

Les Femmes d'affaires

EN COMMERCE INTERNATIONAL

Bulletin 2011



Faites des affaires avec les entreprises du palmarès Fortune 500

Comme près d'un million d'entrepreneures canadiennes, vous vous trouvez dans une position unique si vous voulez faire des affaires avec des multinationales et des gouvernements aux États-Unis, et dans d'autres marchés. Vous pouvez choisir de vous présenter directement à leurs acheteurs ou d'accéder à des occasions d'affaires réservées aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires grâce à des programmes de diversification des fournisseurs.

Le concept de la diversification des fournisseurs est apparu aux États-Unis il y a près de 15 ans. À l'heure actuelle, 97 p. 100 des entreprises figurant au palmarès Fortune 500 ont mis en place des programmes pour réserver un pourcentage ou un montant précis pour des achats auprès d'entreprises appartenant à divers groupes sous-représentés, comme les femmes, les minorités visibles et les personnes handicapées. Par exemple, AT&T a dépensé 6,9 milliards de dollars en 2009 – une augmentation de 2 milliards de dollars en deux ans – pour des biens et services de fournisseurs visés par la diversification. En cette même année, les engagements de Walmart à l'égard de la diversification de ses fournisseurs ont totalisé 9,2 milliards de dollars.

Pour accéder à ces contrats réservés aux fournisseurs visés par la diversification, vous devez obtenir une certification d'entreprise à propriété féminine de WEConnect Canada. Cette certification reconnue à l'échelle internationale offre un accès privilégié aux contrats avec les sociétés et les gouvernements du Canada, des États-Unis, du Royaume-Uni, de la Chine, de l'Inde et de l'Amérique du Sud. Bien que vous puissiez faire des affaires par vous-même avec de grandes sociétés et des gouvernements partout dans le monde, vous ne pouvez accéder aux contrats réservés aux fournisseurs visés par la diversification qu'au moyen de la certification.

Êtes-vous prête à commencer? Dans les prochaines pages :

- nous vous ferons découvrir les secrets de l'accès aux contrats réservés à des fournisseurs diversifiés;
- nous vous présenterons des femmes qui ont réussi;
- nous vous offrirons des conseils pour vous aider à accroître vos affaires à l'échelle mondiale.

Que vous choisissiez d'obtenir une certification ou non, vous pouvez toujours bénéficier du soutien du Service des délégués commerciaux (SDC). Grâce à des délégués commerciaux situés dans plus de 150 villes du monde entier et partout au Canada, le SDC est prêt à vous aider, partout où vous faites des affaires.



Accélérez l'expansion mondiale de votre entreprise

Vous voulez exploiter au maximum votre potentiel à l'échelle mondiale? Explorez les possibilités et les occasions d'affaires qui s'offrent à vous dans ce numéro du bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international*.

En cette Année de l'entrepreneur, c'est avec plaisir que je souligne les réalisations des femmes d'affaires canadiennes dans le numéro de 2011 du bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international*.

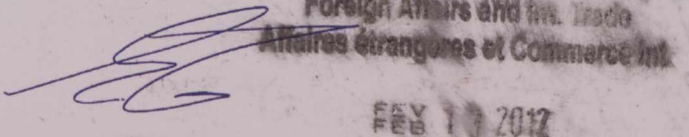


À l'issue de la crise économique mondiale, ce sont les entrepreneurs dans tout le pays, aidés par le plan de réduction d'impôts du gouvernement pour la création d'emplois et la croissance économique, qui assureront le succès de la reprise du Canada. Ces petites et moyennes entreprises représentent 98 p. 100 de l'ensemble des entreprises canadiennes, et des centaines de milliers d'entre elles appartiennent à des femmes.

En cherchant activement des débouchés à l'étranger et en faisant preuve d'un esprit d'innovation, les femmes en commerce international contribuent de façon considérable à la prospérité économique du Canada.

Le présent numéro porte principalement sur la diversification des fournisseurs et ce que cela représente pour votre entreprise. Il comprend aussi des exemples de réussite dans ce domaine et explique certaines stratégies pour accéder à ce marché en plein essor. Je vous invite à mettre à profit les ressources indiquées dans le bulletin, à tirer parti de la grande utilité de la certification de WEConnect Canada et à travailler avec le Service des délégués commerciaux pour exploiter de nouveaux débouchés à l'étranger.

La voie vers la reprise économique offre de nombreuses possibilités, et je suis convaincu que les femmes canadiennes en commerce international se trouvent en bonne position pour les saisir.



L'honorable Ed Fast

Ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Amérique

Dans ce numéro

Percez les marchés mondiaux avec nous	2
Mission commerciale à Las Vegas à l'intention des femmes	3
Solutions de financement	4
Dix conseils pour élaborer l'argumentaire parfait	5
Réussir grâce à la diversification des fournisseurs	6
Programmes et services gouvernementaux	7
Réseaux et associations de femmes	8

Percez les marchés mondiaux avec nous

Au moyen du portefeuille Les femmes d'affaires en commerce international, Affaires étrangères et Commerce international Canada offre tout un monde de ressources et de possibilités aux entrepreneurs qui souhaitent réussir à l'échelle mondiale grâce à leurs exportations.

Consultez notre site Web www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca afin d'obtenir, à un seul endroit, toute l'information et l'aide dont vous avez besoin pour commencer à exporter vos produits ou à accroître vos activités à l'étranger. Nous vous aiderons à maintenir le cap et vous tiendrons informée grâce à :

- **du soutien** – Grâce au vaste réseau du Service des délégués commerciaux au Canada et à l'étranger ainsi qu'à notre partenariat stratégique avec WEConnect Canada, nous soutenons les femmes d'affaires partout au Canada. Ensemble, nous aidons les entreprises à propriété féminine à répondre à la demande croissante pour leurs produits et leurs services.
- **des ressources** – Trouvez des programmes répondant parfaitement à vos besoins, des organismes commerciaux de femmes, des possibilités de réseautage ainsi que des solutions de financement et d'assurance.
- **des activités** – Des missions commerciales aux webinaires, aux conférences, aux formations et aux nouvelles ayant trait au commerce, nous vous informons des activités qui ont lieu au Canada et ailleurs dans le monde.
- **des études** – Accédez à des centaines d'études de marché ainsi qu'aux faits et aux chiffres dont vous avez besoin pour faire des affaires et repérer les possibilités de vente.
- **des renseignements pratiques** – Notre site Web et notre bulletin annuel regorgent d'exemples de réussite, de conseils d'exportatrices, de publications, de trousseaux et de guides d'exportation.

**Prête à conquérir le monde?
Nous sommes là pour vous aider.**

Conseils à l'intention des entreprises qui désirent accroître leurs affaires

Rédiger un plan d'exportation

www.entreprisescanada.ca/fr/guide/2138/

Perce un marché étranger

www.bdc.ca/fr/centre_conseils/articles/Pages/percer_un_marche_etrange.aspx

Exporter vers les États-Unis

www.tradecommissioner.gc.ca/fr/exporting-to-united-states.jsp

Exporter vers la Chine

www.edc.ca/french/publications_14151.htm

Guide sur les chaînes de valeur mondiales

www.delegatescommerciaux.gc.ca/fr/cvm/accueil.jsp

Obtenez une certification et exploitez pleinement votre potentiel

Saviez-vous qu'il n'existe qu'un seul moyen d'accéder à la mine d'or mondiale de possibilités que constitue, pour les femmes, la diversification des fournisseurs du gouvernement des États-Unis et des sociétés du palmarès Fortune 500? Votre entreprise doit être certifiée à titre d'entreprise à propriété féminine afin de pouvoir tirer parti de ce marché lucratif. Bien que de nombreuses femmes réussissent à vendre leurs produits à des clients importants sans certification d'entreprise à propriété féminine, cette norme reconnue à l'échelle mondiale est indispensable si vous souhaitez présenter des soumissions pour des contrats réservés à des entreprises appartenant à des groupes minoritaires grâce à des programmes de diversification des fournisseurs.



