

« Voyez grand! Les exportations font désormais partie intégrante du monde des affaires. Explorez-en les possibilités. »

Des exportatrices en devenir



Nadja Piatka, présidente
Three Blondes and A Brownie Inc.
 Edmonton (Alb.)
 blonde1@home.com
 Entreprise fondée en : 1993
 Ventes annuelles : 3,5 millions \$
 Marché d'exportation ciblé : États-Unis

Description

Fabricant des gâteaux et des muffins « Fat Wise ». Fournisseur de plus de 800 restaurants McDonald's au Canada et de 220 épicerie Safeway. www.threeblondes.net

Pourquoi exporter?

« Je me dis : Pourquoi pas? Je ne vois pas ce qui pourrait nous empêcher de réussir aux États-Unis. Nous approvisionnons McDonald's sans problème depuis six ans au Canada et répondons aux normes de qualité les plus élevées. »

Programme choisi

Centre de recherche et de développement sur les aliments (CRDA), à Leduc (Alb.)

Résultats

« Ce centre a fait partie intégrante de notre percée sur le marché de l'alimentation, en nous donnant accès à des experts qui nous ont conseillés sur tout, depuis les agents stabilisateurs jusqu'à l'emballage et à la durée de conservation. Ils sont une mine de renseignements. Si nous avons un problème, ils possèdent les installations pour réaliser des essais. Une expérience merveilleuse! »

Ce que j'en pense

« C'est difficile pour une petite entreprise du secteur de l'alimentation qui fabrique un bon produit, qui a du cœur, est sincère et passionnée, de soutenir la concurrence des multinationales qui ont des ressources de R-D à leur disposition. Il n'y a pas beaucoup d'endroits où trouver de l'information et des experts pour obtenir de l'aide. Il y a 20 ans, une petite entreprise comme la nôtre n'aurait pas survécu. Mais avec des services comme ceux du CRDA, une petite entreprise peut prendre une part du marché et faire face aux géants. Maintenant, nous sommes mieux appuyés. »

Conseils à suivre

« Testez d'abord votre produit sur votre marché et réglez tous les petits problèmes. Si vous ne le faites pas, vous en paierez le prix lorsque vous voudrez exporter. »



Elaine Cowan, présidente
Anoküwin Training Institute Inc.
et Anoküwin Employment Solutions
 Winnipeg (Man.)
 cowane@anoküwin.com

Entreprise fondée en : 1995
 Ventes annuelles : 2,5 millions \$
 Marchés d'exportation ciblés : États-Unis, Mexique, Australie, Nouvelle-Zélande et pays en développement

Description

Entreprises privées autochtones de formation et de recrutement. Offrent des services personnalisés de formation aux étudiants et employeurs autochtones ainsi que des stratégies de ressources humaines pour embaucher des Autochtones qualifiés. www.anoküwin.com

Prix

Prix canadien de l'entrepreneuriat féminin de l'année, catégorie « Démarrage » (1999)

Préparation à l'exportation

Participation au Sommet commercial femmes Canada-États-Unis (1999)

Résultats

« L'ACDI (Agence canadienne de développement international) nous a vues et entendues à l'occasion du Sommet, et elle nous a invités à élaborer un programme de ressources humaines pour les pays en développement. Le réseautage et les contacts ont été incroyables... et ça continue. »

Ce que j'en pense

« J'ai participé au Sommet afin de nouer des liens avec d'autres organisations autochtones aux États-Unis. En fait, j'ai établi des contacts beaucoup plus nombreux que prévu avec d'autres personnes. Je ne pensais jamais qu'il y avait tant de débouchés à ma portée! Je suis convaincue que si je n'avais pas participé au Sommet, je n'aurais jamais envisagé d'exporter. Depuis, nous nous concentrons sur la préparation à l'exportation. »

À venir

« Je pourrais probablement aller en l'avant grâce aux contacts que j'ai établis, mais je veux être tout à fait certaine que je suis prête à exporter et à réagir aux marchés étrangers. »

Prix canadien de l'entrepreneuriat féminin de l'année

La recherche est lancée... Le Prix canadien de l'entrepreneuriat féminin de l'année récompense les efforts et les innovations de Canadiennes qui visent à faire prospérer leurs entreprises. Cette année, la remise des prix aura lieu à Toronto en novembre. Pour poser votre candidature dans la catégorie « Exportations », communiquez avec **Barbara Caldwell**, courriel : channelview@attglobal.com, tél. : (613) 531-9282.

CRDA — Centre de recherche et de développement sur les aliments

DE QUOI S'AGIT-IL : Le CRDA est une usine pilote et un laboratoire de mise au point de produits dirigé par le ministère de l'Agriculture de l'Alberta. Des scientifiques et des ingénieurs en produits alimentaires y travaillent afin de mettre au point de nouveaux produits pour les marchés canadien et international.

CE QUE VOUS POUVEZ EN OBTENIR : Des consultations techniques pour la mise au point de produits dans une usine pilote, depuis la conception jusqu'aux essais sur le marché.

QUI EST ADMISSIBLE : Les entreprises de transformation d'aliments au Canada.

POUR INFORMATION : www.agric.gov.ab.ca/ministry/org/fpdc ou Robert Gibson, directeur de projets, tél. : (780) 980-4866, courriel : robert.gibson@agric.gov.ab.ca

Êtes-vous prête à exporter?

Examinez soigneusement ces cinq aspects pour déterminer si votre entreprise est prête à se lancer sur les marchés d'exportation :

- ✓ **Engagement de la direction :** Les cadres supérieurs comprennent-ils les avantages et les coûts liés à l'exportation? Avez-vous établi des objectifs clairs pour percevoir l'étranger? Êtes-vous prête à y consacrer beaucoup de temps et de capitaux et à attendre que les efforts consacrés au développement des marchés ciblés portent fruit?
- ✓ **Succès sur le marché canadien :** Avez-vous un produit ou un service éprouvé et mis à l'essai sur le marché canadien? Avez-vous suffisamment de liquidités pour approuver vos activités à l'étranger que vos activités au pays?
- ✓ **Financement des exportations :** La situation financière de votre entreprise est-elle solide? Avez-vous un plan financier pour faire face aux coûts liés à l'exportation? Avez-vous suffisamment de fonds disponibles pour ouvrir pleinement les marchés ciblés à l'étranger pour vos produits ou services?
- ✓ **Définition du marché :** Avez-vous ciblé un marché en particulier?
- ✓ **Stratégie d'entrée sur le marché :** Avez-vous rédigé un plan d'expansion des marchés extérieurs? Comprend-il des objectifs chiffrables à court et à moyen terme?

D'excellents sites Web sur le commerce

- Équipe Canada inc. : www.exportsource.gc.ca
- Les femmes d'affaires et le commerce — Évaluation en ligne : www.infoexport.gc.ca/businesswomen/assess-f.asp
- Industrie Canada — Évaluation de la préparation : www.strategis.ic.gc.ca/SSGF/sc010711.html

ssions commerciales
 cré sur le lucratif
 rées aux femmes
 97, puis à Los An



Kathy K...
 The Health
 Toronto (On
 parenttv@

Entreprise fon
 Exporte depu
Description
 Conçoit et
 sur la santé
 des hôpita
 personnel
 patients à
 collecte d
 écoute.



Martine...
 présidente

Conseil
 Payez
 délégués
 gouverne
 de trouve
 — Laur
 internatio



Supplément — CanadExport