

## ACCÉLÉREZ VOTRE CROISSANCE MONDIALE AVEC CANEXPORT



Renée Safrata, PDG  
Vivo Team

Renée Safrata a percé le marché américain avec 18 mois d'avance sur les prévisions et, selon elle, c'est grâce au programme CanExport. La PDG de Vivo Team, une plateforme Web qui analyse la productivité des équipes et qui offre des solutions de formation pour améliorer le rendement, s'est récemment vu accorder près de 50 000 \$ sur trois ans sous forme de fonds complémentaires afin d'explorer les possibilités de croissance que lui offrait le marché américain.

« Nous avons mis sur pied des groupes de discussion dans quatre villes américaines. Ces groupes comprennent les représentants de 150 entreprises ayant manifesté un réel intérêt à l'égard de nos services, explique M<sup>me</sup> Safrata. Les groupes de discussion nous aideront à nous positionner et à adapter en conséquence notre stratégie de commercialisation et notre image de marque afin de répondre aux besoins de la clientèle. »

Le programme quinquennal CanExport, administré par le Service des délégués commerciaux (SDC), est doté d'un budget de 50 millions de dollars. Il vise à offrir de l'aide financière à de petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes qui cherchent de nouveaux marchés d'exportation. Le programme finance une vaste gamme d'activités de marketing visant l'exportation, par exemple des voyages, la participation à des foires et à des missions commerciales, la création et la traduction de produits de marketing, et plus encore. Les contributions non remboursables varient entre 10 000 \$ et 99 999 \$ par projet.

En vertu de ce programme, lancé en janvier 2016, 550 PME canadiennes ont déjà reçu une aide financière. Jusqu'à présent, Affaires mondiales Canada a versé plus de 17,5 millions de dollars à des PME pour les aider à percer de nouveaux marchés.

« Les personnes retenues sont celles qui démontrent que leur plan est solide, explique Élise Racicot, gestionnaire du programme CanExport. Elles ont cerné leurs partenaires et leurs clients, et elles ont toutes les ressources nécessaires pour pénétrer le marché. »

Pour Vivo Team, le soutien de FACI et du SDC a été crucial.

« Ils nous ont accompagnés à chaque étape du processus, raconte M<sup>me</sup> Safrata. Nous avons pu réviser notre demande d'aide financière en fonction de la rétroaction de FACI. Une fois que l'aide vous est accordée, le SDC s'empresse de vous prodiguer des conseils et vous fait part de renseignements obtenus sur le terrain. »

M<sup>me</sup> Safrata offre les conseils suivants aux personnes qui désirent présenter une demande dans le cadre de CanExport : « Il faut minutieusement préparer le plan de développement des exportations sur lequel s'appuie la demande. Il faut aussi fournir un budget détaillé et indiquer clairement à quoi serviront les fonds. »

Pour présenter une demande en vertu du programme CanExport, consultez [international.gc.ca/canexport](http://international.gc.ca/canexport).

## LES FEMMES SUR LA SCÈNE MONDIALE

Les entrepreneures canadiennes laissent leurs empreintes sur la scène mondiale. Que ce soit dans le cadre de réunions internationales comme celles de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) ou du G20, qui rassemblent les 20 plus grandes puissances économiques du monde, les femmes définissent l'ordre du jour international et défendent la cause des femmes partout dans le monde.

« Je salue la décision prise par le G20 en 2015 d'ajouter un nouveau groupe de mobilisation des femmes à son ordre du jour, et ce, pour mieux intégrer la perspective des femmes et la question de l'égalité entre les sexes au cœur du G20. Il est de bon augure que des dirigeants mondiaux désirent faire avancer les Objectifs de développement durable des Nations Unies concernant le travail des femmes et l'emploi parmi les jeunes. Je suis très heureuse que les dirigeants du G20 se soient engagés en 2016 à soutenir des politiques qui favorisent les femmes et les jeunes entrepreneurs, ainsi que les entreprises dirigées par des femmes. »

**Laurel Douglas**, PDG, Women's Enterprise Centre,  
Colombie-Britannique  
Déléguée canadienne au W20, Beijing, Chine, mai 2016

« À titre de représentant personnel (sherpa) du premier ministre du Canada au G20, l'une de mes grandes priorités était de veiller à ce que l'engagement du Canada au G20 serve à accroître les débouchés pour les femmes et les filles, afin qu'elles bénéficient de la prospérité économique et y contribuent. Cela signifiait que les politiques de développement du G20 devaient tenir compte des recommandations des femmes, et que les engagements des dirigeants des pays membres devaient aussi tenir compte des intérêts et des priorités des femmes. Le Canada veut promouvoir le leadership des femmes et mettre en valeur le fait qu'elles sont des moteurs importants de l'économie. »

**Vincent Rigby**, sherpa du premier ministre du Canada au G20  
Sous-ministre adjoint, Politiques stratégiques,  
Affaires mondiales Canada

« Dans leurs politiques, les gouvernements doivent reconnaître tous les groupes qui sont sous-représentés au sein de l'économie mondiale. En habilitant les femmes à créer des entreprises, nous favorisons le changement social. Et cela se produit en lançant le message suivant : l'entrepreneuriat est un choix de carrière et les femmes ont des compétences qu'elles peuvent commercialiser. Je suis passée par là. J'ai été très honorée de prendre la parole et de raconter mon histoire, qui sera une source d'inspiration pour d'autres femmes. »

**Anne Whelan**, présidente et chef de la direction, Seafair Capital  
Représentante canadienne, Forum de l'APEC, Lima, Pérou,  
juin 2016