Cette occasion vous intéresse? Communiquez avec WEConnect Canada. Cet organisme national à but non lucratif certifie les entreprises qui sont détenues, gérées et contrôlées à au moins 51 p. 100 par des femmes, et leur permet de profiter de la demande mondiale croissante des sociétés et du secteur public, lesquels cherchent des fournisseurs diversifiés et innovateurs. Parmi les avantages que procure directement la certification, notons :

- **un accès aux débouchés** grâce à des programmes de diversification des fournisseurs des sociétés et du gouvernement des États-Unis;
- **l'inscription de votre entreprise** à la base de données de WEConnect Canada, utilisée par les sociétés membres afin de trouver des fournisseurs qui font partie de groupes sous-représentés;
- **une trousse et une formation sur la certification**, qui offrent des conseils pratiques sur la manière d'utiliser votre certification afin d'obtenir des contrats, de commercialiser votre entreprise et d'établir votre réseau;
- **un programme de mentorat** à l'intention des entreprises à propriété féminine qui permet de profiter d'un encadrement individuel offert par des cadres supérieurs dans le but de renforcer vos capacités et d'obtenir des renseignements privilégiés sur les débouchés des chaînes d'approvisionnement;
- **des possibilités de ventes et de partenariats interentreprises** avec d'autres entreprises à propriété féminine certifiées.

Pour en apprendre davantage sur votre admissibilité à la certification, consultez le www.weconnectcanada.org. Assurez-vous que votre entreprise répond aux exigences : elle doit appartenir à des femmes en majorité, et vous devez être une citoyenne canadienne ou une résidente permanente, faire du commerce interentreprises et prévoir accroître vos affaires. Les frais de certification sont de 750 \$ par année.

Si vous vous demandez si votre entreprise est prête à être certifiée, sachez qu'aucune entreprise n'est trop grande ou trop petite. Selon WEConnect Canada, tout dépend de votre degré de préparation et de votre expérience. Votre entreprise doit être bien établie, afficher un excellent bilan et enregistrer des ventes annuelles de 100 000 \$ ou plus. Vous devez avoir élaboré un plan de croissance et une stratégie bien définie pour utiliser votre certification afin d'accroître vos affaires. Par la suite, vous n'avez qu'à faire du réseautage, à trouver vos contacts en matière d'approvisionnement, à travailler en étroite collaboration avec les délégués commerciaux, à établir des partenariats et à tirer parti d'occasions d'affaires, comme les missions commerciales, pour promouvoir votre entreprise.

Stratégies de réussite

« Faites vos devoirs. Nous étudions de nouveaux matériaux, parlons à nos clients et réalisons des sondages dans les marchés. Nous pouvons ainsi mieux repérer les débouchés. Nous soumettons également nos produits à des marchés-tests. Grâce à cette démarche, nous avons obtenu beaucoup de succès dans une industrie très concurrentielle. »

Diana Pitsolis, présidente de Spongezz Inc.



Bloc d'exposition de Diana Pitsolis, présidente de Spongezz, à la conférence nationale du WBENC, à Baltimore.



Des propriétaires d'entreprises canadiennes qui se sont jointes à la mission commerciale à l'intention des femmes participent à la conférence nationale du WBENC, à Baltimore.

Les femmes contribuent à la diversité des chaînes d'approvisionnement mondiales

À l'heure actuelle, lorsqu'il est question de faire des affaires avec de grandes sociétés et des gouvernements partout dans le monde, les femmes sont largement sous-représentées dans les chaînes d'approvisionnement. En fait, WEConnect International estime que moins de 5 p. 100 des dépenses des gouvernements ou des sociétés, dans n'importe quel pays, sont destinées aux entreprises à propriété féminine.

Ce que certains considèrent peut-être comme un grave problème mène en fait à des débouchés grâce aux programmes de diversification des fournisseurs. D'abord créés aux États-Unis en 1997, les initiatives de diversification des fournisseurs, de plus en plus utilisées dans d'autres pays, aident à garantir que les grandes sociétés et les gouvernements réservent un pourcentage ou un montant pour les achats auprès d'entreprises appartenant à des groupes sous-représentés, comme les femmes et d'autres groupes minoritaires.

« Nous avons atteint le point de non-retour, dit M^{me} Mary Anderson, directrice générale de WEConnect Canada. Les sociétés adhèrent à la diversification des fournisseurs. Dans certains cas, elles se voient obligées de le faire pour des raisons de conformité en ce qui a trait aux occasions d'approvisionnement mondial. Le plus souvent, elles le font parce qu'elles adhèrent déjà à la diversification et souhaitent inclure davantage de groupes dans leurs chaînes d'approvisionnement. »

Le précurseur en la matière est le programme américain de diversification des achats, qui est géré par le National Minority Supplier Development Council et qui compte 3 500 sociétés membres. « Les initiatives de diversification des fournisseurs s'étendent maintenant à tous les secteurs d'activités. Cette industrie se chiffre à plusieurs milliards de dollars aux États-Unis, dit M^{me} Beth Pomper, déléguée commerciale établie à Philadelphie. Chaque entreprise tient une feuille de ses résultats en matière de diversification ainsi que des dossiers sur ses dépenses dans les produits et les services fournis par des femmes et d'autres groupes minoritaires. La rémunération au rendement des cadres supérieurs est liée au succès qu'ils obtiennent en ce qui concerne la diversification des fournisseurs. »

À l'échelle mondiale, plus de 80 p. 100 des multinationales, y compris Cisco, IBM, Intel, Manpower, Motorola et Pfizer, doivent assurer la diversification des fournisseurs en faisant appel à des fournisseurs de première et de deuxième catégorie. Bien que n'importe qui puisse faire des affaires avec des multinationales et des gouvernements, les entreprises qui souhaitent accéder aux programmes de diversification des fournisseurs doivent obtenir une certification à l'aide d'un programme de certification reconnu à l'échelle internationale comme celui qu'offre WEConnect Canada.

Après avoir déterminé quels sont les débouchés, les sociétés et les marchés qui vous intéressent, n'oubliez pas de profiter du savoir-faire et du soutien du Service des délégués commerciaux. Les délégués commerciaux au Canada et dans le monde entier peuvent vous aider à vous préparer à l'exportation, à évaluer votre potentiel dans le marché, à trouver des contacts qualifiés et à repérer les occasions d'affaires.

Quand ces occasions en or liées à la diversification des fournisseurs se présentent-elles? « Assurez un suivi auprès des acheteurs, et faites-le souvent, répond M^{me} Pomper. La plupart des acheteurs sont très réceptifs. Commencez par téléphoner ou par écrire un courriel au gestionnaire chargé de la diversification des fournisseurs, puis au directeur. Persévérez et sachez comment exploiter le système pour obtenir des résultats tangibles. »

Pour communiquer avec le Service des délégués commerciaux ou pour inscrire votre entreprise au Délégué commercial virtuel, consultez le www.deleguescommerciaux.gc.ca.

Ce qui se passe à Vegas... pourrait augmenter vos résultats nets

Joignez-vous à notre mission de diversification des fournisseurs à l'intention des femmes

Ne manquez pas le plus important salon commercial du monde à l'intention des entreprises à propriété féminine. L'expo-conférence annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC) est un salon incontournable pour les femmes qui veulent accéder à des contrats grâce à des programmes de diversification des fournisseurs des gouvernements et des sociétés. Joignez-vous à notre mission commerciale à Las Vegas, au Nevada, du 20 au 23 juin 2011, et assurez votre réussite en participant aux activités de réseautage. L'année dernière, l'expo-conférence du WBENC a attiré 3 200 participants et plus de 350 exposants, dont 120 entreprises à propriété féminine.

POURQUOI PARTICIPER?

Connaissances – Découvrez des occasions d'affaires avec des entreprises du palmarès Fortune 500 et rencontrez bon nombre de leurs acheteurs à un seul et unique endroit.

Contacts – Faites du réseautage avec des femmes aux vues similaires qui veulent faire des affaires, collaborer et former des alliances stratégiques.

Conférences – L'expo-conférence offre des ateliers éducatifs et des exposés de conférenciers de renom qui portent des messages convaincants, comme des dirigeants d'entreprises reconnus à l'échelle nationale et des auteurs à succès selon le *New York Times*.

Cette offre pour les délégués canadiens comprend également :

- des webinaires et des ateliers de préparation à la conférence;
- des ateliers de formation sur place;
- des séances d'information et de réseautage à l'intention des délégués canadiens;
- une invitation à la réception de WEConnect International;
- l'occasion d'être jumelée à une représentante d'une société américaine ayant reçu une certification d'entreprise à propriété féminine;
- le soutien des délégués commerciaux sur place.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la conférence, consultez le www.wbenc.org/wbencconf (en anglais seulement).

Les missions commerciales sont-elles pour vous?

