

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01029296 2

SPRING 2009

business women IN INTERNATIONAL TRADE

DOC
CA1
EA163
B77
EXF



In introducing this year's edition of the *Business Women in International Trade* newsletter, it gives me great pleasure as the new Minister of International Trade to be part of this annual chronicling of milestones and successes in the women's trade community. The Canadian government's ongoing commitment to encourage and support the growth of women exporters is stronger than ever, and perhaps more important than ever in this challenging economic climate. Expanding internationally can be a powerful pillar of your business strategy. It reduces reliance on a single market so your business can weather turbulent times and even grow.



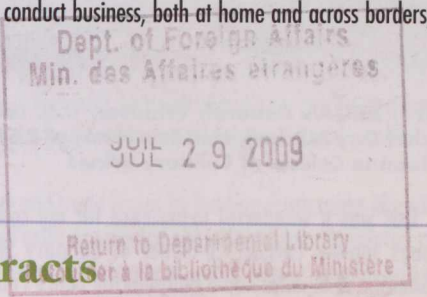
Status of Women Canada is pleased to work in partnership with Foreign Affairs and International Trade Canada to support the vitally important work being done to ensure the success of Canadian business women as they conduct trade around the globe. In these times of economic uncertainty, we remain committed to advancing women's full participation in all aspects of Canadian life and are actively identifying ways to help women expand their ability to grow their business to the next level of success. Status of Women Canada supports women in business in many ways. We have recently launched *WEConnect Canada*, which has the potential to catapult a greater number of successful women-owned businesses onto the global stage. In my current role, I look forward to continuing to create the conditions for women's success in domestic and international trade and business domains, building on the connections made in my previous role as Secretary of State, Foreign Affairs and International Trade Canada. I am delighted to play a key role together with Minister Day in ensuring the success of Canadian women at home and abroad.

This issue features resources and tips to help you pursue global markets. It also highlights our department's partnerships with women's business organizations across Canada and other government agencies like Status of Women Canada on an exciting initiative called *WEConnect Canada* that will help Canadian business women expand their business internationally.

We also profile five trailblazers in this issue. Not only have these women made their mark in non-traditional industries, but their stories demonstrate that gender does not have to be a barrier in the international trade arena. Another common thread is a deep commitment to corporate social responsibility in the way they conduct business, both at home and across borders, especially in the area of preserving the environment.

Stockwell Day

The Honourable Stockwell Day
Minister of International Trade and Minister for the Asia-Pacific Gateway



Connecting Women to Contracts

Is your business at least 51% owned by a woman? Does it have export potential? If you answered yes to these questions, then you will be excited about the launch of *WEConnect Canada*, an independent non-profit organization that will qualify women-owned businesses (www.WEConnectCanada.org). Qualification makes it easier for corporations with supplier diversity programs in Canada, the U.S., the U.K., and other countries to find certified businesses. *WEConnect Canada* will also offer training, mentoring and coaching opportunities.

in heightening awareness of *WEConnect Canada* through its Trade Commissioner Service, both domestically and abroad. As major contributors to this initiative, Status of Women Canada along with the Atlantic Canada Opportunities Agency will support the qualification training for women entrepreneurs to make it easier for them to access new markets.

Why Seek *WEConnect* Qualification?

- Once qualified by *WEConnect*, you can:
- access new corporate and government markets
 - develop new market opportunities with large contract potential
 - gain a foothold along the international chain of supply and demand
 - join a powerful business network
 - participate in business-to-business trading and partnerships
 - grow your business!

WEConnect Canada is guided by a corporate board of directors. Its founding corporate members include Accenture, Alcatel-Lucent, BMO Financial Group, Cisco, IBM, Manpower, Pfizer, Staples, and Wal-Mart, all of which have a supplier diversity program for women-owned businesses.

"Now more than ever, the world needs supply chain development that includes women-owned businesses that offer good value, innovation, job creation and economic growth," says Laraine Kaminisky, *WEConnect Canada's* Lead Strategist. "We are excited about building on the existing support network in Canada and partnering with corporations, associations, governments, and women entrepreneurs to accelerate the growth of women-owned businesses in the country through *WEConnect*."

"*WEConnect Canada* will have a major impact on Canadian women in trade," says Maureen Geddes, President of Cangram International Inc. and one of the woman entrepreneurs who participated in roundtable consultations organized by DFAIT last fall to introduce this supplier diversity initiative. "It's a win-win situation for all!"

As one of the key partners of this initiative, Foreign Affairs and International Trade Canada (DFAIT) plays an important role

To get started, email info@WEConnectCanada.org

Helena Guergis

The Honourable Helena Guergis
Minister of State (Status of Women)



How did Joanne Caissie [centre] of small-town New Brunswick get the attention of a U.S. celebrity chef and end up with her product in the White House?

Find out why trade missions work...and how they can work for you! See page 2.

Expanding across borders is easier than you may think.	
Business Women in International Trade helps	p 3
Successful exporters share their secrets	p 4
Coast-to-coast networks exist	p 7
Resources to access	p 8

Trade Missions: Are They For You?

Does the idea of going on a trade mission seem daunting? Think again! In 2008, three trade missions were specifically designed for business women to explore market development opportunities. Whether you are a new or experienced exporter, trade missions are an excellent way to research target markets, gain valuable contacts that could otherwise take years to develop and launch your business into new markets. Trade missions offer unique insight on the country from experienced trade commissioners who know the market, valuable opportunities for business matching with local companies and government contacts, and numerous networking opportunities.

Here's a quick snapshot of the 2008 missions and some of the benefits experienced by participants:

Canadian Business Women's Trade Mission to Barbados and Jamaica, January 2008. As a result of participating in this DFAIT-led trade mission of 15 Canadian business women last year, Pernille Boulter, President of Kisserup International Trade Roots Inc. (www.kisserup.com), secured a training contract with the Private Sector Organisation of Jamaica. "The matchmaking provided by the Canadian trade commissioners was instrumental to our success," she says.

CME and ACOA Women Exporters Initiative (WEI) Mission to Philadelphia and New York City, June 2008. This week-long mission was led by former Secretary of State for Foreign Affairs and International Trade Canada Helena

Guergis (now Minister of State, Status of Women) and sponsored by the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) in conjunction with Canadian Manufacturers and Exporters (CME). It was designed for women entrepreneurs without prior sales experience in the U.S. The mission featured educational seminars on the U.S. specialty food market, product packaging, labelling, retail buyer preparation, and supplier diversity; networking with local business leaders; visits to local grocery chains; and participation in the Fancy Food Show, the largest gourmet food trade show in the world.



(l-r) ACOA's Deborah Windsor, U.S. celebrity chef Guy Mitchell, chef Erin Henri of P.E.I., and Joanne Caissie of Culinary Wines

"This was a wonderful experience for my company," says Joanne Caissie, Co-Owner of Culinary Wines in Shediac, N.B., who had a booth at the Fancy Food Show in New York. It was an excellent way to showcase the company's culinary liquid seasonings used to prepare healthy and delicious food (www.culinarywines.ca). "I met great people from both ACOA and the Canadian consulate team who have a huge network and made valuable introductions. Dealing with the Consulate is phenomenal for targeting new markets. It's the next best thing to having an office there. Now, I am working on a U.S. export plan and have new contacts in grocery chains interested in specialty foods."

U.S. celebrity chef Guy Mitchell, who is a guest chef at The White House, even visited Joanne's booth at the show and delighted all with a cooking demonstration.

"I have tried the products from Culinary Wines and recommend them for all restaurants," he said. "It's the best product out there." Joanne's seasonings were even used for the preparation of White House meals during the former Administration.

Organization of Women in International Trade (OWIT) Women's Trade Mission to Monterrey, Mexico, October 2008. Supported by DFAIT and Export Development Canada, this two-day trade mission was held in conjunction with the Annual World Conference of OWIT International (www.owit.org). It included an introductory briefing session by Canadian consulate staff, business matching meetings with Mexican companies/organizations tailored to each participant, and several networking sessions with Canada's Ambassador to Mexico, Guillermo Rishchynski, the Mexican Employers' Association, the Canadian Chamber of Commerce and OWIT International.

"I was introduced to the right potential partners and now hope to connect with a company that can expand my business offering," says Carol Beaul, President of IntelliTrade Inc. "There was also great value in meeting other women looking to expand their markets."

"I learned so much about Monterrey as a potential partnering location and about OWIT as well," adds Ginny Dybenko, Dean of the School of Business and Economics at Wilfrid Laurier University in Waterloo. "A week well spent."



Participants represented all Atlantic provinces



Trade mission participants at Mexico briefing with Canada's Ambassador and Consulate staff

Upcoming Trade Mission

**Canadian Women Entrepreneurs' Mission to China including Hong Kong
November 23 - December 5, 2009**

- Highly interactive and specially designed to help women discover first hand the potential of the Greater China area.
- Includes workshops, seminars, meetings with government officials and successful business women, trade show attendance, networking and optional business matching

Info: e-mail carla@themandarinschool.com

Web: www.themandarinschool.com

Why Trade Missions?

"It is one of the best investments you can make both for your personal and professional development."

Isabel Alexander, Phancorp Inc.

Check Out the
Newly-Revamped
www.businesswomenintrade.gc.ca
The one-stop information portal for women
exporters like you!

Business Women in International Trade Portfolio Did You Know?

business
Women
IN INTERNATIONAL TRADE

Foreign Affairs and International Trade Canada (DFAIT) has a Business Women in International Trade section dedicated to helping women succeed in the global marketplace. Whether you are already doing business internationally or simply want to find out more about exporting and how to get started, you can tap into the available resources and expertise.

