avec vous.

Inscrivez-vous aujourd'hui sur ic.gc.ca/faci.

« Conseil avisé : Participez aux programmes de diversification des fournisseurs »



« Cordé Électrique est une entreprise manufacturière fabriquant des harnais électriques sur mesure pour les industries de l'automobile, des électroménagers et médicale. J'ai fondé l'entreprise il y a cinq ans et nous en sommes rendus à l'étape d'étendre nos activités aux États Unis.

En juin 2015, j'ai participé à la mission commerciale des femmes d'affaires dirigée par FACI à WBENC (à Austin, au Texas) afin d'évaluer les possibilités de diversification offertes aux entreprises à

propriété féminine. Lors de cette mission, j'ai rencontré des représentants de Toyota, General Motors et Fiat Chrysler. Ils m'ont tous invitée à prendre part à leurs salons sur la diversification des fournisseurs, où j'ai établi d'excellents contacts.

Suite à ma participation à cette mission commerciale, le nombre d'opportunités pour l'entreprise a monté en flèche. Notre stratégie est maintenant bien claire : nous prévoyons vendre à des fournisseurs de niveaux 1 et 2. Pour ce faire, nous travaillons en collaboration avec le Service des délégués commerciaux à Détroit qui nous a mis en relation avec des fournisseurs de niveaux 1 et 2 du marché convoité. Notre expérience jusqu'à maintenant a été des plus stimulantes et des plus prometteuses pour l'avenir. »

Lise Déziel, fondatrice
Cordé Électrique
Valcourt (Québec)