Si vous envisagez de prendre part à une mission commerciale, effectuez une analyse coûts-avantages. Veillez à obtenir certains résultats – comme des contacts, des débouchés ou de l'information sur le marché – en participant à cette mission. Après tout, vous y investissez du temps et de l'argent. Les renseignements sur les missions à venir sont régulièrement mis à jour à l'adresse www.canadexport.gc.ca.

Lorsque vous décidez de vous joindre à la mission, assurez-vous de vous préparer en conséquence à l'aide de la nouvelle trousse sur les missions commerciales offerte par Les femmes d'affaires en commerce international. Rempli de conseils et de modèles utiles, ce guide essentiel est accessible à www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca.



Vous avez besoin de financement?

Faire croître vos affaires à l'échelle mondiale et attirer les investissements coûtent de l'argent, et s'orienter dans les dédales des programmes de financement peut s'avérer très complexe. Les petites et moyennes entreprises, les associations et les autres organismes disposent de plusieurs options à cet égard, y compris les solutions bancaires habituelles, de même que les programmes et les services gouvernementaux suivants :

Prêt Marché Xpansion de la BDC

Le Prêt Marché Xpansion de la Banque de développement du Canada peut vous aider à financer l'expansion de vos affaires au Canada ou à l'étranger. Ces prêts, allant jusqu'à 100 000 \$, peuvent être utilisés pour participer à des salons commerciaux et à d'autres initiatives de prospection, à payer les coûts liés à la recherche scientifique et au développement expérimental, à mener des activités de mise au point de produits et de R-D, ainsi qu'à acheter des stocks destinés à l'exportation.

www.bdc.ca

Solutions d'assurance d'EDC pour les exportateurs

Les solutions d'assurance d'Exportation et développement Canada aident à réduire les risques commerciaux, à accroître votre capacité de ventes et à inciter votre banque à accorder davantage de fonds de roulement à votre entreprise. Parmi ces solutions se trouvent l'assurance comptes clients, l'assurance acheteur unique, l'assurance frustration de contrat, l'assurance risques politiques et l'assurance pour cautionnement bancaire. www.edc.ca

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Visée mondiale en innovation : Aide les entreprises canadiennes à accéder aux possibilités de collaboration en R-D à l'étranger grâce à des partenariats.

Opportunités mondiales pour les associations : Aide les associations nationales à accroître leurs activités d'expansion des affaires à l'étranger dans des marchés et des secteurs stratégiques, et ce, au profit de toute une industrie.

Investissement Canada-Initiatives des communautés : Aide les partenariats à but non lucratif et les partenariats public-privé à attirer, à conserver et à accroître les investissements étrangers directs dans les collectivités locales.

Programme de coopération pour l'investissement : Appuie la participation responsable et propice au développement par le secteur privé dans les pays en développement en assumant une partie des coûts de certaines activités.

Programme de partenariats internationaux en science et technologie : Appuie les projets de recherche bilatéraux entre le Canada et Israël, l'Inde, la Chine et le Brésil qui sont susceptibles d'être commercialisés.

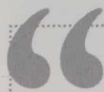
Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces programmes, consultez le www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/financement/accueil.jsp.

Autres solutions de financement

Le gouvernement fédéral ainsi que les gouvernements provinciaux et territoriaux offrent de nombreuses autres solutions de financement. Consultez le www.entreprisescanada.ca pour découvrir une gamme complète de solutions de financement, comme des subventions, des contributions et des garanties de prêt, en utilisant l'outil de recherche d'Entreprises Canada.

Communiquez avec nous en ligne

Pour connaître les dernières nouvelles, les activités à venir et les renseignements les plus récents en matière de commerce international pour les entrepreneures, consultez notre site Web www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca.



De sages paroles

« Je constate que les entreprises à propriété féminine que nous certifions sont très compétentes, qu'elles travaillent dur et qu'elles sont axées sur la qualité. Elles font preuve de souplesse et sont disposées à personnaliser leurs produits ou leurs services pour répondre aux besoins de leurs clients. »

Betty Wood, WEConnect Canada



Préparez-vous pour votre mission commerciale

Vous prenez part à une mission commerciale? Grâce à de la planification et à certains efforts, vous pouvez vous assurer d'en tirer pleinement parti. Voici comment vous pouvez y arriver :

- **Participez à des activités de préparation à la mission :** Examinez tous les documents liés à la mission commerciale avant de partir. Participez aux webinaires de planification et parlez aux organisateurs pour savoir à quoi vous attendre et ce que vous pouvez faire pour utiliser au maximum le temps que vous consacrez à cette mission.
- **Faites vos recherches :** Informez-vous au sujet des dernières études de marché et parlez à des délégués commerciaux dans le marché. Déterminez qui sont vos clients potentiels et vos concurrents, et définissez ce qui vous distingue.
- **Planifiez des rencontres :** Bien que les organisateurs de la mission puissent repérer des occasions de jumelage, veillez à trouver d'autres personnes que vous voulez rencontrer et communiquez avec elles pour organiser des rencontres.
- **Sachez qui viendra avec vous :** Découvrez quelles autres entreprises prendront également part à la mission, informez-vous à leur sujet et déterminez les occasions de partenariats avec elles. Essayez d'établir des liens avec ces entreprises à l'avance.
- **Personnalisez vos documents :** Mettez à jour vos documents de commercialisation pour vous assurer qu'ils répondent aux besoins du marché que vous visitez. Révisez votre message et traduisez-le dans la langue locale.

Inscrivez ces dates à votre calendrier!

Les 2 et 3 juin 2011

XIV^e Conférence annuelle du Forum pour la formation en commerce international, Gatineau (Québec)

Du 20 au 23 juin 2011

Mission commerciale canadienne à la Women in Business National Conference and Business Fair, Las Vegas (Nevada)

Du 16 au 22 octobre 2011

Semaine de la PME de la Banque de développement du Canada, activités partout au Canada

Les 8 et 9 novembre 2011

Conférence de WEConnect Canada, Toronto (Ontario)

Du 20 au 22 mars 2012

WBENC Summit and Salute, Washington

Informez-vous sur les autres activités à venir, comme la Journée internationale de la femme le 8 mars 2012.

www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

➔ Clik-Clik Systems Inc.



Qui : Robina Bernard, présidente

Quoi : Clik-Clik crée des systèmes d'accrochage magnétiques qui rendent sûr et facile l'accrochage d'enseignes et de décorations dans des magasins de vente au détail ainsi que des milieux commerciaux et industriels.

Quand : Il y a plusieurs années, les agents chargés de la diversification chez Walmart et Safeway ont demandé à M^{me} Bernard de leur présenter ses systèmes d'affichage à l'occasion d'un salon commercial aux États-Unis. Lorsqu'ils ont découvert que Clik-Clik n'était pas certifiée comme entreprise à propriété féminine, ils ont annulé la

rencontre. Cette expérience a convaincu M^{me} Bernard d'obtenir une certification.

Où : « Nous avons maintenant des clients en Australie, en Israël, en Italie, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis, dit-elle. Ce n'est qu'un début. Nous voulons vendre nos produits partout dans le monde. »

Pourquoi : « C'est un honneur pour moi de posséder l'une des premières entreprises certifiées comme entreprise à propriété féminine. Je suis encore tout à fait consciente de ce que cette certification peut faire pour nous. »

Comment : M^{me} Bernard dit que la clé du succès consiste à écouter ses clients pour savoir ce qu'ils veulent. « Si vous avez un bon produit et que vous avez perfectionné vos compétences en vente, vous ne pouvez que réussir. »

www.magmover.com

Mississauga (Ontario)

➔ Telelink



Qui : Sydney Ryan et Cindy Roma, copropriétaires

Quoi : Ce centre d'appels entrants se spécialise dans le service à la clientèle et l'aide aux entreprises. Ses services comprennent la surveillance et le soutien de la sécurité en matière de transport routier, pour les entreprises tant grandes que petites.

Quand : L'entreprise Telelink a été fondée il y a 45 ans; elle recevait alors des messages destinés aux médecins et aux plombiers. Elle compte maintenant 147 employés.

Où : Telelink mène plus de 40 p. 100 de ses activités aux États-Unis. L'entreprise sert également des clients en Angleterre et en Russie.