What We Do

- **OUTREACH AND CONSULTATIONS:** Proactive work with business women's associations regionally, nationally and internationally - from supporting trade missions and events to providing high-level government speakers for international gatherings involving women and trade. This is designed to create linkages and to ensure business women are aware of the many support services available to help them succeed internationally.
- **PARTNERSHIPS:** Forging partnerships with other government departments and agencies on initiatives that will benefit business women - for example, by bringing together key government representatives and leaders in the business women community to help kick-start the *WEConnect Canada* initiative (see page 1).
- **TRADE MISSIONS:** Supporting initiatives such as the 2008 Organization of Women in International Trade (OWIT) Women's Trade Mission to Monterrey, Mexico, and leading departmental missions such as the 2008 Canadian Business Women's Trade Mission to Barbados and Jamaica. These introduce women to excellent contacts in new markets and provide valuable matchmaking with local businesses to facilitate export development and growth.
- **RESEARCH AND AWARENESS:** Supporting research on gender and trade issues by leading think-tanks like APEC's Gender Focal Point Network and the Women Leaders' Network. Gender and trade was a major theme at the APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) gender-related meetings and events hosted by Peru in May 2008. Canada presented findings of research commissioned by DFAIT on the differential impacts of free trade on women and men. Promoting equality for women in business is one of the central aims of the promotion of female entrepreneurship.



[1] Deborah Stern, President of the South Florida Chapter of the Organization of Women in International Trade (OWIT-South Florida) presents Marcy Grossman, Consul General of Canada, Canadian Consulate in Miami, with the prestigious 2008 Special Ambassador award, which she received in recognition of her dedication to and support of the South Florida international community.

[above left] Josie Mousseau (centre), Trade Commissioner, Business Women in Trade, at 2008 OWIT JoAnna Townsend Awards with Ariane (left) and Genevieve Friesen (right), daughters of now deceased women's trade advocate JoAnna Townsend, whose work at DFAIT had far-reaching benefits for promoting women and exporting.

[above right] Candice Rice (left), Trade Commissioner, Toronto Regional Office, with 2008 JoAnna Townsend Award Winner Mary Anderson, honoured for being a champion of women in trade.

Women entrepreneurs participated in a *WEConnect Canada* information session hosted by DFAIT in the fall of 2008.

Resources to Help You

www.businesswomenintrade.gc.ca has had a facelift. Whether you are an aspiring, new or seasoned exporter, be sure to check it out. It's full of tips and resources, as well as profiles of dynamic women exporters sharing their real-world advice.

To be added to our database to receive future issues of this newsletter, information about upcoming trade missions and other trade-related news for women, e-mail Josie L. Mousseau at josie.mousseau@international.gc.ca

The Canadian Trade
Commissioner Service

Everywhere you do business
www.tradecommissioner.gc.ca

18-876-076 (E)
18-876-078 (F)

Meet Five Non-Traditional Women

who are paving the way for other women in their industries. Not only are they trailblazers on the international stage, but they fully embrace their corporate social responsibilities as an integral part of doing business globally.

Industry: Aerospace

Florence White, Co-Owner & Director of Flight Operations, GFT Aerospace Technologies



Gander, NL
709-256-7484
florence@gft.ca
www.gft.nf.ca

Years Exporting: 4

International Sales: 30%

International Markets: China, India, U.K..

International Products/Services: Flight training for students from as far away as China and food preparation/catering for international airlines landing in Gander.

Why Export: "It provides the opportunity to grow. With large countries like China and India keenly looking to develop their aviation industries, we have a clearly defined leading edge in selling to these markets because Canada has the world's best aviation record, well-developed systems and the best training airport in the world at Gander."

Best Advice: "Tread carefully on the marketing side. It's a big world and you can chew up a lot of time and money without proper research and planning first. Have an export plan - work with a consultant you can trust, one who understands your business and can help you vet opportunities."

"Use your marketing dollars and resources prudently."

Next Goal: To ramp up marketing in Asia. "The possibilities are unending for flight training, with more countries requiring this service because of the shortage of good commercial pilots."

FACTOID: From her office window, Florence looked directly into the cockpit windows of planes that landed at Gander Airport on 9/11.

Industry: Recreational Sport

Janna Superstein, President, Superfly International Inc.



Edmonton, AB
780-455-6265
janna@superfly.ca
www.superfly.ca

Years Exporting: 7

International Sales: 75%

International Markets: U.S., Europe, Russia, Kenya, Japan, Thailand, Singapore, Sri Lanka, New Zealand

Products Exported: Fly fishing-related products, including equipment such as rods and reels, and fly tying products made from the finest materials sourced from around the globe.

Why Export: "The Canadian market for such a specialized business is very small, so we had to expand beyond our borders in order to grow."

"The Internet has made every business a global business."

Biggest Benefit: "Not only has exporting allowed us to expand our product offering because of the larger market, but I have vendor partners all over the world with whom I've developed relationships."

Best Advice: "Ensure it's easy for customers to buy your product wherever they are. Make borders seamless by taking care of all the duties and paperwork."

Next Goal: To target the U.K., a huge fly fishing market.

FACTOID: Janna studied fine arts and also worked in the film and TV industry.

Industry: Tool Manufacturing

Jayne Seagrave, Co-Owner & Marketing Director, Vancouver Tool Corporation



Vancouver, B.C.
604-255-6953
jayne@vancouvertool.com
www.vancouvertool.com and
www.jayne-seagrave.com

Years Exporting: 10

International Sales: 80%

International Markets: U.S., Europe, Australia, New Zealand

Products Exported: Unique patented, plastic caulking tools for kitchen and bathroom renovations, invented by Jayne's husband.

Biggest Benefits: "Exporting opens up a bigger market. And, although selling caulking tools is not glamorous, developing relationships with customers is very gratifying. About 10 employees or friends of our New Zealand distributor have stayed at our home on various occasions over the last few years!"

Resources Used: NEBS (New Exporters to Border States) program when first started exporting; Trade Commissioner Service in the U.S and Europe; Women's Trade Mission to U.K. in 2001.

Best Advice: "Contact the Trade Commissioner Service in your region and they will introduce you to the

"Find distributors in other countries who sell similar products."

Canadian consulates and embassies around the world to get background information on your target markets.

And be sure to play up the Canadian angle in international work because our country has a good reputation. I send holiday packages with Canadian ice wine chocolates to customers abroad."

Next Goal: To build European sales. "We recently got a new distributor in France and now want to target Belgium, Holland and Poland."

FACTOID: Jayne is a best-selling author of six books and an international speaker on the home improvement industry.

Industry: Transportation

Marie-Chantal Goyette VP, Mexuscan Cargo



Sainte-Martine, QC
450-691-5151 ext. 3313
mcgoyette@charettetransport.com
www.mexuscan.com
Years Exporting: 9
International Sales: 85%

International Markets: U.S. and Mexico

International Services: Provider of road transport services to both exporters and importers between Canada, the U.S. and Mexico, with a fleet of 125 trucks and 400 trailers.

Competitive Edge: One of the few Canadian transport companies that provides door-to-door service between

Quebec/Ontario and Mexico without trans-shipment, which minimizes transit times and reduces warehousing and trans-shipping costs as well as the possibility of loss or damage.

Greatest Challenge: "Staying on top of weekly costs versus revenue and watching the exchange rates are difficult but necessary, because margins are small in this industry and it's easy to lose money on some accounts if you are not vigilant."

Resources Used: Marie-Chantal was a first-time participant in a trade mission to Monterrey, Mexico, in 2008, hosted by the Organization of Women in International Trade (OWIT), where she met with logistics contacts. "Building these relationships is important because people don't switch carriers on a dime."

Best Advice: "You can better weather tough economic times if you have both national and international customers to reduce your dependency on a single market. The more markets you are active in, and the more diversified your customer base, the better you will do."

"Increasing our international business is the most efficient way to grow."

FACTOID: Marie-Chantal learned how to drive a truck at 16.

Industry: Chemicals

Isabel Alexander, President, Phancorp Inc.



Brampton, ON
905-790-8875
ialexander@phancorp.com
www.phancorp.com
Years in Trade: 20

International Sales: 92%

International Markets: U.S., Asia, Europe, South America

International Services: A global chemical wholesaler with expertise in procurement, logistics and international finance that serves chemical distributors and producers.

"Vision wildly and go for it. Borders really are invisible."

Biggest Benefits: "Operating globally means you don't have all your eggs in one basket."

Personal Rewards: "I learn something new everyday about chemicals, raw materials, geography, new cultures and languages...and I make partnerships and friends all over the world!"

Greatest Challenge: "To operate as efficiently as possible in order to leverage all the opportunities I uncover."

Best Advice: "Avail yourself of the services paid for by your tax dollars, like the Trade Commissioner Service (www.tradecommissioner.gc.ca) as well as regional and local resources. And joining associations like OWIT (www.owit-toronto.ca; www.owitalberta.org) and I.E. Canada (www.iecanada.com) will allow you to network and tap into the expertise and resources of others who can help you."

Next Goal: To create an overall Latin America plan. "We are developing supplier and customer relationships in South America and Mexico where more opportunities on the buy and sell side exist now."

FACTOID: Qualified by experience, this self-taught dynamo grew up on a Quebec farm and had no background in the chemical business.

