

Les Femmes d'affaires

EN COMMERCE INTERNATIONAL

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2010



La voie du succès en exportation : Partenariats et réseaux... Ne partez pas en solo!

L'idée d'élargir votre champ d'action et de vous lancer sur les marchés mondiaux vous sourit peut-être, mais c'est là tout un défi! De nombreux exportateurs expérimentés croient qu'il est plus facile de pénétrer un marché en s'intégrant à des réseaux déjà établis pour former des partenariats productifs. Qu'il s'agisse d'une alliance stratégique avec une entreprise canadienne dont les capacités complètent les vôtres ou avec une entreprise étrangère, il est toujours souhaitable d'envisager cette solution.

Le bulletin de cette année renferme une série d'articles sur les partenariats et sur le travail en réseau qui peuvent aider votre entreprise à atteindre un niveau plus élevé. Vous y trouverez des stratégies efficaces pour la création de partenariats ainsi que des conseils offerts par des femmes d'affaires canadiennes qui ont réussi sur des marchés qui leur paraissaient inatteignables auparavant.

Les avantages des partenariats

- **Accès à des attributs fondamentaux** : les partenaires peuvent ajouter de la valeur à un projet grâce à leurs aptitudes linguistiques, à leur stratégie de marché et à bien d'autres facteurs.
- **Accès aux marchés** : les partenaires peuvent vous donner accès à leurs contacts et leurs clients locaux, et vous aider à comprendre les pratiques locales.
- **Limitation des risques** : l'adhésion à un consortium pour un projet particulier vous permettra d'apprendre des autres membres de l'équipe tout en jouant envers eux un rôle de soutien.

Comment trouver des partenaires

- Communiquez avec les délégués commerciaux qui se trouvent dans les bureaux régionaux à travers le Canada afin qu'ils vous aident à trouver les meilleurs partenaires.
- Joignez-vous à une association professionnelle ou de femmes d'affaires, faites du travail en réseau, prenez la parole lors d'un événement ou participez à une mission commerciale.

Veillez au succès du partenariat

Pour assurer la réussite d'un partenariat, il faut trouver un moyen de le mettre à l'épreuve. Commencez par un petit projet et ne précipitez rien. Dans de nombreuses cultures, il importe avant tout d'établir de bonnes relations. Les partenariats réussissent lorsqu'on leur accorde

Suite à la page 2

Pour vous aider à tirer parti des marchés étrangers

Certification de WEConnect Canada	p2
Femmes d'affaires en commerce international : plusieurs ressources pour vous aider	p3
Conseils d'exportatrices prospères	p4
Profitez à fond des missions commerciales	p6
Besoin de financement?	p6
Programmes et services gouvernementaux	p7
Ressources pour étendre votre réseau	p8

Je suis heureux de vous présenter le numéro de 2010 du bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international*. Une fois de plus, ce bulletin annuel se penche sur les succès remportés par les femmes d'affaires, un groupe qui représente un segment considérable de l'économie canadienne.

Il y a au Canada des centaines de milliers d'entreprises appartenant à des femmes qui contribuent à l'économie du pays. La reprise économique demeure la principale priorité du gouvernement en vue de garantir la création d'emplois et la croissance économique. Par conséquent, les femmes qui mènent des activités d'exportation sont bien placées pour apporter une contribution énorme à la réalisation des objectifs décrits dans le « Plan d'action économique du Canada », la stratégie que le gouvernement a mise en place pour faire face à la récession.

Plusieurs exportatrices canadiennes chevronnées ont fait appel au Service des délégués commerciaux, le réseau de professionnels en commerce international du gouvernement qui offrent aux entrepreneurs des conseils d'experts, des renseignements approfondis sur les marchés, des réseaux de soutien et des ressources, afin de les aider à se mesurer à la concurrence sur les marchés d'exportation.

Vous trouverez dans le numéro de cette année les profils de six femmes d'affaires qui ont réussi à s'implanter sur le marché international. Elles ont fait appel à des stratégies d'entrée en marché distinctives ainsi qu'à différents programmes offerts par le gouvernement du Canada. Nous vous encourageons vivement à émuler leurs succès en tirant parti de l'expertise de nos délégués commerciaux. Nous serons là pour vous seconder partout où vous faites des affaires!

L'honorable Peter Van Loan

Le ministre du Commerce international

Condition féminine Canada poursuit sa collaboration avec Affaires étrangères et Commerce international Canada dans le but d'appuyer les femmes d'affaires et de les aider à réussir sur les marchés étrangers. La sécurité économique est l'une des priorités de notre gouvernement, y compris au moyen de l'accès aux marchés.

C'est avec une grande fierté que le gouvernement a annoncé, en mars 2009, qu'il appuyait *WEConnect Canada*. J'admire beaucoup le travail que cet organisme a accompli pour développer davantage la connaissance du monde des affaires et pour aider les femmes à accéder aux marchés aussi bien au Canada qu'à l'étranger. Depuis sa création, *WEConnect Canada* a certifié 48 entreprises à propriété féminine qui, ensemble, ont un chiffre d'affaires annuel global de plus de 380 millions de dollars.

Les femmes d'affaires canadiennes jouent un rôle crucial vis-à-vis la croissance et le renforcement de l'économie canadienne, et vis-à-vis la transition qui nous mènera de la récession à la prospérité. Je suis très heureuse de travailler avec mon collègue, le ministre Van Loan, pour appuyer des projets qui aident les femmes à accéder aux marchés mondiaux.

L'honorable Helena Guergis

La ministre d'État (Condition féminine)