Pourquoi : « Notre certification ainsi que notre statut de l'ISO nous procurent un avantage concurrentiel absolu dans notre industrie, dit M^{me} Ryan. De plus, en apprenant à connaître d'autres entreprises à propriété féminine certifiées, nous avons pu accéder à un tout nouvel ensemble de possibilités. »

Comment : « Les femmes d'affaires peuvent accéder à un important soutien et savoir-faire du gouvernement, par exemple pour les aider à élaborer leur plan d'exportation ou pour bénéficier d'une aide financière. Travaillez avec le Service des délégués commerciaux : il connaît les marchés. Ne soyez pas trop orgueilleuses pour exploiter ces possibilités. Nous le faisons encore. »

www.telelinkcallcentre.com

St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)

➔ BrenKir Industrial Supply



Qui : Anne Whelan, présidente

Quoi : BrenKir fabrique des fournitures industrielles, comme de l'équipement de protection, des vêtements de travail industriels et du matériel de lutte contre l'incendie.

Quand : L'entreprise a été certifiée en mai 2010.

Où : Cette entreprise située à Terre-Neuve-et-Labrador est prête à exporter ses produits et concentre ses efforts sur la région du nord-est des États-Unis.

Pourquoi : « Vous devez comprendre l'utilité réelle de la certification. Tenez-en compte dans votre stratégie

d'expansion des affaires. Informez votre personnel de vente et vos acheteurs au sujet de la diversification des fournisseurs », dit M^{me} Whelan.

Comment : « Veillez à faire entendre votre voix dans l'industrie, ajoute M^{me} Whelan. Siégez aux comités de l'industrie et sensibilisez les gens à la diversification des fournisseurs. »

www.bren-kir.com

Marystown, Mount Pearl et Placentia (Terre-Neuve-et-Labrador)

Dix conseils pour élaborer l'argumentaire parfait

Lorsque vous rencontrerez un acheteur potentiel pour la première fois, vous ne disposerez peut-être que de 60 secondes pour attirer son attention. Il est essentiel de présenter un argumentaire parfait pour faire une bonne première impression. Prenez le temps d'élaborer votre argumentaire en suivant ces 10 conseils :

- 1 *Connaissez* votre public et la manière dont votre produit ou votre service peut répondre à ses besoins.
- 2 *Commencez* par poser des questions à l'acheteur, puis personnalisez votre argumentaire.
- 3 *Résumez* votre produit ou votre service en quelques phrases.
- 4 *Communiquez* votre message de manière à ce que l'acheteur se souvienne de vous.
- 5 *Définissez* ce qui vous distingue de vos concurrents.
- 6 *Décrivez* votre proposition de valeur en utilisant des exemples qui montrent pourquoi votre produit ou votre service est supérieur.
- 7 *Concevez* vos messages de façon à ce qu'ils laissent une impression précise, par exemple, « cette entreprise accorde une grande importance à la qualité et au service à la clientèle ».
- 8 *Expliquez* pourquoi votre produit ou votre service est le meilleur pour répondre aux besoins de l'acheteur.
- 9 *Évitez* le superflu. N'entrez pas trop dans les détails.
- 10 *Assurez* le suivi de votre argumentaire parfait en envoyant un courriel ou en téléphonant... souvent.



La délégation canadienne à la conférence nationale du WBENC, à Baltimore.

Sept étapes vers la réussite en matière de diversification des fournisseurs

1. **Tenez compte de la certification dans votre plan d'activités.** Cet exercice stratégique de réflexion devrait vous aider à repérer les sociétés et les gouvernements qui gèrent des programmes de diversification des fournisseurs, à cibler ceux avec lesquels vous voulez faire des affaires et à bien exposer les raisons pour lesquelles ils devraient faire des affaires avec vous.
2. **Intégrez la certification à vos efforts de commercialisation.** Examinez votre plan et vos tactiques de commercialisation. Trouvez des moyens de mettre en valeur votre certification et votre intérêt pour les occasions d'affaires liées à la diversification des fournisseurs. Mettez au point des messages et des produits pour demeurer le choix privilégié de vos clients potentiels.
3. **Créez un plan d'action et mettez-le en œuvre.** Vous devez maintenant dresser votre liste de choses à faire. Classez par ordre de priorité vos mesures à prendre, fixez des dates limites et assignez des tâches aux membres de votre équipe. Ensuite, mettez votre plan en œuvre et surveillez vos progrès.
4. **Indiquez votre intérêt et faites du réseautage.** Beaucoup de grands organismes possèdent des sections consacrées à la diversification des fournisseurs sur leur site Web. Indiquez votre intérêt de devenir un fournisseur et donnez à ces organismes de l'information sur votre entreprise et sur ce que vous pouvez faire pour eux. Apprenez à connaître les agents d'approvisionnement et communiquez régulièrement avec eux.
5. **Travaillez en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux du Canada.** Les délégués commerciaux au Canada et partout dans le monde disposent de vastes réseaux et possèdent des connaissances approfondies. Tirez-en le meilleur parti. Ces délégués commerciaux peuvent vous aider à repérer les possibilités, à vous préparer à entrer sur vos marchés cibles et à trouver des contacts qualifiés.
6. **Trouvez des occasions d'accroître votre visibilité.** Chaque année, des occasions de jumelage se présentent dans un large éventail d'industries, à l'occasion de salons visant la promotion de la diversification des fournisseurs. Consacrez le temps et l'argent nécessaires à votre participation à ces activités. Prenez part à des missions commerciales et à la Conférence annuelle de la Women's Business Enterprise National Council. Rien ne peut remplacer les rencontres en personne.
7. **Tirez parti de vos liens avec WEConnect Canada.** Faites du réseautage avec d'autres propriétaires d'entreprises à propriété féminine certifiées et avec l'équipe de WEConnect Canada. Informez-les au sujet de vos produits ou de vos services. Après tout, il s'agit du meilleur moyen de vous assurer que votre nom est mentionné lorsque des occasions d'affaires qui correspondent à votre profil se présentent.

Vous connaissez une femme en mission?

Les candidatures sont acceptées!

Prix JoAnna Townsend,
Organization of Women in International Trade Toronto
www.owit-toronto.ca (en anglais seulement)

Prix Sara Kirke de l'entrepreneuriat féminin,
Canadian Women in Technology, une section de l'Alliance canadienne pour les technologies avancées (Alliance CATA)
www.catawit.ca (en anglais seulement)

Prix canadiens de l'entrepreneuriat féminin RBC
www.theawards.ca/cwea/index_fr.cfm

Prix World of Difference 100 de l'Alliance internationale des femmes
www.tiaw.org (en anglais seulement)

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

Prix Global Traders de l'Ontario et Prix Business Achievement de l'Ontario
www.obaa.ca/nominate-now (en anglais seulement)

Gala des Prix annuels de l'Association canadienne des femmes en communications
www.cwc-afc.com

Prix Top 100 : Les Canadiennes les plus influentes du Réseau des femmes exécutives
www.top100women.ca

Organismes de développement régional pour les femmes d'affaires en commerce

Les organismes de développement régional du gouvernement fédéral offrent des programmes visant à stimuler l'économie des collectivités canadiennes. Certains de ces programmes sont conçus spécialement pour aider les femmes d'affaires.

Initiative Femmes en 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

Agence canadienne de développement économique du Nord www.nord.gc.ca

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec www.cefq.ca

FedNor (Ontario) www.fednor.ic.gc.ca

Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario
www.feddevontario.gc.ca

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
www.wd.gc.ca/fra/accueil.asp

L'initiative pour les femmes entrepreneures comprend :

Women's Enterprise Centre of B.C.
www.womensenterprise.ca (en anglais seulement)

Alberta Women Entrepreneurs
www.awebusiness.com (en anglais seulement)

Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.
www.womenentrepreneurs.sk.ca (en anglais seulement)

Centre d'entreprise des femmes (du Manitoba)
www.wecm.ca (en anglais seulement)

Votre entreprise connaît-elle une croissance à l'échelle mondiale?