For more profiles, visit www.businesswomenintrade.gc.ca

10 Tips to Market Internationally

Our featured women exporters share this advice to catapult your business onto the global stage:

- 1 Ensure your website appeals to prospects globally
- 2 Introduce yourself to Canada's trade commissioners at home and abroad (www.tradecommissioner.gc.ca)
- 3 Attend industry trade shows in other countries
- 4 Network through business associations
- 5 Establish alliances with international partners
- 6 Use distributors in your target markets
- 7 Play up the Canadian angle
- 8 Consider TV shopping networks for consumer product promotion
- 9 Become a member of a trade association like OWIT (www.owit-toronto.ca; www.owitalberta.org) and I.E. Canada (www.iecanada.com)
- 10 Sign up for a trade mission at www.businesswomenintrade.gc.ca

How These Trailblazers Practice Corporate Social Responsibility (CSR)

- Make eco-friendly products
- Practice fuel conservation
- Ensure minimal packaging
- Select business partners that share commitment to CSR
- Integrate environmental consciousness into culture and operations
- Participate in educational initiatives
- Donate to charities and foundations that support the environment and other causes

Spotlight:

Canadian Women Light Up the Global Stage

Make Your Exporting Views Known

The Minister of International Trade's Small and Medium-Sized Enterprises Advisory Board, which meets twice annually, includes a number of women who represent the views of women exporters. Shown here at the September 2008 meeting in Montreal are [l to r] Susan Baka, President, Bay Communications & Marketing Inc.; Jill Bodkin, Chair and CEO, Golden Heron Enterprises; Louise Léger, Director General, Trade Commissioner Service - Client Services; Isabel Alexander, President, Phancorp Inc., Monika Gagnon, Managing Director, Plastiques Gagnon Inc.; the current Chair of the Board Catharine Devlin, President of Devlin Inc.; and observer Mary Anderson, President, I.E.Canada. [Absent from photo: Kathryn From, Co-owner, Bravado! Designs; Corinne Pohlmann, Vice President, Canadian Federation of Independent Business; and Shirley-Ann George, Vice President, International Canadian Chamber of Commerce].



If you have issues or concerns about exporting that you would like to bring to the attention of the Board, contact the Consultations and Liaison Division at: consultations@international.gc.ca



Women's Trade Champions Celebrated at Gala

Mary Anderson [centre], President of the Canadian Association of Importers and Exporters (I.E.Canada), was the recipient of the 2008 JoAnna Townsend Award presented by the Organization of Women in International Trade-Toronto (www.owit-toronto.ca) in recognition of her trade advocacy work for women and her leadership in the international trade community. She is flanked by Sabine Schleese [left], Managing Director, Schleese Saddlery Service Ltd., and Samantha Kane, Founder and Principal of technology consulting firm Kane-MacKay & Associates Ltd., who both received Woman Exporter of the Year awards in recognition of their export successes and contribution to advancing the image of women in global business. OWIT-Toronto launched the awards in 2004 in memory of JoAnna Townsend, former DFAIT employee and a champion of women exporters.

Canada-U.S. Trade Advocate Honoured

The celebration of Woman of the Year Pamela Davis Heilman [left], a long-time advocate for the advancement of women in business and a senior partner at the law firm Hodgson Russ LLP, with offices in the U.S. and Canada, was among the highlights of the Organization of Women in International Trade (www.owit.org) 17th Annual World Conference in Monterrey, Mexico in October 2008. The award honours a woman who has advanced international trade through excellence and innovation. In her career, Ms. Heilman has actively supported pivotal trade events for women like the first Canada-U.S. Women's Trade Summit. "How great it is to be from the U.S., to have been nominated by Canadians and to receive the award here in Mexico," Ms. Heilman said when accepting the award at the ceremony, attended by Canada's Consul General in Monterrey, Bertrand Desjardins. "I cannot think of a better tribute to the true meaning and spirit of what NAFTA is all about and what it has achieved for our respective economies," added Ms. Heilman. Pictured at right with her are members from the nominating OWIT-Toronto chapter - Alma Farias [centre] and Gail Morris [r] of Trade Partners (www.tradepartners.ca), who conducted business matching for the Women's Trade Mission to Monterrey coinciding with the OWIT conference.



Women Recognized for Making a Difference

Over 100 accomplished women business leaders from around the world gathered in Toronto for The International Alliance for Women (TIAW) Global Partnership Forum in November 2008 (www.tiaw.org). The event honoured 50 exceptional women worldwide with its inaugural World of Difference awards, including [l-r] Francine Whiteduck, Patricia Pape, Dana Peebles, and 11 others from Canada. These awards recognize unsung heroines, whose efforts have advanced the economic empowerment of women.

Western Exporter One of Canada's Top Entrepreneurs

Baljit Gill, Kitwanga Lumber Company, shown here [left] with Sandra Osmond, Partner, HKMB HUB International, was honoured with HUB's Impact Award at the 2008 RBC Canadian Woman Entrepreneur Awards (www.theawards.ca), for creating a global initiative for Kitwanga. One of the largest exporters of B.C. wood products, its markets include North America, Central America and Southeast Asia, and 70% of its employees are First Nations people.



Your National Network of Women's Business Associations

Alberta Women's Enterprise Initiative Association

info@aweia.ab.ca
www.aweia.ab.ca

Association des femmes d'affaires francophones

monique.charron.afaf@rogers.com
www.afafcanada.com

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council

info@camsc.ca
www.camsc.ca

Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs

contact@cawee.net
www.cawee.net

NETWORKING TIP

"Join organizations to meet people, be a connector and share knowledge."

Gayle Hallgren-Rezac and Judy Thomson,
Shepa Learning Company
(www.workthepond.com)

Canadian Women in Communications

cwcafc@cwcafc.com
www.cwcafc.com

Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology Forum (CATA-WIT)

info@cata.ca
www.catawit.ca

Centre for Women in Business, Halifax

cwb@msvu.ca
www.msvu.ca/cwb

DigitalEve (New Media)

info@digitaleve.org
www.digitaleve.org

New Brunswick Association of Community Business Development (Women in Business New Brunswick)

danielle.gaudet@cbdc.ca
www.wbnb-fanb.ca

Newfoundland and Labrador Organization of Women

Entrepreneurs
info@nlowe.org
www.nlowe.org

Did you know?

March 8, 2011 marks the 100th anniversary of International Women's Day – a century of women's united action for global equality and change. Organizations around the world have already started planning centenary celebrations. Visit www.businesswomenintrade.gc.ca for updates.

Organization of Women in International Trade

OWIT-Alberta
cheryl@owitalberta.org
www.owitalberta.org

OWIT-Toronto

info@owit-toronto.ca
www.owit-toronto.ca

Prince Edward Island Business Women's Association

office@peibwa.org
www.peibwa.org

Quebec Women's Business Network (Réseau des femmes d'affaires du Québec)

info@rfaq.ca
www.rfaq.ca

Step Ahead One-on-One Mentoring Program

info@stepaheadonline.com
www.stepaheadonline.com

Wired Woman Society (Networking, Education and Mentorship)

www.wiredwoman.com

Women Advancing Microfinance Canada

psdjones@gmail.com
www.wam-canada.ca

Women Business Owners of Manitoba

info@wbom.mb.ca
www.wbom.ca

Women Entrepreneurs of Canada

wec@wec.ca
www.wec.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan

info@womenentrepreneurs.sk.ca
www.womenentrepreneurs.sk.ca

Women in Film & Television-Toronto

wift@wift.com
www.wift.com

Women in Leadership Foundation

info@womeninleadership.ca
www.womeninleadership.ca

Women Presidents' Organization (WPO)

B.C.: Barbara.Mowat@ImpactCommunicationsLtd.com
Ontario: info@womenpresidentsorg.com
Quebec: sboland@videotron.ca
www.womenpresidentsorg.com

Women's Business Network of Ottawa

info@womensbusinessnetwork.ca
www.womensbusinessnetwork.ca

Women's Enterprise Centre

inquiry@womensenterprise.ca
www.womensenterprise.ca

Know An Extraordinary Woman?

NOMINATIONS OPEN!

JoAnna Townsend Awards, The Organization of Women in International Trade-Toronto.
www.owit-toronto.ca

Annual Sara Kirke Award, Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology (CATA-WIT) Forum. www.catawit.ca

RBC Canadian Woman Entrepreneur Awards
www.theawards.ca

The International Alliance for Women (TIAW) World of Difference 100 Awards. www.tiaw.org

Canada Export Achievement Awards
www.exportawards.ca

Ontario Global Traders Awards (OGTA)
www.occ.on.ca

Trade Treasures

www.journeywoman.com - Advice from savvy women travellers.

www.voyage.gc.ca/publications - Her Own Way: A Woman's Guide to Safe and Professional Travel



Reach Out to the World – We Can Help You.

Interested in exploring opportunities in new markets abroad? The Government of Canada provides services to help guide you along new paths to growth.

The Canadian Trade Commissioner Service

Everywhere you do business

This network, part of Foreign Affairs and International Trade Canada, includes international trade professionals in over 150 key global markets and offices in 17 Canadian cities. We help Canadian companies prepare for international markets, assess market potential, find qualified contacts and troubleshoot.

Make trade commissioners your first point of contact when you are looking to do business abroad, whether to export, invest abroad or seek technology and research and development (R&D) partnerships. Call toll-free at 1-888-306-9991, visit www.tradecommissioner.gc.ca or contact one of the 17 regional offices across Canada:

Victoria: 250-363-0575; vcetra@international.gc.ca
Vancouver: 604-666-0434; vncvr@international.gc.ca
Edmonton: 780-495-2944; edmtn@international.gc.ca
Calgary: 403-292-4529; clgry@international.gc.ca
Saskatoon: 306-975-5315; ssktn@international.gc.ca
Regina: 306-780-5264; rgina@international.gc.ca
Winnipeg: 204-983-4540; wnnpg@international.gc.ca
Windsor: 519-560-2750; trnto@international.gc.ca
Waterloo: 519-571-6656; trnto@international.gc.ca

Toronto: 416-973-5053; trnto@international.gc.ca
Ottawa: 613-995-1708; trnto@international.gc.ca
Montreal: 514-283-6328; mntnl@international.gc.ca
Quebec City: 418-648-7464; mntnl@international.gc.ca
Moncton: 506-851-6452; mncn@international.gc.ca
Halifax: 902-426-7540; hlfax@international.gc.ca
Charlottetown: 902-566-7382; chltn@international.gc.ca
St. John's: 709-772-5511; stjns@international.gc.ca

The Virtual Trade Commissioner



Virtual Trade Commissioner

Your personal gateway to the Trade Commissioner Service: Register and make information about your company instantly available to trade commissioners worldwide. Get market reports and sector-specific news, access business leads, set up meetings with international trade specialists, request export financing, and help manage your risks. Register at www.tradecommissioner.gc.ca

CanadExport

The official e-magazine and podcast of the Canadian Trade Commissioner Service - featuring news and advice on export and investment opportunities around the world - for entrepreneurs who want to trade, invest and prosper in the global marketplace. www.canadexport.gc.ca

The Canada Business Network

Offers a single point of access for federal and provincial/territorial government information and services, which includes a section specific to women. www.canadabusiness.ca

Canada's International Market Access Report (CIMAR) and commercial barriers database

A user-friendly annual key market report and database tool that allows Canadian exporters and investors to assess export and investment options by identifying commercial barriers in foreign markets. Visit the website at www.cimar.gc.ca

Business Development Bank of Canada (BDC)

Provides small and medium-sized businesses with flexible financing, affordable consulting services and venture capital. BDC supports the needs of entrepreneurs at every stage of growth, and its new Market Xpansion Loan™ (up to \$50,000 and unique repayment features) can help Canadian small and medium-sized enterprises finance the expansion of their domestic or international markets. www.bdc.ca

"I highly recommend engaging with the Trade Commissioner Service. We have found it to be open and responsive to us in Florida and the U.K. - two markets to which we're exporting. It's a wonderful way to get oriented in local communities, and connect to events and business leaders."

