

Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière d'aérospatiale

Les petits moteurs | Les avions d'affaires | Les simulateurs |
L'avionique | Les trains d'atterrissage | La conception technique
| La réparation des cellules des moteurs | La révision générale

Propulser le secteur de l'aérospatiale du Canada vers de nouveaux sommets

Maintenant, plus que jamais, le temps est venu pour le secteur canadien de l'aérospatiale de prendre son envol.

« En 55 ans, je n'ai jamais vu les débouchés tels qu'ils s'offrent aujourd'hui », affirme Dale Hunt, conseiller dans le domaine de l'aérospatiale et chef de la pratique mondiale au MAECD. Les deux principaux acteurs de l'industrie, Airbus et Boeing, ont le cahier de commandes le plus rempli de toute l'histoire de l'aviation. Ces commandes représentent des centaines de milliards de dollars et constituent un incitatif incroyable pour les entreprises qui fournissent ces géants, parmi lesquelles figurent des entreprises canadiennes. La réussite de ces deux grands de l'industrie aérospatiale se traduit par des occasions d'affaires pour tous les autres acteurs de ce secteur. »

« Les femmes d'affaires canadiennes sont très bien placées pour répondre à la demande. En effet, elles ont beaucoup à offrir à ce secteur », explique Hélène Séguinotte, présidente et chef de la direction de Morpho Canada et déléguée nationale pour SAFRAN, Aerospace Defence-Security. Mme Séguinotte siège aussi au conseil consultatif sectoriel du MAECD, dans le cadre duquel des chefs de file de l'industrie sont appelés à formuler des conseils stratégiques à l'appui du SDC.



Hélène Séguinotte, présidente et chef de la direction, Morpho Canada

« Nous n'avons pas simplement besoin d'ingénieures. Nous avons besoin de femmes pour appuyer l'ensemble de l'industrie, qu'il s'agisse de conception, de commercialisation, de ventes, de soutien technique ou encore de service à la clientèle. Les femmes d'affaires ont beaucoup à apporter. »

Classé cinquième à l'échelle mondiale, le secteur de l'aérospatiale a contribué à hauteur de 14 milliards de dollars au PIB en 2012 et compte plus de 700 entreprises, selon l'Association des industries aérospatiales du Canada. Le MAECD a élaboré une stratégie pour le secteur de l'aérospatiale, qui permet au Canada de demeurer concurrentiel. Cette stratégie vise principalement à accroître la participation du Canada dans les chaînes de valeur mondiales, à stimuler les activités de recherche et de développement, à attirer les investissements étrangers et à forger des partenariats davantage axés sur le monde. Cette approche aidera sans aucun doute le secteur canadien de l'aérospatiale à continuer de viser haut et à tirer le maximum des débouchés offerts sur les marchés étrangers.

Téléchargez l'application Bon voyage!

L'application mobile Bon voyage vous offre des renseignements sur les pays pour que vous puissiez planifier vos voyages, y compris :

- » les conditions sanitaires et sécuritaires courantes;
- » les exigences en matière de passeport et de visa;
- » les coordonnées des ambassades, consulats et hauts-commissariats;
- » les temps d'attente à la frontière canado-américaine.

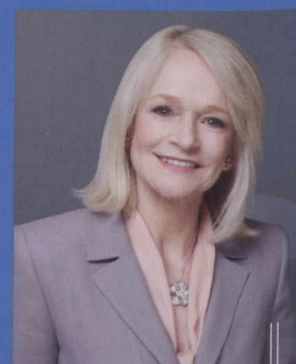
voyage.gc.ca/mobile



Comment mettre toutes les chances de votre côté pour signer des contrats

Si vous avez déjà participé à des missions, des salons ou encore des conférences à l'étranger, vous savez à quel point il peut être excitant de rencontrer des acheteurs potentiels. Mais combien d'entre vous prennent le temps de faire des suivis? Trop d'entreprises canadiennes omettent cette étape et pourtant, le fait de communiquer avec les personnes que vous avez rencontrées lorsque vous êtes de retour à votre bureau peut s'avérer essentiel pour transformer des débouchés potentiels en de réels contrats.

« Lorsque vous faites du réseautage, vous recueillez de nombreuses cartes de visite », explique Diane Craig, présidente de Corporate Class Inc., une entreprise torontoise qui offre de la formation à l'intention des cadres. « Avant d'aller au lit le soir, prenez des notes détaillées au sujet de chaque personne que vous avez rencontrée. Quels ont été ses propos? Dans quoi son entreprise se spécialise-t-elle? Qu'est-ce que mon entreprise pourrait faire pour elle? Quel angle devrais-je adopter au moment de faire un suivi? »



Diane Craig, présidente, Corporate Class Inc.

« N'oubliez pas, le réseautage n'est pas un événement ponctuel, il exige des suivis pour porter ses fruits. Il ne s'agit pas d'une partie de plaisir. Ainsi, lorsque vous revenez au bureau, veillez à ce que votre charge de travail vous permette de faire immédiatement un suivi avec chacune des personnes que vous avez rencontrées. Si vous attendez six mois, vous venez de gaspiller temps et argent, ajoute Mme Craig. Vous devez faire preuve de persévérance. Tant qu'on ne vous a pas dit non, vous avez toujours une chance. »

Suivez-nous sur les réseaux sociaux et dans le monde virtuel!



Joignez-vous au groupe LinkedIn de FACI (linkd.in/bwit-faci). Vous y rencontrerez des femmes d'affaires canadiennes qui, comme vous, sont tournées vers le monde. N'oubliez surtout pas de consulter notre site Web femmesdaffairesencommerce.gc.ca pour demeurer au fait de l'actualité ainsi que des ressources et des activités à venir.