Accédez aux services gouvernementaux

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) possède des bureaux dans plus de 150 villes dans le monde et partout au Canada pour vous diriger vers des programmes et des services conçus afin de répondre à vos besoins en matière d'exportation, d'investissement et d'innovation. Il offre une gamme complète de services ayant trait à l'expansion internationale des affaires, notamment une aide personnalisée en matière d'exportation ainsi que des renseignements sur les contacts qualifiés, les marchés, les salons, les missions et les activités commerciales. Choisissez le SDC comme premier point de contact. Téléphonez sans frais au 1-888-306-9991, consultez le www.deleguescommerciaux.gc.ca ou communiquez avec l'un de nos 18 bureaux au Canada :

Vancouver	604-666-0434	vncvr@international.gc.ca
Victoria	250-363-0575	vcra@international.gc.ca
Kelowna	250-470-5000	klwna@international.gc.ca
Edmonton	780-495-2944	edmtn@international.gc.ca
Calgary	403-292-4529	clgry@international.gc.ca
Regina	306-780-5264	rgina@international.gc.ca
Saskatoon	306-975-5315	ssktn@international.gc.ca
Winnipeg	204-983-7349	wnpng@international.gc.ca
Toronto	416-973-5053	trnto@international.gc.ca
Windsor	519-560-2750	wndsr.g@international.gc.ca
Waterloo	519-571-6656	wtrlo.g@international.gc.ca
Ottawa	800-267-8376	ottwa.g@international.gc.ca
Montréal	514-283-6328	mntrl@international.gc.ca
Québec	418-648-7464	mntrl@international.gc.ca
Moncton	506-851-6452	mnctn@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

Conseils de voyage

Conseils de voyageuses fûtées

www.journeywoman.com (en anglais seulement)

Voyager au féminin : Conseils pour la voyageuse vigilante et accomplie

www.voyage.gc.ca

Information sur les communications interculturelles

www.intercultures.gc.ca

Le Délégué commercial virtuel

Inscrivez-vous au Délégué commercial virtuel. Il s'agit de votre portail en ligne personnel vers le Service des délégués commerciaux. Des centaines de délégués commerciaux dans le monde pourront immédiatement obtenir des renseignements sur votre entreprise. Accédez aux occasions d'affaires dans votre industrie, aux études de marché ainsi qu'aux nouvelles et activités concernant votre secteur. Vous pouvez également organiser des réunions avec des spécialistes du commerce international, présenter une demande de financement à l'exportation et bénéficier d'une aide en matière de gestion du risque.

www.deleguescommerciaux.gc.ca

CanadExport

En tant que cybermagazine et producteur de balados officiels du Service des délégués commerciaux, CanadExport présente des nouvelles et des conseils sur l'exportation et l'investissement dans le monde. Écoutez des entrevues avec des spécialistes du commerce international et des entrepreneurs dans le domaine qui vous donnent des conseils pratiques et vous font connaître les pratiques exemplaires en la matière. Trouvez des réponses à vos questions dans la chronique *Demandez-le au SDC*. Soyez informée des activités et missions commerciales à venir, et bien plus encore.

www.canadexport.gc.ca

Entreprises Canada

Entreprises Canada est un guichet unique permettant d'accéder à des renseignements et à des services offerts par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux à l'intention des entrepreneurs canadiens. Il est accessible en personne, en ligne ou par téléphone.

www.entreprisescanada.ca

Banque de développement du Canada (BDC)

La BDC accorde la priorité aux entrepreneurs. Grâce à plus de 1 900 employés et à plus de 100 centres d'affaires au Canada, la BDC offre des services de financement, de capital de risque et de consultation à 29 000 petites et moyennes entreprises. La réussite de ces entreprises est essentielle à la prospérité économique du Canada.

www.bdc.ca

Exportation et développement Canada

EDC fournit des solutions en matière de financement, d'assurances et de cautionnement aux entreprises canadiennes qui exportent des produits et des services ou qui investissent dans d'autres pays.

www.edc.ca

Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)

Le programme NEEF est un séminaire de deux jours axé sur la pratique qui est offert par les gouvernements provinciaux en partenariat avec Affaires étrangères et Commerce international Canada. Le programme aide les petites et moyennes entreprises qui désirent accroître leurs ventes aux États-Unis à mieux comprendre la réglementation américaine. Communiquez avec un délégué commercial dans votre région.

www.deleguescommerciaux.gc.ca

Export Market Access (EMA) : Un programme d'expansion mondiale

Le programme EMA fournit de l'aide financière aux PME ontariennes qui désirent percer les marchés mondiaux et stimuler leur croissance à l'étranger.

www.exportaccess.ca (en anglais seulement)



Le Service des délégués
commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

www.deleguescommerciaux.gc.ca



Réseaux et associations de femmes

Apprendre... Partager... Croître.

Alberta Women Entrepreneurs

info@awebusiness.com
www.awebusiness.com (en anglais seulement)

Association des femmes d'affaires francophones

monique.charron@rogers.com
www.afaftcanada.com

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council

info@camsc.ca
www.camsc.ca (en anglais seulement)

Association canadienne des femmes cadres et entrepreneurs

contact@cawee.net
www.cawee.net (en anglais seulement)

Association canadienne des femmes en communications

cwcafc@cwcafc.com
www.cwcafc.com

Women in Technology Forum de l'Alliance canadienne pour les technologies avancées

info@cata.ca
www.catawit.ca (en anglais seulement)

Centre for Women in Business (Halifax)

cwb@msvu.ca
www.centreforwomeninbusiness.ca
(en anglais seulement)

DigitalEve (nouveaux médias)

info@digitaleve.org
www.digitaleve.org (en anglais seulement)

Femmes en affaires Nouveau-Brunswick

line.doiron@cbdc.ca
www.wbnb-fanb.ca

Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs

info@nlowe.org
www.nlowe.org (en anglais seulement)

Organization of Women in International Trade

OWIT-Alberta
info@owitalberta.org
www.owitalberta.org (en anglais seulement)

OWIT-Ottawa

info@owit-ottawa.ca
www.owit-ottawa.ca (en anglais seulement)

OWIT-Toronto

info@owit-toronto.ca
www.owit-toronto.ca (en anglais seulement)

PARO Centre for Women's Enterprise (Nord de l'Ontario)

info@paro.ca
www.paro.ca (en anglais seulement)

Prince Edward Island Business Women's Association

office@peibwa.org
www.peibwa.org (en anglais seulement)

Réseau des femmes d'affaires du Québec

info@rfaq.ca
www.rfaq.ca

Programme de mentorat individuel de Step Ahead

info@stepaheadonline.com
www.stepaheadonline.com
(en anglais seulement)

Wired Woman Society (réseautage, éducation et mentorat)

www.wiredwoman.com (en anglais seulement)

Women Advancing Microfinance Canada

wam.intl.canada@gmail.com
www.wam-canada.ca (en anglais seulement)

Women Business Owners of Manitoba

info@wbom.mb.ca
www.wbom.ca (en anglais seulement)

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec

info@cefq.ca
www.cefq.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan

info@womenentrepreneurs.sk.ca
www.womenentrepreneurs.sk.ca
(en anglais seulement)

Women in Film & Television Toronto

wift@wift.com
www.wift.com (en anglais seulement)

Women in Leadership Foundation

info@womeninleadership.ca
www.womeninleadership.ca
(en anglais seulement)

Women Presidents' Organization

www.womenpresidentsorg.com
(en anglais seulement)

Women's Business Network of Ottawa

info@womensbusinessnetwork.ca
www.womensbusinessnetwork.ca
(en anglais seulement)

Centre d'entreprise des femmes (du Manitoba)

wecinfo@wecm.ca
www.wecm.ca (en anglais seulement)

Réseau des femmes exécutives

founder@wxnetwork.com
www.wxnetwork.com

Le bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international* est publié chaque année par Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Rédactrice en chef du bulletin :

Josie L. Mousseau, directrice adjointe, Direction des consultations et de la liaison
josie.mousseau@international.gc.ca
613-943-4556

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada représentée par le ministre du Commerce international, 2011

Numéro du catalogue : FR5-22/2011F-PDF

Les femmes d'affaires en commerce

Le guichet unique d'information pour les femmes d'affaires menant des activités à l'étranger. Visitez le site dès aujourd'hui et ajoutez-le à vos signets.
www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



business WOMEN IN INTERNATIONAL TRADE



DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2011
c. 2



2011

Do business with Fortune 500 companies

As one of Canada's nearly 1 million women entrepreneurs, you're in a unique position if you want to do business with large multinationals and governments in the United States and other markets. You can choose to pitch directly to their buyers or you can access opportunities specifically set aside for minority businesses through supplier diversity programs.

Supplier diversity first emerged in the United States nearly 15 years ago. Today, 97 percent of Fortune 500 firms have programs in place that set aside a specific percentage or dollar amount for purchases from diverse under-represented groups such as women, visible minorities and disabled entrepreneurs. For example, AT&T's supplier diversity spend was \$6.9 billion in 2009—a \$2 billion increase in two years. That same year, Walmart's supplier diversity commitment was \$9.2 billion.