Ruth Bastedo, CEO, Experience Media Group Inc.

Regional Assistance Programs

Atlantic Canada Opportunities Agency
Women in Business Initiative
www.acoa-apeca.gc.ca

Canada Economic Development for Quebec Regions
www.dec-ced.gc.ca

Women Entrepreneurial Center of Quebec (WECQ)
www.wecq.ca

FedNor
www.fednor.ic.gc.ca

Western Economic Diversification Canada
www.wd.gc.ca

Women's Enterprise Initiative (WEI)
Includes:
Women's Enterprise Centre of B.C.
www.womensenterprise.ca
Alberta Women Entrepreneurs
www.awebusiness.com
Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.
www.womenentrepreneurs.sk.ca
Women's Enterprise Centre of Manitoba
www.wecm.ca

Export Development Canada



Provides Canadian financing, insurance and bonding solutions to Canadian companies that export goods and services, or invest in other countries. www.edc.ca

New Exporters to Border States (NEBS) Program

A two-day hands-on seminar delivered by provincial governments, in partnership with DFAIT, that helps SMEs seeking to expand their U.S. sales and update regulations knowledge. Includes visits to border states. Check with the trade commissioner in your region. www.tradecommissioner.gc.ca

www.businesswomenintrade.gc.ca

Your one-stop info source for women entrepreneurs. Visit today and bookmark for tomorrow!

Foreign Affairs and International Trade Canada / Affaires étrangères et Commerce international Canada

Business Women in International Trade is published annually by Foreign Affairs and International Trade Canada
www.businesswomenintrade.gc.ca

Newsletter Team:

Josie L. Mousseau, Acting Senior Trade Commissioner, Business Women in International Trade
josie.mousseau@international.gc.ca
613-943-4556

Editorial Services

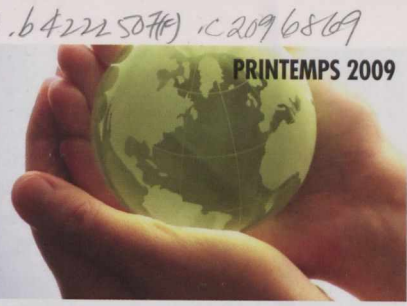
Bay Communications & Marketing Inc.
sbaka@baycomm.ca
www.baycomm.ca

Design
Black Dog Design
www.blackdogdzone.com

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the Minister of International Trade, 2009
Catalogue Number: FR5-22/2009
ISBN: 978-0-662-06527-2



Les Femmes d'affaires ET LE COMMERCE INTERNATIONAL



À titre de nouveau ministre du Commerce international, il me fait plaisir de présenter l'édition 2009 du bulletin *Les femmes d'affaires et le commerce international*. J'en profite pour faire le point sur les faits marquants et les exemples de réussite chez les femmes d'affaires qui ont marqué l'année qui s'est écoulée. Le gouvernement du Canada est plus déterminé que jamais à encourager et à appuyer les femmes exportatrices, et ce qui est peut-être plus important encore, dans ce climat économique difficile. L'expansion sur les marchés mondiaux peut constituer un pilier important de votre stratégie commerciale. Elle peut réduire la dépendance d'un seul marché pour que votre entreprise puisse tenir le coup en cette période agitée et peut-être même afficher une croissance.

La présente publication propose des ressources et des conseils pour vous aider à percer les marchés internationaux. Elle souligne également les partenariats que le ministère a tissés avec des organisations de femmes d'affaires partout au Canada et avec d'autres organismes gouvernementaux comme Condition féminine Canada. Ainsi avec cette dernière, nous avons entrepris l'initiative fort intéressante *WEConnect Canada* qui favorisera l'expansion des entreprises appartenant à des femmes canadiennes au niveau international.

Nous dressons également dans le présent numéro le portrait de cinq pionnières. Non seulement ces femmes se sont-elles imposées dans des secteurs non traditionnels, mais elles ont démontré que le sexe ne constitue pas forcément un obstacle pour réussir sur la scène commerciale internationale. Toutes les cinq croient aussi fermement à la responsabilité sociale des entreprises, tant au Canada qu'à l'étranger, surtout dans le domaine de la préservation de l'environnement.

Stockwell Day

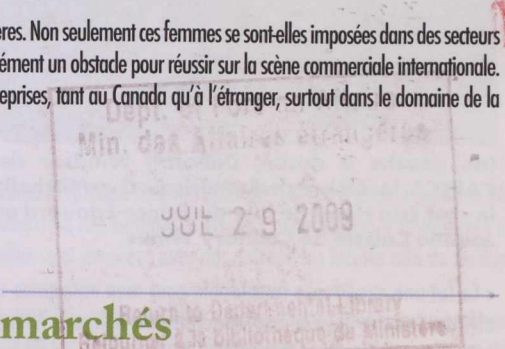
L'honorable Stockwell Day
Ministre du Commerce international et de la Porte d'entrée du Pacifique

Jumeler les femmes et les marchés

Votre entreprise appartient-elle à une femme qui détient au moins 51 % des actions? Présente-t-elle un potentiel d'exportation? Si la réponse à ces questions est affirmative, vous vous réjouirez d'apprendre le lancement de *WEConnect Canada*, un organisme indépendant sans but lucratif qui assurera la certification des entreprises appartenant à des femmes (www.WEConnectCanada.org). Grâce à cette certification, les grandes entreprises qui participent à des programmes de diversification des fournisseurs au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans d'autres pays trouveront plus facilement des entreprises certifiées. *WEConnect Canada* offrira également des programmes de formation, de mentorat et d'encadrement.

WEConnect Canada est administré par un conseil d'administration. Ses membres fondateurs sont Accenture, Alcatel-Lucent, BMO Financial Group, Cisco, IBM, Manpower, Pfizer, Staples et Wal-Mart. Toutes ces entreprises ont implanté un programme de diversification des fournisseurs à l'intention des entreprises appartenant à des femmes.

« La planète a besoin plus que jamais que se développent des chaînes d'approvisionnement auxquelles participent des entreprises appartenant à des femmes et dont le rapport qualité-prix est bon, qui font preuve d'innovation, qui créent des emplois et qui contribuent à la croissance économique » affirme Laraine Kaminisky, la principale stratège de *WEConnect Canada*. « Nous sommes enchantés par la perspective de mettre à profit le réseau de soutien existant au Canada et de travailler en partenariat avec des entreprises, des associations, des gouvernements et des femmes d'affaires afin d'accélérer la croissance des entreprises canadiennes appartenant à des femmes au moyen de *WEConnect Canada* ».



En tant que principal partenaire de cette initiative, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) joue un rôle de premier plan pour faire connaître *WEConnect Canada* par l'intermédiaire de son Service des délégués commerciaux, tant au Canada qu'à l'étranger. En tant que principaux collaborateurs à cette initiative, Condition féminine Canada et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique appuieront la formation en matière de certification à l'intention des femmes d'affaires, visant à leur faciliter l'accès à de nouveaux marchés.

Pourquoi chercher à obtenir la certification WEConnect?

- Après avoir obtenu la certification *WEConnect*, vous pourrez :
- avoir accès à de nouveaux marchés publics et privés;
 - trouver de nouveaux débouchés ayant un potentiel important;
 - prendre pied sur le marché mondial de l'offre et de la demande;
 - intégrer un réseau d'entreprises influent;
 - participer à des échanges et à des partenariats interentreprises;
 - assurer l'expansion de votre entreprise!

« *WEConnect Canada* aura un impact considérable sur les femmes canadiennes qui pratiquent le commerce » affirme Maureen Geddes, présidente de Cangram International inc. et l'une des femmes d'affaires ayant participé aux tables rondes organisées par le MAECI l'automne dernier afin de présenter cette initiative de diversification des fournisseurs. « C'est une situation qui ne fait que des gagnantes! »

Pour démarrer, écrire à info@WEConnectCanada.org



C'est avec plaisir que Condition féminine Canada travaille en partenariat avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour soutenir les efforts essentiels qui sont déployés pour assurer la réussite des femmes d'affaires canadiennes menant des

activités partout dans le monde. En cette période d'incertitude économique, nous sommes toujours déterminés à favoriser la pleine participation des femmes dans tous les aspects de la vie canadienne et nous cherchons activement des moyens pour aider les femmes à renforcer leur capacité à optimiser le rendement de leur entreprise. Condition féminine Canada soutient les femmes d'affaires de différentes façons. Nous avons lancé récemment *WEConnect Canada*, un organisme qui a le potentiel de projeter un plus grand nombre d'entreprises performantes appartenant à des femmes sur la scène internationale. Dans le rôle que j'exerce actuellement, je me réjouis à la perspective de créer les conditions propices à la réussite des femmes dans le commerce national et international et dans les différents secteurs commerciaux, en mettant à profit les relations que j'ai établies dans mes fonctions antérieures de secrétaire d'État aux Affaires étrangères et au Commerce international. Je prends grand plaisir à jouer un rôle de premier plan avec le ministre Day pour assurer le succès des femmes canadiennes au Canada et à l'étranger.

Helena Guergis

L'honorable Helena Guergis
Ministre d'État (Condition féminine)



Comment Joanne Caissie [au centre] d'une petite ville du Nouveau-Brunswick a-t-elle réussi à attirer l'attention d'un chef célèbre des États-Unis et à placer son produit sur la table de la Maison-Blanche?

Découvrez pourquoi les missions commerciales sont efficaces... et comment elles peuvent vous être utiles! Voir la page 2.

Vendre à l'étranger est plus facile que vous ne l'auriez imaginé	
Les femmes d'affaires en commerce international peuvent vous y aider	p 3
Les exportatrices dévoilent leurs secrets	p 4
Les réseaux pancanadiens existent	p 7
Accès aux ressources	p 8

Les missions commerciales peuvent-elles vous être utiles?

L'idée de participer à une mission commerciale vous décourage? Repensez-y! En 2008, trois missions commerciales ont été conçues spécifiquement pour permettre à des femmes d'affaires d'étudier des possibilités de développement de marchés. Que vous soyez une exportatrice débutante ou chevronnée, les missions commerciales sont une excellente façon d'étudier des marchés cibles, de nouer des contacts utiles (qui prendraient autrement des années à établir) et de développer de nouveaux marchés. Les missions commerciales vous donnent un accès privilégié à des délégués commerciaux qui connaissent bien le marché, à des possibilités de jumelage avec des entreprises locales et des marchés publics, et à un grand nombre d'activités de réseautage.

Voici un bref aperçu des missions de 2008 et des avantages qu'en ont retiré quelques participantes.

Mission commerciale à la Jamaïque et à la Barbade en janvier 2008. Après avoir participé l'an dernier à une mission composée de 15 femmes d'affaires canadiennes et organisée par le MAECI, Pernille Boulter, présidente de Kisserup International Trade Roots inc. (www.kisserup.com), a obtenu un contrat de formation avec la Private Sector Organization de la Jamaïque. « Le jumelage réalisé par les délégués commerciaux canadiens a été déterminant », affirme madame Boulter.

Mission de MEC et de l'Initiative femmes exportatrices de l'APECA à Philadelphie et New York, en juin 2008. L'ancienne secrétaire d'État aux Affaires étrangères et au Commerce international, M^{me} Helena Guergis (actuellement ministre d'État, Condition féminine) a dirigé la mission commerciale d'une



Participants représentant toutes les provinces de l'Atlantique

semaine financée conjointement par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC). La mission s'adressait à des femmes d'affaires sans expérience de vente antérieure aux États-Unis. Les participantes ont assisté à des ateliers de formation sur le marché des aliments de spécialité des États-Unis, le conditionnement et l'étiquetage, les acheteurs-détaillants et la diversité des fournisseurs, ainsi qu'à des activités de réseautage avec des chefs d'entreprises locaux. Elles ont visité également des chaînes d'épicerie locales et participé au Fancy Food Show, le plus important salon du secteur de la gastronomie dans le monde.



(de gauche à droite) Deborah Windsor de l'APECA, le célèbre chef américain Guy Mitchell, le chef Erin Henri de l'Île-du-Prince-Édouard et Joanne Caissie de Culinary Wines

« Ce fut une expérience formidable pour mon entreprise » affirme Joanne Caissie, copropriétaire de Culinary Wines à Shediac au Nouveau-Brunswick, qui tenait un stand au Fancy Food Show à New York. Ce fut une excellente occasion de présenter l'assaisonnement liquide qu'elle produit et qui sert à préparer des aliments sains et délicieux (www.culinarywines.ca). « J'ai rencontré des gens passionnés, tant du côté de l'APECA que de l'équipe commerciale du consulat, qui ont développé un réseau très vaste et qui m'ont permis d'établir des contacts importants. L'aide qu'apporte le consulat pour cibler de nouveaux marchés est phénoménale. À défaut de son propre bureau, c'est vraiment ce qu'il y a de mieux. Je travaille maintenant à l'élaboration d'un plan d'exportation vers les États-Unis et j'ai établi des nouveaux contacts dans des chaînes d'épicerie qui s'intéressent aux aliments de spécialité. »

Le célèbre chef américain Guy Mitchell, chef invité à la Maison-Blanche, a visité le stand de Joanne et enchanté toutes les personnes présentes avec une démonstration culinaire.

« J'ai fait l'essai des produits de Culinary Wines et je les recommande à tous les restaurants – ce sont les meilleurs sur le marché », affirme le chef. Les assaisonnements de Joanne ont servi à la préparation de repas à la Maison-Blanche, durant l'Administration précédente.

Mission commerciale de l'Organization of Women in International Trade (OWIT) à Monterrey au Mexique en octobre 2008. Bénéficiant de l'appui du MAECI et d'Exportation et développement Canada, cette mission commerciale de deux jours a eu lieu dans le cadre de la conférence annuelle mondiale de l'OWIT international (www.owit.org). Les participantes ont assisté à une séance d'information préliminaire offerte par le personnel du consulat canadien, à des rencontres adaptées de jumelage commercial avec des entreprises et des organismes mexicains, ainsi qu'à plusieurs activités de réseautage avec l'ambassadeur du Canada au Mexique, M. Guillermo Rishchynski, la Mexican Employers' Association, la Chambre de commerce du Canada et l'OWIT International.

« On m'a présentée à de bons partenaires potentiels et j'espère maintenant m'associer avec une entreprise qui me permettra de bonifier mon offre », a renchéri Carol Beaul, présidente d'IntelliTrade inc. « Ce fut aussi très utile de rencontrer d'autres femmes cherchant à accroître leurs parts de marché ».

« J'ai appris beaucoup de choses à propos de Monterrey – il peut s'agir d'un endroit de choix où faire des affaires – et également au sujet de l'OWIT », ajoute Ginny Dybenko, doyenne de la School of Business and Economics, à l'Université Wilfrid Laurier de Waterloo. « Cette semaine a été très enrichissante ».



Les participantes à la mission commerciale lors de la séance d'information au Mexique, en compagnie de l'ambassadeur du Canada et du personnel du consulat du Canada.

Prochaine mission commerciale

Mission commerciale de femmes d'affaires canadiennes en Chine, y compris Hong Kong
Du 23 novembre au 5 décembre 2009

- Mission très chargée visant spécialement à aider les femmes à découvrir par elle-même le potentiel de la Chine élargie.
- La mission comportera des ateliers, des séminaires, des rencontres avec des représentants gouvernementaux et des femmes d'affaires prospères, des salons commerciaux, des activités de réseautage et des activités de jumelage facultatives.

Renseignements : Envoyez un message électronique à carla@themandarinschool.com
www.themandarinschool.com

Pourquoi participer à des missions commerciales?

« C'est l'un des meilleurs investissements que vous pouvez faire pour votre perfectionnement individuel et professionnel. » Isabel Alexander, Phancorp Inc.

Jetez un coup d'œil à notre site qui a fait peau neuve tout récemment :

www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Le portail d'information destiné aux femmes d'affaires exportatrices telles que vous!

Le portefeuille des femmes d'affaires et le commerce international Saviez-vous que...?

Au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), la section Femmes d'affaires dans le commerce international est chargée d'aider les femmes à réussir sur le marché mondial. Que vous soyez déjà en affaires au niveau international ou que vous cherchiez simplement à en savoir plus sur l'exportation et sur la façon de s'y prendre, vous pouvez accéder aux ressources et aux compétences disponibles.

Ce que nous faisons

- **SENSIBILISATION ET CONSULTATIONS** : Activités proactives menées auprès d'associations de femmes d'affaires au niveau régional, national et international, allant de l'appui à des missions et des événements commerciaux jusqu'à fournir des conférenciers gouvernementaux de haut niveau pour des rencontres internationales concernant les femmes et le commerce. Ces activités visent à créer des liens et à faire en sorte que les femmes d'affaires connaissent les nombreux services de soutien qui sont disponibles pour les aider à réussir au niveau international.
- **PARTENARIATS** : Établir des partenariats avec d'autres ministères et organismes gouvernementaux dans le but de soutenir des initiatives qui profiteront aux femmes d'affaires – par exemple, en réunissant des représentants gouvernementaux de premier plan et des chefs de file du milieu des femmes d'affaires pour donner le coup d'envoi à l'initiative *WEConnect Canada* (voir la page 1).
- **MISSIONS COMMERCIALES** : Appuyer des initiatives comme la Mission commerciale de 2008 de l'Organization of Women in International Trade (OWIT) à Monterrey au Mexique, et diriger des missions ministérielles comme la Mission commerciale des femmes d'affaires canadiennes à la Barbade et à la Jamaïque en 2008. Grâce à ces missions, les femmes établissent des contacts utiles dans de nouveaux marchés et elles sont jumelées avec des entreprises locales afin de faciliter le développement et la croissance des exportations.
- **RECHERCHE ET SENSIBILISATION** : Soutenir la recherche sur des questions liées au sexe et au commerce que mènent des centres d'études de premier plan comme le Réseau des responsables des questions liées à l'intégration des sexes de l'APEC et le Réseau des femmes dirigeantes. Les questions liées au sexe et au commerce ont constitué l'un des principaux thèmes des rencontres et événements sur la question des sexes de l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique) organisés par le Pérou en 2008. Le Canada a présenté les conclusions de recherche sur l'impact différentiel du libre-échange sur les femmes et les hommes. La promotion de l'égalité des femmes pratiquant le commerce est l'un des principaux objectifs de la promotion de l'entrepreneuriat féminin.