To access these supplier diversity contracts, you need to be certified as a women's business enterprise through WEConnect Canada. This internationally-recognized certification offers privileged access to corporate and government contract opportunities in Canada, the United States, the United Kingdom, China, India and South America. While you can do business on your own with large corporations and governments everywhere, only certification opens the door to contracts set aside for diverse suppliers.

Ready to get started? In the next several pages, we will:

- unlock the secrets of accessing supplier diversity contracts
- introduce you to women who've made it
- offer tips to help you build your global business

Whether or not you choose to get certified, you always have the support of the Trade Commissioner Service (TCS) on your side. With trade commissioners located in more than 150 cities worldwide and right across Canada, the TCS is ready to serve you—everywhere you do business.



Shift your global success into high gear

Do you want to maximize your global potential? Explore the possibilities—and the opportunities—in this edition of the *Business Women in International Trade* newsletter.

As we celebrate the Year of the Entrepreneur, it gives me great pleasure to present the 2011 edition of the *Business Women in International Trade* newsletter to assist women interested in global markets.



Canada's success in weathering the economic crisis and its strong recovery depends on the efforts of entrepreneurs from coast to coast, assisted by our government's low-tax plan for jobs and growth. These small and medium-sized enterprises make up 98 percent of all businesses in Canada, and hundreds of thousands of them are owned by women.

By actively pursuing global opportunities and demonstrating their spirit of innovation, business women in international trade are making valuable contributions to Canada's economic prosperity.

The focus of this issue is on supplier diversity, and what it means for your business. We look at stories involving supplier diversity and explore strategies for success in this growing market. I encourage you to use the resources in this newsletter, tap into the great value that WEConnect Canada certification provides, and work with the Canadian Trade Commissioner Service to take on new opportunities abroad.

The road to economic recovery presents many possibilities—and I know that Canadian women in international trade are in a strong position to seize them.

Foreign Affairs and Int. Trade
Affaires étrangères et Commerce int.
FEB 13 2012

The Honourable Ed Fast
Minister of International Trade and
Minister for the Asia-Pacific Gateway
Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

In this issue

- Go global with us 2
- Business women's trade mission to Las Vegas 3
- Financing opportunities 4
- 10 tips for creating the perfect pitch 5
- Success through supplier diversity 6
- Government programs and services 7
- Women's networks and associations 8

Go global with us

Through the Business Women in International Trade Portfolio, Foreign Affairs and International Trade Canada offers a world of resources and opportunities for women entrepreneurs focused on global success through exporting.

Visit our website at www.businesswomenintrade.gc.ca for one-stop access to the information and help you need to begin exporting or expand your international efforts. We'll keep you on-target and up-to-date with:

- **Support:** Through the vast Trade Commissioner Service network in Canada and abroad and through our strategic partnership with WEConnect Canada, we support business women everywhere in Canada. Together, we help women-owned firms tap into the growing demand for their products and services.
- **Resources:** Find out about programs tailored to your needs, women's trade organizations, networking opportunities, and finance and insurance solutions.
- **Events:** From trade missions to export webinars, conferences, training and trade-related news—we keep you informed of events in Canada and around the world.
- **Research:** Get access to hundreds of market reports, along with the facts and figures you need to do business and identify sales leads.
- **Practical information:** Our website and annual newsletter are brimming with success stories, tips from women exporters, publications, toolkits and export guides.

Ready to take on the world? We're here to help.

Tips to get you going and growing

Writing an Export Plan

www.canadabusiness.ca/eng/guide/2138/

Entering a Foreign Market

www.bdc.ca/en/advice_centre/articles/Pages/exporting_entering.aspx

Exporting to the United States

www.tradecommissioner.gc.ca/eng/exporting-to-united-states.jsp

Exporting to China

www.edc.ca/english/publications_14151.htm

Guide to Global Value Chains

www.tradecommissioner.gc.ca/eng/gvc/home.jsp

Get certified and realize your full potential

Did you know that there is only one way to access the global treasure trove of United States government and Fortune 500 supplier diversity opportunities for women? Your company must be certified as a women's business enterprise (WBE) to tap into this lucrative market. While many women successfully sell to big clients without WBE certification, this internationally-recognized standard is an absolute necessity if you want to bid on contracts set aside for minority-owned firms through supplier diversity programs.



Interested? Contact WEConnect Canada. This national non-profit organization certifies firms that are at least 51 percent owned, managed and controlled by women and connects them with the growing global demand from corporations and the public sector for diverse and innovative suppliers. Some of the direct benefits of certification include:

- **Access to opportunities** through corporate and United States government supplier diversity programs;
- **Company listing** in the WEConnect Canada database, which is used by corporate members to source under-represented groups;
- **Certification toolkit and training** offering practical advice on how to use your certification to secure contracts, market your firm and build your network;
- **Mentorship program** for women-owned businesses to receive one-on-one coaching from senior executives to build capacity and offer insights into supply chain opportunities; and
- **Business to Business (B2B) sales and partnership opportunities** with other certified women-owned firms.

To learn more about eligibility for certification, visit www.weconnectcanada.org. Be sure your business meets the requirements—you must be majority woman-owned, a Canadian citizen or landed immigrant, conducting B2B business and planning to grow. The cost of certification is \$750 annually.

If you're wondering whether your company is ready for certification, consider this: no company is too large or too small. According to WEConnect Canada, it's a matter of readiness and experience. Your company should be well established with a strong track record and annual sales of \$100,000 or more. You should have a growth plan in place and a clear strategy for using your certification to grow your business. After that, it's a matter of networking, building your procurement contacts, working closely with trade commissioners, partnering, and taking advantage of opportunities like trade missions to promote your business.

Success strategies

"Do your homework. We research new materials, speak to customers and do in-market surveys. It helps us identify opportunities. We also test market our products. We've had a lot of success in a highly competitive industry thanks to this approach."

Diana Pitsolis, President, Spongezz Inc.



Diana Pitsolis, President of Spongezz, exhibits at the 2010 WBENC National Conference in Baltimore.



Canadian business owners participate in the 2010 women's trade mission to the WBENC National Conference in Baltimore.

Women bring diversity to the world's supply chains

When it comes to doing business with large corporations and governments worldwide, women today are vastly under-represented in supply chains. In fact, WEConnect International estimates that less than five percent of government or corporate spending in any given country goes to women-owned businesses.

What some may view as a serious challenge is turning to opportunity through supplier diversity programs. First launched in the United States in 1997, and now gaining popularity in other countries, supplier diversity initiatives help ensure that corporate giants and governments set aside a percentage or dollar amount to purchase from under-represented groups such as women and other minorities.

"We've now reached the tipping point," says Mary Anderson, Executive Director of WEConnect Canada. "Corporations are embracing supplier diversity. In some cases, it's because they have to do so from a compliance perspective in global procurement opportunities. Most often, it's because those corporations already embrace diversity and they want to be more inclusive in their supply chains."

Leading the way is the United States diversity buying program managed by the National Minority Supplier Development Council, which has 3,500 corporate members. "Supplier diversity initiatives now cross all industry sectors. It's a multi-billion dollar industry in the United States," says Philadelphia-based Trade Commissioner Beth Pomper. "Each company maintains a diversity scorecard and keep records of their spend on women and minority-owned products and services. Senior management performance pay is tied to their supplier diversity success."

Worldwide, more than 80 percent of multinational corporations now require supplier diversity from tier one and tier two suppliers, including Cisco, IBM, Intel, Manpower, Motorola and Pfizer. While anyone can do business with large multinationals and governments, accessing supplier diversity programs requires certification through an internationally-recognized certification program like the one offered by WEConnect Canada.

Once you've identified the opportunities, companies and markets you want to pursue, remember to tap into the expertise and support of the Trade Commissioner Service. Trade commissioners in Canada and around the world can help you prepare to export, assess your market potential, connect you with qualified contacts and locate leads.

And when those golden supplier diversity opportunities come along? "Follow up with buyers, and follow up often," says Pomper. "Buyers are, for the most part, quite responsive. Call or email the supplier diversity manager first, then the director. Be tenacious and know how to work the system to get real results."

To connect with the TCS or register your company with the Virtual Trade Commissioner, visit www.tradecommissioner.gc.ca.