[à gauche] Deborah Stern, présidente de la section de la Floride du sud de l'Organization of Women in International Trade (OWIT-Floride du Sud) présente à Marcy Grossman, la consulé générale du Canada au consulat de Miami, le prestigieux prix Special Ambassador de 2008 en reconnaissance de son dévouement et de son soutien à l'égard de la communauté internationale de la Floride du Sud.



[en haut à gauche] Josie Mousseau (au centre), déléguée commerciale, Femmes d'affaires en commerce international, à l'occasion de la remise du Prix JoAnna Townsend de l'OWIT de 2008, avec Ariane (à gauche) et Geneviève Friesen (à droite), les filles de JoAnna Townsend, maintenant décédée, qui a défendu les droits des femmes exportatrices et dont le travail au MAECI a grandement profité aux femmes et à l'exportation.



[en haut à droite] Candice Rice (à gauche), déléguée commerciale, Bureau régional de Toronto, avec la récipiendaire du Prix JoAnna Townsend de 2008, Mary Anderson.



Des femmes entrepreneurs ont participé à une séance d'information *WEConnect Canada* organisée par le MAECI à l'automne 2008.

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires
www.delegatescommerciaux.gc.ca

Ressources utiles

Notre site Web www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca a fait peau neuve. Que vous soyez une exportatrice chevronnée, débutante ou potentielle, ne manquez pas de le consulter. Vous y trouverez une abondance de conseils et de ressources, ainsi que des profils d'exportatrices dynamiques faisant part de leur expérience du monde réel.

Pour vous inscrire à notre liste d'envoi afin de recevoir les prochains numéros de ce bulletin d'information, des renseignements sur les prochaines missions commerciales et d'autres nouvelles concernant le commerce qui s'adressent aux femmes, veuillez envoyer un message électronique à Josie L. Mousseau à josie.mousseau@international.gc.ca.

Rencontrez cinq femmes non conformistes

qui ouvrent la voie à d'autres femmes dans des industries non traditionnelles. Non seulement sont-elles des pionnières sur la scène internationale, mais elles assument pleinement leur responsabilité sociale d'entreprise qu'elles considèrent comme faisant partie intégrante de leurs activités commerciales à l'échelle mondiale.

Industrie : Aérospatiale

Florence White, copropriétaire et directrice des opérations aériennes, GFT Aerospace Technologies



Gander (Terre-Neuve-et-Labrador)
709-256-7484
florence@gft.ca
www.gft.nf.ca

Dans l'exportation depuis : 4 ans
Ventes à l'étranger : 30 %

Marchés internationaux : Chine, Inde, Royaume-Uni

Services et produits internationaux : Formation en aéronautique destinée aux étudiants de pays aussi éloignés que la Chine et préparation d'aliments et services d'alimentation pour les avions de compagnies aériennes internationales qui font escale à Gander.

Pourquoi exporter : « Les exportations favorisent la croissance. Au moment où de grands pays comme la Chine et l'Inde cherchent sans relâche à développer leurs industries aéronautiques, nous avons une nette longueur d'avance en ce qui concerne la vente sur ces marchés parce que le Canada affiche le meilleur bilan du monde en matière d'aviation et qu'il possède des systèmes bien développés et le meilleur aéroport de formation du monde à Gander. »

Conseil pour l'exportation : « Il faut avancer avec précaution dans le domaine du marketing. Le monde est vaste, et l'on peut perdre beaucoup de temps et d'argent si l'on ne procède pas d'abord à une planification et à des études de marché appropriées. Dotez-vous d'un plan d'exportation, collaborez avec un expert-conseil en qui vous avez confiance, quelqu'un qui comprend la nature de vos activités et qui peut vous aider à évaluer les débouchés. »

« Utilisez prudemment les fonds et les ressources consacrés au marketing. »

Prochain objectif : Intensifier le marketing en Asie. « Les possibilités sont infinies dans le cas de la formation au pilotage, car de plus en plus de pays ont besoin de ce service en raison de la pénurie de bons pilotes de l'aviation commerciale. »

ANECDOTE : *Par la fenêtre de son bureau, Florence a pu regarder directement la cabine de pilotage des avions qui ont atterri à l'aéroport de Gander le 11 septembre 2001.*

Industrie : Sports récréatifs

Janna Superstein, présidente, Superfly International Inc.



Edmonton (Alberta)
780-455-6265
janna@superfly.ca
www.superfly.ca

Dans l'exportation depuis : 7 ans
Ventes à l'étranger : 75 %

Marchés internationaux : États-Unis, Europe, Russie, Kenya, Japon, Thaïlande, Singapour, Sri Lanka, Nouvelle-Zélande

Produits exportés : Produits pour la pêche à la mouche, y compris le matériel comme les cannes et les moulinets, et

les produits de montage de mouches fabriqués à partir des matériaux les plus perfectionnés provenant du monde entier.

Pourquoi exporter : « Le marché canadien est trop petit pour une entreprise aussi spécialisée; nous avons donc dû exporter à l'étranger pour croître. »

Principal avantage : « Non seulement l'exportation nous a-t-elle permis d'élargir la gamme de nos produits en raison du

« Internet a fait de chaque entreprise une entreprise internationale. »

marché plus vaste, mais j'ai aussi des partenaires dans le monde entier avec lesquels j'ai établi des relations. »

Meilleur conseil à donner : « Assurez-vous qu'il est facile pour les clients d'acheter votre produit où qu'ils se trouvent. Facilitez le passage aux frontières en vous occupant de tous les droits de douane et des formalités. »

Prochain objectif : Conquérir le Royaume-Uni, un énorme marché pour la pêche à la mouche.

ANECDOTE : *Janna a étudié les beaux-arts et elle a travaillé dans l'industrie du cinéma et de la télévision.*

Industrie : Fabrication d'outils

Jayne Seagrave, copropriétaire et directrice du marketing, Vancouver Tool Corporation



Vancouver (Colombie-Britannique)
604-255-6953
jayne@vancouvertool.com
www.vancouvertool.com
www.jayneseagrave.com

Dans l'exportation depuis : 10 ans
Ventes à l'étranger : 80 %

Marchés internationaux : États-Unis, Europe, Australie, Nouvelle-Zélande

Produits exportés : Outils calfeutres uniques brevetés en plastique pour la rénovation des cuisines et des salles de bain, inventés par le mari de Jayne.

Principaux avantages : « L'exportation ouvre un marché plus grand. Et, même si la vente d'outils calfeutres n'est pas prestigieuse, l'établissement de relations avec les clients est très gratifiant. Environ 10 employés ou amis de notre distributeur en Nouvelle-Zélande ont séjourné chez nous à diverses occasions au cours des dernières années! »

Ressources utilisées : Programme NÉEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) au début de l'exportation; Service des délégués commerciaux aux États-Unis et en Europe; missions commerciales de femmes au Royaume-Uni en 2001.

Meilleur conseil à donner : « Contactez le Service des délégués commerciaux de votre région qui vous présentera aux ambassades et aux consulats canadiens dans le monde entier

« Trouvez des distributeurs dans d'autres pays qui vendent des produits semblables. »

pour obtenir des renseignements généraux sur vos marchés cibles. Assurez-vous également de tirer parti de la marque de commerce Canada parce que notre pays a une excellente réputation. Pendant la période des Fêtes, j'envoie des chocolats fourrés au vin de glace canadien avec mes colis aux clients à l'étranger. »

Prochain objectif : Accroître les ventes en Europe. « Nous avons recruté récemment un nouveau distributeur en France, et nous visons maintenant la Belgique, la Hollande et la Pologne. »

ANECDOTE : *Jayne est l'auteur de six best-sellers et elle donne des conférences dans d'autres pays sur l'industrie de la rénovation.*

Industrie : Transports

Marie-Chantal Goyette, v.-p., Mexuscan Cargo



Sainte-Martine (Québec)
450-691-5151, poste 3313
mcgoyette@charettetransport.com
www.mexuscan.com

Dans l'exportation depuis : 9 ans

Ventes à l'étranger : 85 %

Marchés internationaux : États-Unis et Mexique

Services internationaux : Fournisseur de services de transport routier aux exportateurs et aux importateurs entre le Canada, les États-Unis et le Mexique avec un parc de 125 camions et de 400 remorques.

Avantage concurrentiel : L'une des rares entreprises de transport canadiennes offrant un service porte-à-porte entre le Québec ou l'Ontario et le Mexique sans transbordement,

ce qui réduit au minimum le temps de parcours et les coûts d'entreposage et de transbordement ainsi que la possibilité de perte ou de dommage.

Principal défi : « Il est difficile, mais nécessaire de contrôler chaque semaine le ratio des recettes par rapport aux coûts et de surveiller les taux de change parce que les marges sont minces dans cette industrie et qu'il est facile de perdre de l'argent sur certains comptes si l'on n'est pas vigilant. »

Ressources utilisées : Marie-Chantal a participé pour la première fois à une mission commerciale à Monterrey (Mexique) en 2008, organisée par l'Organization of Women in International Trade (OWIT), où elle a rencontré des responsables de la logistique. « Il est important d'établir ces relations parce qu'on ne déplace pas un camion sur une pièce de dix cents. »

Meilleur conseil à donner : « Il est plus facile d'affronter les périodes économiques difficiles si vous avez des clients nationaux et internationaux pour réduire votre dépendance à l'égard d'un seul marché. Plus il y a de marchés où vous menez des activités, plus votre clientèle est diversifiée et mieux vous réussirez. »

« La façon la plus efficace de croître consiste à augmenter nos activités commerciales internationales. »

ANECDOTE : Marie-Chantal a appris à conduire un camion à 16 ans.

Industrie : Produits chimiques

Isabel Alexander, présidente, Phancorp Inc.



Brampton (Ontario)
905-790-8875
ialexander@phancorp.com
www.phancorp.com

Années d'exploitation : 20

Ventes à l'étranger : 92 %

Marchés internationaux : États-Unis, Asie, Europe, Amérique du Sud

Services internationaux : Grossiste en produits chimiques à l'échelle internationale ayant une expertise en acquisition, logistique et finance internationale qui dessert les distributeurs et producteurs de produits chimiques.

« Voyez grand et n'ayez pas froid aux yeux. Les frontières sont réellement invisibles. »

Principaux avantages : « En ayant des activités à l'échelle mondiale, on évite de mettre tous ses œufs dans le même panier. »

Aspects gratifiants : « J'apprends de nouvelles choses tous les jours sur les produits chimiques, les matières premières, la géographie, les nouvelles cultures et les langues... j'établis des partenariats et je me fais des amis dans le monde entier! »

Principal défi : « Être le plus efficace possible pour profiter de toutes les possibilités qui s'offrent. »

Meilleur conseil à donner : « Prévalez-vous des services payés par vos impôts, comme le Service des délégués

commerciaux (www.deleguescommerciaux.gc.ca) et les ressources régionales et locales. De plus, en adhérant à des associations comme l'OWIT (www.owit-toronto.ca; www.owitalberta.org) et I.E.Canada (www.iecanada.com), vous pourrez faire du réseautage et tirer parti de l'expertise et des ressources d'autres personnes qui pourront vous aider. »

Prochain objectif : Créer un plan d'ensemble pour l'Amérique latine. « Nous établissons des relations fournisseur-client en Amérique du Sud et au Mexique, où il existe maintenant plus d'occasions d'achat et de vente. »

ANECDOTE : Qualifiée grâce à son expérience, ce dynamo autodidacte a grandi dans une ferme du Québec et n'avait aucune connaissance de l'industrie des produits chimiques.

Pour obtenir d'autres profils, visitez le site www.femmesaffairesencommerce.gc.ca

10 conseils à suivre pour conquérir le marché international

Les femmes exportatrices ci-dessus ont formulé les conseils suivants pour le lancement de votre entreprise sur la scène internationale :

- 1 Assurez-vous que votre site Web intéressera les clients éventuels d'autres pays.
- 2 Faites-vous connaître des délégués commerciaux du Canada à l'échelle nationale et à l'étranger. (www.deleguescommerciaux.gc.ca)
- 3 Participez aux foires commerciales de votre industrie dans d'autres pays.
- 4 Faites du réseautage par l'intermédiaire d'associations de gens d'affaires.
- 5 Établissez des alliances avec des partenaires d'autres pays.
- 6 Recourez à des distributeurs dans vos marchés cibles.
- 7 Utiliser la marque de commerce Canada.
- 8 Envisagez de recourir aux réseaux de magasinage à la télévision pour faire la promotion de produits de consommation.
- 9 Devenez membre d'une association commerciale comme l'OWIT (www.owit-toronto.ca; www.owitalberta.org) et I.E.Canada (www.iecanada.com).
- 10 Participez à une mission commerciale. www.femmesaffairesencommerce.gc.ca.

Comment ces pionnières pratiquent la responsabilité sociale des entreprises (RSE)

- Fabriquer des produits écologiques
- Économiser le carburant
- Utiliser le minimum d'emballage
- Choisir des partenaires d'affaires pour qui la RSE est importante
- Intégrer la sensibilisation à l'environnement dans sa vision et ses activités
- Participer à des initiatives d'éducation
- Faire des dons à des œuvres de charité et des fondations qui appuient l'environnement et d'autres causes

Pleins feux :

Des femmes canadiennes illuminent la scène mondiale

Donner votre avis sur l'exportation

Le Comité consultatif pour les petites et moyennes entreprises du ministre du Commerce international, qui se réunit deux fois par année, compte plusieurs femmes qui représentent l'opinion des femmes exportatrices. En photo ici lors de la réunion de septembre 2008, à Montréal [de g. à dr.] Susan Baka, présidente, Bay Communications & Marketing Inc.; Jill Bodkin, présidente-directrice générale, Golden Heron Enterprises; Louise Léger, directeur général, Service des délégués commerciaux - Services à la clientèle; Isabel Alexander, présidente, Phancorp Inc., Monika Gagnon, administratrice déléguée, Plastiques Gagnon Inc.; la présidente en fonction du comité consultatif, Catharine Devlin, présidente de Devlin Inc.; et l'observatrice, Mary Anderson, présidente, I.E. Canada. [Absentes de la photo : Kathryn From, copropriétaire, Bravado! Designs; Corinne Pohlmann, vice-présidente, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; et Shirley-Ann George, vice-présidente, Chambre internationale de commerce du Canada].



Si vous avez des questions ou des préoccupations quant à l'exportation que vous voulez signaler au conseil, communiquez avec la Direction des consultations et de la liaison à l'adresse suivante : consultations@international.gc.ca



Célébration des championnes du commerce lors du Gala

Mary Anderson [au centre], présidente de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs Inc. (I.E. Canada) a reçu le prix JoAnna Townsend 2008 présenté par l'Organization of Women in International Trade - Toronto (www.owit-toronto.ca) pour son travail de promotion du commerce pour les femmes et son rôle de chef de file dans le milieu international des affaires. Elle est entourée [à gauche] de Sabine Schleese, l'administratrice déléguée de Schleese Saddlery Service Ltd., et de Samantha Kane, fondatrice et directrice de la société-conseils Kane-MacKay & Associates Ltd., qui ont toutes deux reçu un prix Femme exportatrice de l'année pour leurs réussites en exportation et leur contribution à l'avancement de l'image des femmes en commerce international. OWIT-Toronto a lancé ces prix en 2004 à la mémoire de JoAnna Townsend, ancienne employée du MAECI et championne des femmes exportatrices.

Défenseuse du commerce Canada-États-Unis honorée

La célébration de la Femme de l'année, Pamela Davis Heilman [à gauche], défenseuse de l'avancement des femmes en affaires et partenaire principale du cabinet d'avocats Hodgson Russ LLP, ayant des bureaux aux États-Unis et au Canada, faisait partie des points saillants de la 17e Conférence mondiale annuelle de l'Organization of Women in International Trade (www.owit.org), à Monterrey, au Mexique, en octobre 2008. Ce prix vient récompenser une femme qui a fait la promotion du commerce international par l'excellence et l'innovation. Pendant sa carrière, M^{me} Heilman s'est consacrée activement à des événements commerciaux clés pour les femmes comme le premier Sommet Canada-États-Unis sur le commerce des femmes. « C'est fantastique d'être Américaine, d'être nommée par des Canadiennes et de recevoir un prix ici au Mexique », a déclaré M^{me} Heilman [à gauche], alors qu'elle acceptait son prix à la cérémonie à laquelle assistait le consul général du Canada à Monterrey, Bertrand Desjardins. « Je ne connais pas de meilleure façon de rendre hommage au sens et à l'esprit de l'ALENA et de ce que celui-ci a réalisé pour nos économies respectives », a ajouté M^{me} Heilman. La photo ci-dessus la montre avec des membres du chapitre des candidatures de l'OWIT-Toronto Alma Farias [au centre] et Gail Morris [à droite] de Trade Partners (www.tradepartners.ca), qui ont participé à un jumelage d'entreprises pour la mission commerciale des femmes à Monterrey coïncidant avec la conférence de l'OWIT.



Femmes reconnues pour avoir innové

Plus de 100 femmes-chefs d'entreprise accomplies du monde entier se sont réunies à Toronto pour le Global Partnership Forum de l'Alliance internationale des femmes (AIF), en novembre 2008 (www.tiaw.org). Cet événement honorait 50 femmes exceptionnelles du monde entier par le lancement de l'un de ses prix : un Monde de différence [World of Difference], notamment [de g. à dr.] Francine Whiteduck, Pat Pape et Dana Peebles, et 11 autres femmes du Canada. Ces prix reconnaissent les héroïnes méconnues dont les efforts ont fait avancer la démarginalisation économique des femmes.

Une exportatrice de l'Ouest : l'une des meilleures entrepreneures du Canada

Baljit Gill, [à g.], Kitwanga Lumber Company, qu'on voit ici avec Sandra Osmond de HKMB HUB International, a reçu le prix HUB Impact lors de la remise des Prix canadiens RBC de l'entrepreneuriat féminin (www.theawards.ca) pour avoir mis sur pied une initiative mondiale pour le Kitwanga. En tant que l'un des plus importants exportateurs de produits du bois de la Colombie-Britannique, ses marchés incluent l'Amérique du Nord, l'Amérique centrale et l'Asie du Sud-Est. En outre, 70 pour cent de ses employés sont des membres des Premières nations.



Votre réseau national des associations de femmes d'affaires

Alberta Women's Enterprise Initiative Association

info@aweia.ab.ca
www.aweia.ab.ca

Association canadienne des femmes cadres et entrepreneures

contact@cafee.net
www.cafee.net

Association des femmes d'affaires francophones

monique.charron.afaf@rogers.com
www.afafcanada.com

Association des femmes en communications

cwcafc@cwcafc.com
www.cwcafc.com

CONSEIL DE RÉSEAUTAGE

« Joignez-vous à des organisations pour rencontrer des gens, créez des liens et faites part de vos connaissances. »

Gayle Hallgren-Rezac et Judy Thomson
Shepa Learning Company (www.workthepond.com)

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council

info@camsc.ca
www.camsc.ca

Centre d'entreprise des femmes

inquiry@womensenterprise.ca
www.womensenterprise.ca

Centre for Women in Business, Halifax

cwb@msvu.ca
www.msvu.ca/cwb

DigitalEve (New Media)

info@digitaleve.org
www.digitaleve.org

Forum des femmes en technologie de l'Alliance canadienne des technologies avancées

info@cata.ca
www.catawit.ca

L'Association des Corporations au bénéfice du développement communautaire du N.-B. (Femmes en affaires Nouveau-Brunswick)

danielle.gaudet@cbdc.ca
www.wbnb-fanb.ca

Saviez-vous que...