What happens in Vegas may boost your bottom line

Join our supplier diversity mission for women

Don't miss the world's largest business fair for women-owned enterprises. The annual Women's Business Enterprise National Council (WBENC) Conference and Business Fair is a must-attend event for women who want to access contracts through government and corporate supplier diversity programs. Join our trade mission to Las Vegas, Nevada from June 20-23, 2011 and network your way to success. Last year's WBENC event attracted 3,200 participants and more than 350 exhibitors, including 120 women business enterprise exhibitors.

WHY ATTEND?

Knowledge - Find out about business opportunities with Fortune 500 companies and meet many of their buyers—all under one roof.

Contacts - Network with like-minded women who want to do business, collaborate and form strategic alliances.

Speakers - From nationally-recognized business leaders to *New York Times* bestselling authors, the conference offers educational workshops and high-profile speakers with compelling messages.

Canadian delegates will also receive:

- pre-conference webinars and workshops
- on-site training workshops
- Canadian delegate briefing and networking
- invitation to the WEConnect International reception
- matching to a United States-certified Women Business Enterprise "buddy"
- support from trade commissioners on-site

For more information about the conference, visit:

www.wbenc.org/wbencconf.

Are trade missions for you?

If you're thinking about joining a trade mission, do a cost-benefit analysis. Make sure you'll get some return by participating—contacts, sales leads, market information and more. After all, you're investing time and money to participate. Information about upcoming missions is regularly updated at www.canadalexport.gc.ca.

Once you decide to go, be sure to plan ahead using the Business Women in International Trade's new Trade Mission Toolkit. Packed with valuable tips and templates, this essential guide is available at www.businesswomenintrade.gc.ca.



Need financing?

Growing a business globally or attracting investment costs money—and navigating the money maze can be a challenge. There are options for small and medium-sized enterprises, associations and others, including traditional banking solutions and the following government programs and services:

BDC Market Xpansion Loan

The Business Development Bank of Canada's Market Xpansion Loan can help finance your domestic or international market expansion. Loans of up to \$100,000 can be used to participate in trade shows and other prospecting initiatives, cover scientific/research and experimental development costs, conduct product development and R&D, and purchase inventory for export. www.bdc.ca

EDC insurance solutions for exporters

Export Development Canada's insurance solutions can help mitigate commercial risks, expand your sales capacity and may motivate your bank to extend more working capital to your company. Options include Accounts Receivable Insurance, Single Buyer Insurance, Contract Frustration Insurance, Political Risk Insurance, and Performance Security Insurance. www.edc.ca

Foreign Affairs and International Trade Canada

Going Global-Innovation for Researchers: Helps Canadian companies pursue international R&D collaborative opportunities through partnerships.

Global Opportunities for Associations: Supports national associations to expand international business development activities in strategic markets and sectors for the benefit of an entire industry.

Invest Canada-Community Initiatives: Assists non-profit and public-private partnerships with attracting, retaining and expanding foreign direct investment in local communities.

Investment Cooperation Program: Supports responsible, developmentally-beneficial, private sector engagement in developing countries through cost-share contributions of certain activities.

International Science and Technology Partnerships Program: Supports bilateral research projects which have potential for commercialization between Canada and Israel, India, China and Brazil.

For more information on these programs, visit www.tradecommissioner.gc.ca/eng/funding/home.jsp.

Other financing options

There are numerous other financing options at the federal and provincial/territorial levels. Go to www.canadabusiness.ca to locate a full range of financing options—from grants and contributions to subsidies and loan guarantees—using the Canada Business search tool.

Connect with us online!

For the latest international trade news, events and information for women entrepreneurs, visit us at www.businesswomenintrade.gc.ca.



Words of wisdom

"What I see with our certified women-owned businesses is that they're very competent, hard working and quality-driven. They are flexible and willing to customize their products or services to meet their customers' needs."

Betty Wood, WEConnect Canada



Plan ahead for your trade mission

Going on a trade mission? Some advance planning and work can help ensure you make the most of it. Here's how:

- **Participate in pre-mission preps:** Review all trade mission materials before you go. Participate in planning webinars and talk to the organizers so you know what to expect and what you can do to maximize your time when you're there.
- **Do your research:** Read up on the latest market research and speak with in-market trade commissioners. Identify your potential customers, your competition and what sets you apart.
- **Set up meetings in advance:** While mission organizers may set up matchmaking opportunities, be sure to identify other people you want to meet and contact them to set up meetings.
- **Know who is coming with you:** Find out what other businesses will be on the mission with you, research their companies and identify partnership opportunities. Try to connect with them in advance.
- **Customize your materials:** Update your marketing materials to ensure they suit the needs of the market you're visiting. Review your messaging and translate into the local language.

Save the date!

June 2-3, 2011

Forum for International Trade Training (FITT) 14th Annual Conference
Gatineau, QC

June 20-23, 2011

Canadian Trade Mission to Women in Business
National Conference and Business Fair
Las Vegas, NV

October 16-22, 2011

Business Development Bank of Canada Small Business Week
events across Canada

November 8-9, 2011

WEConnect Canada Conference
Toronto, ON

March 20-22, 2012

WBENC Summit and Salute
Washington, DC

Stay current with other events, such as International Women's Day on March 8, 2012.

www.businesswomenintrade.gc.ca

➔ Clik-Clik Systems Inc.



Who: Robina Bernard, President

What: Clik-Clik creates magnetic hanging systems that make it safe and easy to hang signs and decorations in retail, business and industrial settings.

When: Several years ago, Walmart and Safeway supplier diversity officers asked Bernard to present her display systems to them at a trade show in the United States. When they discovered Clik-Clik was not

a certified women-owned business, they cancelled the meeting. The experience convinced Bernard to get certified.

Where: "We have customers in Australia, Israel, Italy, Japan, the United Kingdom and the United States now," she says. "We're just touching the surface. We want to sell worldwide."

Why: "I feel honoured to be one of the first companies certified as a women-owned enterprise. My candle has not dimmed on what it can do for us."

How: Bernard says the key to success lies in listening to what your customers want. "If you have a good product and you've honed your selling skills, you can't help but succeed."

www.magmover.com
Mississauga, Ontario

➔ Telelink



Who: Sydney Ryan and Cindy Roma, co-owners

What: This in-bound call centre specializes in providing customer service and business assistance, including tracking and supporting safe road travel, for companies large and small.

When: Telelink's roots go back 45 years when the company took

messages for doctors and plumbers. Today, there are 147 employees.

Where: More than 40 percent of the company's business is in the United States. Telelink also serves clients in England and Russia.

Why: "Our certification, combined with our ISO status, has given us an absolute competitive advantage in our industry," says Ryan. "On top of that, getting to know other women certified companies has opened up a whole new group of prospects for us."

How: "There is so much government support and expertise out there to help women in business—from developing your export plan to financial assistance. Work with the Trade Commissioner Service; they know the markets. Don't be too proud to tap into those opportunities. We still do."

www.telelinkcallcentre.com
St. John's, Newfoundland and Labrador

➔ BrenKir Industrial Supply



Who: Anne Whelan, President

What: BrenKir manufactures industrial supplies such as protective equipment, industrial workwear and firefighting equipment.

When: The company became certified in May 2010.

Where: The Newfoundland and Labrador-based company is export-ready and focusing efforts on the north-eastern United States.

Why: "You need to understand the full value of certification. Build it into your business development strategy. Educate your sales force and your buyers about supplier diversity," says Whelan.

How: "Make sure your voice is heard in your industry," adds Whelan. "Sit on industry committees and raise awareness about diversity."

www.bren-kir.com
Marystown, Mount Pearl and Placentia, Newfoundland and Labrador

10 tips for creating the perfect pitch

When you meet a potential buyer for the first time, you may have as little as 60 seconds to get their attention. Having the perfect pitch is essential to making a good first impression. Take the time to craft your pitch with these 10 tips:

- 1 *Know* your audience and how your product or service can meet its needs.
- 2 *Ask* the buyer questions first, then customize your pitch.
- 3 *Sum up* your product or service in a few sentences.
- 4 *Make* your message memorable so the buyer will remember you.
- 5 *Distinguish* what makes you stand out from the competition.
- 6 *Detail* your value proposition by using examples to demonstrate why your product or service is superior.
- 7 *Design* messages to leave a specific impression, such as, "this company is committed to quality and customer service."
- 8 *Explain* why your product or service can best meet the buyer's needs.
- 9 *Stay out* of the weeds. Don't delve too deeply into details.
- 10 *Follow up* your perfect pitch with an email or phone call... often.



The Canadian delegation at the 2010 WBENC National Conference in Baltimore.

Seven steps to supplier diversity success

1. *Build* your certification into your business plan. This should be a thoughtful, strategic exercise in which you identify the companies and governments with supplier diversity programs, target those you want to do business with and clearly lay out why they should do business with you.
2. *Integrate* your certification into your marketing efforts. Review your marketing plan and tactics. Identify ways to highlight your certification and your interest in supplier diversity opportunities. Develop messaging and products to keep you top-of-mind with potential clients.
3. *Create* an action plan and action it. It's now time to develop your to-do list. Identify your action items in order of priority, establish deadlines and assign tasks to your team. Next, take action and track your progress.
4. *Register* your interest and network. Many large organizations have supplier diversity websites. Register your interest to become a supplier and provide them with information about your business and what you can do for them. Get to know the procurement officers and stay in regular contact.
5. *Work* closely with the Canadian Trade Commissioner Service. Trade commissioners in Canada and around the world have extensive networks and knowledge. Make the most of them. They can help identify opportunities, prepare you for your target markets and find qualified contacts.
6. *Identify* opportunities for visibility. Every year, there are business matchmaking opportunities, along with supplier diversity fairs, in a vast range of industries. Spend the time and money to participate. Take part in trade missions and the annual Women's Business Enterprise National Council conference. Nothing can replace face-to-face contact.
7. *Leverage* your WEConnect Canada connections. Network with other certified women business owners and the WEConnect Canada team. Educate them about your products or services. After all, it's the best way to ensure that your name comes up when opportunities arise that fit your profile.

Know a woman on a mission?

Nominations open!

JoAnna Townsend Award, The Organization of Women in International Trade Toronto

www.owit-toronto.ca

The Sara Kirke Award for Woman Entrepreneurship, Canadian Women in Technology, a division of CATAAlliance

www.catawit.ca

RBC Canadian Woman Entrepreneur Awards

www.theawards.ca

The International Alliance for Women World of Difference 100 Awards

www.tiaw.org

Canada Export Achievement Awards

www.exportawards.ca

Ontario Global Traders Awards and Ontario Business Achievement Awards

www.obaa.ca/nominate-now

Canadian Women in Communications Annual Awards Gala

www.cwc-afc.com

Women's Executive Network Canada's Most Powerful Women Top 100 Awards

www.top100women.ca

Regional development agencies for business women in trade

The Federal government's regional development agencies provide programs aimed at improving the economy of Canadian communities. Some of their programs are specifically designed to support business women.

Atlantic Canada Opportunities Agency, Women in Business Initiative

www.acoa-apeca.gc.ca

Canada Economic Development for Quebec Regions

www.dec-ced.gc.ca

Canadian Northern Economic Development Agency

www.north.gc.ca

Women Entrepreneurial Center of Quebec www.ccfq.ca

FedNor (Ontario) www.fednor.ic.gc.ca

Federal Economic Development Agency for Southern Ontario

www.feddevontario.gc.ca

Western Economic Diversification Canada www.wd.gc.ca

Women's Enterprise Initiative 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

Is your business growing globally?

Access these government services

The Canadian Trade Commissioner Service

The Canadian Trade Commissioner Service (TCS) has offices in more than 150 cities worldwide and across Canada to direct you to programs and services designed to support your export, investment and innovation needs. The TCS offers a full range of international business development services—from one-on-one export help to information on qualified contacts, markets, trade fairs, missions and events. Make the TCS your first point of contact. Call toll-free at 1-888-306-9991, visit www.tradecommissioner.gc.ca, or contact one of our 18 offices across Canada:

Vancouver	604-666-0434	vncvr@international.gc.ca
Victoria	250-363-0575	vttra@international.gc.ca
Kelowna	250-470-5000	klwna@international.gc.ca
Edmonton	780-495-2944	edmtn@international.gc.ca
Calgary	403-292-4529	clgry@international.gc.ca
Regina	306-780-5264	rgina@international.gc.ca
Saskatoon	306-975-5315	ssktn@international.gc.ca
Winnipeg	204-983-7349	wnnpg@international.gc.ca
Toronto	416-973-5053	trnto@international.gc.ca
Windsor	519-560-2750	wndsr.g@international.gc.ca
Waterloo	519-571-6656	wtrlo.g@international.gc.ca
Ottawa	800-267-8376	ottwa.g@international.gc.ca
Montreal	514-283-6328	mntrl@international.gc.ca
Quebec City	418-648-7464	mntrl@international.gc.ca
Moncton	506-851-6452	mnctn@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

Travel tips

Advice from savvy women travellers

www.journeywoman.com

Her Own Way: A Woman's Guide to Successful Travel

www.travel.gc.ca/publications

Intercultural communication insights

www.intercultures.gc.ca

The Virtual Trade Commissioner

Register for the Virtual Trade Commissioner. It's your personal gateway to the Trade Commissioner Service. Your company's information will be instantly available to hundreds of trade commissioners worldwide. Get access to business leads in your industry, market reports and sector-specific news and events. You can also set up meetings with international trade specialists, request export financing, and help manage your risks.

www.tradecommissioner.gc.ca

CanadExport

As the official e-magazine and podcast of the Canadian Trade Commissioner Service, CanadExport features news and information on export and investment opportunities around the world. Listen to interviews featuring international business experts and entrepreneurs sharing best practices and practical advice. Get answers to your questions in the Ask the TCS column. Find out about upcoming events, trade missions and more.

www.canadexport.gc.ca

Canada Business

A single point of access for federal, provincial and territorial government information and services for Canadian entrepreneurs—in-person, online or by phone.

www.canadabusiness.ca

The Business Development Bank of Canada (BDC)

The BDC puts entrepreneurs first. With almost 1,900 employees and more than 100 business centres across the country, BDC offers financing, venture capital and consulting services to 29,000 small and medium-sized companies. Their success is vital to Canada's economic prosperity.

www.bdc.ca

Export Development Canada

EDC provides 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

The NEBS Program is a two-day hands-on seminar delivered by provincial governments, in partnership with Foreign Affairs and International Trade Canada. The program helps small and medium-sized enterprises seeking to expand and grow their sales into the United States to better understand United States regulations. Contact the trade commissioner in your region.

www.tradecommissioner.gc.ca

Export Market Access (EMA): A Global Expansion Program

The EMA Program provides financial assistance to Ontario-based small and medium-sized enterprises to access foreign markets and expand their international growth.

www.exportaccess.ca



The Canadian Trade Commissioner Service

Everywhere you do business

www.tradecommissioner.gc.ca



Women's networks and associations

Learn. Share. Grow.

Alberta Women Entrepreneurs
info@awebusiness.com
www.awebusiness.com

Association des femmes d'affaires francophones
monique.charron@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

Canadian Women in Communications
cwcafc@cwcafc.com
www.cwcafc.com

Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology Forum
info@cata.ca
www.catawit.ca

Centre for Women in Business (Halifax)
cwb@msvu.ca
www.centreforwomeninbusiness.ca

DigitalEve (New Media)
info@digitaleve.org
www.digitaleve.org

Women in Business New Brunswick
line.doiron@cbdc.ca
www.wbnb-fanb.ca

Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs
info@nlowe.org
www.nlowe.org

Organization of Women in International Trade

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

OWIT-Ottawa
info@owit-ottawa.ca
www.owit-ottawa.ca

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

PARO Centre for Women's Enterprise (Northern Ontario)
info@paro.ca
www.paro.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
wam.intl.canada@gmail.com
www.wam-canada.ca

Women Business Owners of Manitoba
info@wbom.mb.ca
www.wbom.ca

Women Entrepreneurial Center of Quebec (Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec)
info@cefq.ca
www.cefq.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
www.womenpresidentsorg.com

Women's Business Network of Ottawa
info@womensbusinessnetwork.ca
www.womensbusinessnetwork.ca

Women's Enterprise Centre of Manitoba
wecinfo@wecm.ca
www.wecm.ca

Women's Executive Network
founder@wxnetwork.com
www.wxnetwork.com

Business Women in International Trade is published annually by
Foreign Affairs and International Trade Canada

Newsletter Editor:
Josie L. Mousseau, Deputy Director, Consultations and Liaison Division
josie.mousseau@international.gc.ca
613-943-4556

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the
Minister of International Trade, 2011

Catalogue Number: FR5-22/2011E-PDF

Business Women in Trade

Your one-stop information source for women in international
business. Visit today and bookmark for tomorrow.
www.businesswomenintrade.gc.ca

The Canadian Trade
Commissioner Service

Everywhere you do business