Le 8 mars 2011 marque le 100^e anniversaire de la Journée internationale de la femme, un siècle d'action commune des femmes pour l'égalité et le changement à l'échelle mondiale. Des organisations du monde entier ont déjà commencé à planifier les célébrations de ce centenaire. Consultez le site www.femmesaffairesencommerce.gc.ca pour obtenir les dernières nouvelles.

Les femmes entrepreneures du Canada

wec@wec.ca
www.wec.ca

Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs

info@nlowe.org
www.nlowe.org

Organization of Women in International Trade

OWIT-Alberta
cheryl@owitalberta.org
www.owitalberta.org

OWIT-Toronto

info@owit-toronto.ca
www.owit-toronto.ca

Prince Edward Island Business Women's Association

office@peibwa.org
www.peibwa.org

Réseau des femmes d'affaires du Québec

info@rfaq.ca
www.rfaq.ca

Step Ahead One-on-One Mentoring Program

info@stepaheadonline.com
www.stepaheadonline.com

Wired Woman Society (réseautage, éducation et mentorat)

www.wiredwoman.com

Women Advancing Microfinance Canada

psdjones@gmail.com
www.wam-canada.ca

Women Business Owners of Manitoba

info@wbom.mb.ca
www.wbom.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.

info@womenentrepreneurs.sk.ca
www.womenentrepreneurs.sk.ca

Women in Film & Television-Toronto

wift@wift.com
www.wift.com

Women in Leadership Foundation

info@womeninleadership.ca
www.womeninleadership.ca

Women Presidents' Organization (WPO)

C.-B. : Barbara.Mowat@ImpactCommunicationsLtd.com
Ontario : info@womenpresidentsorg.com
Québec : sboland@videotron.ca
www.womenpresidentsorg.com

Women's Business Network of Ottawa

info@womensbusinessnetwork.ca
www.womensbusinessnetwork.ca

Vous connaissez une femme extraordinaire?

LES NOMINATIONS SONT EN COURS!

Prix JoAnna Townsend, The Organization of Women in International Trade-Toronto. www.owit-toronto.ca

Prix annuel Sara Kirke, Forum des femmes en technologie de l'Alliance canadienne des technologies avancées (CATA WIT) www.catawit.ca

Prix canadiens RBC de l'entrepreneuriat féminin www.theawards.ca

Les 100 prix un Monde de différence de l'Alliance internationale des femmes (AIF) www.tiaw.org

Les Prix canadiens du mérite à l'exportation www.prixexport.ca

Ontario Global Traders Awards (OGTA) www.occ.on.ca

Trésors commerciaux

www.journeywoman.com - Des conseils de voyageuses accomplies.

www.voyage.gc.ca/publications - Voyager au féminin; Conseils pour la voyageuse vigilante et accomplie



Ouvrez-vous sur le monde – Nous pouvons vous aider.

Vous désirez découvrir les occasions qui s'offrent à vous sur les nouveaux marchés à l'étranger? Le gouvernement du Canada offre des services pour vous guider dans cette nouvelle voie vers la croissance.

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

Ce réseau, qui fait partie d'Affaires étrangères et Commerce international Canada (MAECI), comprend des spécialistes du commerce international déployés dans plus de 150 grands marchés mondiaux et des bureaux situés dans 17 villes canadiennes. Nous aidons les entreprises canadiennes à préparer leur entrée sur les marchés internationaux, à évaluer le potentiel des marchés, à trouver des personnes-ressources compétentes et à résoudre des problèmes.

Que vous souhaitiez exporter, investir à l'étranger ou établir des partenariats dans les secteurs de la technologie et de la recherche et développement (R-D), communiquez d'abord avec les délégués commerciaux. Appelez sans frais au 1-888-306-9991, consultez le site www.deleguescommerciaux.gc.ca ou communiquez avec le bureau de votre région :

Victoria : 250-363-0575; vcra@international.gc.ca
Vancouver : 604-666-0434; vncvr@international.gc.ca
Edmonton : 780-495-2944; edmtn@international.gc.ca
Calgary : 403-292-4529; clgry@international.gc.ca
Saskatoon : 306-975-5315; ssktn@international.gc.ca
Regina : 306-780-5264; rgina@international.gc.ca
Winnipeg : 204-983-4540; wnnpg@international.gc.ca
Windsor : 519-560-2750; trnto@international.gc.ca
Waterloo : 519-571-6656; trnto@international.gc.ca

Toronto : 416-973-5053; trnto@international.gc.ca
Ottawa : 613-995-1708; trnto@international.gc.ca
Montréal : 514-283-6328; mntnl@international.gc.ca
Québec : 418-648-7464; mntnl@international.gc.ca
Moncton : 506-851-6452; mnctn@international.gc.ca
Halifax : 902-426-7540; hlfax@international.gc.ca
Charlottetown : 902-566-7382; chltm@international.gc.ca
St. John's : 709-772-5511; stjns@international.gc.ca



Le Délégué commercial virtuel

Votre point d'accès personnel au SDC : inscrivez-vous et mettez instantanément les renseignements sur votre entreprise à la disposition des délégués commerciaux du monde entier. Vous pouvez aussi accéder à des études de marché à jour, à des nouvelles propres à votre secteur et à des occasions d'affaires, organiser des réunions avec des experts en commerce international ainsi que demander un financement à l'exportation et une aide pour gérer vos risques. Inscrivez-vous gratuitement à l'adresse suivante : www.deleguescommerciaux.gc.ca

CanadExport

Il s'agit d'un bulletin électronique bimensuel accompagné de fichiers balado mensuels présentant des nouvelles et des conseils sur les débouchés en matière de commerce, d'exportation et d'investissement dans le monde entier à l'intention des entreprises désireuses de faire des affaires, d'investir et de prospérer sur le marché mondial. www.canadexport.gc.ca

Réseau Entreprises Canada

Offre un guichet unique où est réunie une vaste gamme de renseignements sur les services des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux et qui comprend une section consacrée aux femmes. www.entreprisescanada.ca

Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux et base de données sur les obstacles au commerce

Un rapport annuel de consultation facile d'utilisation sur les principaux marchés et une base de données permettant aux exportateurs et aux investisseurs canadiens d'évaluer leurs possibilités d'exporter et d'investir et signalant les obstacles au commerce sur les marchés étrangers. Consultez le site Web à l'adresse suivante : www.rcami.gc.ca

Banque de développement du Canada (BDC)

Elle fournit aux petites et moyennes entreprises (PME) un financement souple, des services de consultation à coût abordable et du capital de risque. Elle répond aux besoins des entreprises à toutes les étapes de leur croissance, et son nouveau Prêt Marché en Xpansion^{MC} (offrant jusqu'à 50 000 \$ et des modalités de remboursement uniques) peut aider les PME canadiennes à financer l'expansion de leurs activités sur les marchés nationaux ou internationaux. www.bdc.ca

« Je recommande fortement de recourir à l'expertise du Service des délégués commerciaux. Ces derniers se sont révélés ouverts et attentifs à nos besoins en matière d'exportation vers la Floride et le Royaume-Uni. Il s'agit d'un moyen formidable de se familiariser avec les collectivités locales, de participer aux événements et de rencontrer des chefs d'entreprise ».
M^{me} Ruth Bastedo, PDG, Experience Media Group Inc.

Programmes d'aide régionaux
Initiative sur les femmes d'affaires de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique
www.acoa-apeca.gc.ca

Développement économique Canada pour les régions du Québec
www.dec-ced.gc.ca

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec (CEFQ)
www.cefq.ca

FedNor
www.fednor.ic.gc.ca

Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada
www.wd.gc.ca

Initiative pour les femmes entrepreneures (IFE)
Comprend :

Women's Enterprise Centre of B.C.
www.womensenterprise.ca

Alberta Women Entrepreneurs
www.awebusiness.com

Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.
www.womenentrepreneurs.sk.ca

Centre d'entreprise des femmes du Manitoba
www.wecm.ca

Exportation et développement Canada (EDC)

EDC offre des solutions novatrices de financement, d'assurance et de cautionnement aux entreprises canadiennes qui exportent des produits et services ou qui investissent à l'étranger. www.edc.ca



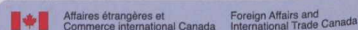
Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NÉEF)

Les gouvernements provinciaux, en collaboration avec le MAECI, organisent un séminaire pratique de deux jours ainsi qu'une visite des États frontaliers à l'intention des dirigeants de PME qui cherchent à accroître leurs exportations aux États-Unis et à actualiser leur connaissance de la réglementation. Informez-vous auprès du bureau des délégués commerciaux de votre région. www.deleguescommerciaux.gc.ca

www.femmesaffairescommerce.gc.ca



La source d'information complète des exportatrices. Consultez-la aujourd'hui et marquez-la d'un signet pour l'avenir!



Les femmes d'affaires et le commerce international est publié tous les ans par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
www.femmesaffairescommerce.gc.ca

Équipe du bulletin

M^{me} Josie L. Mousseau
Déléguée commerciale principale par intérim, Les femmes d'affaires et le commerce international
josie.mousseau@international.gc.ca
613-943-4556

Services de rédaction

Bay Communications & Marketing Inc.
sbaka@baycomm.ca www.baycomm.ca

Conception
Black Dog Design
www.blackdogzine.com



© Sa Majesté la Reine du Canada, représentée par le ministre du Commerce international, 2009.
No de catalogue : FR5-22/2009
ISBN: 978-0-662-06527-2