

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2016

business WOMEN 2016

in international trade



THE WORLD AT YOUR DOORSTEP



**The Honourable
Chrystia Freeland**

Minister of
International Trade

We are thrilled to present this year's edition of the Business Women in International Trade Newsletter.

Canada is a trading nation. Doing business internationally doesn't just connect our country to the rest of the world—it is absolutely essential to our prosperity, to the growth of the Canadian economy, and to good-paying middle-class jobs.

There are tremendous opportunities at home and abroad for world-class Canadian companies—including those led by women. This year's theme sums it up well: you truly have "The World at Your Doorstep." That's why we are energetically working to open new markets for you, help you take advantage of export opportunities, and promote your products and services to a global audience.



**The Honourable
Bardish Chagger**

Minister of
Small Business
and Tourism

In this newsletter, you will learn about the Business Women in International Trade program, including products, services and events designed specifically for you. We trust

that you will find this information helpful as you look to do business in the global marketplace.

We also encourage you to apply to CanExport. This new funding program, which we launched in January, helps small and medium-sized businesses break into new export markets.

We are confident that Canadian business women will continue to compete and succeed on a global scale—and play an integral role in Canada's inclusive and progressive trade agenda. No matter which sector you represent, we look forward to joining you on your journey.

IN THIS ISSUE

Global opportunities await.....	1
Success starts here.....	2
How to play in the big leagues	3
Pitch perfect	3
Get social to go global	4

GLOBAL OPPORTUNITIES AWAIT

When Vancouver entrepreneur Susanna Carson wanted to grow her sales in the U.S., she turned to Global Affairs Canada's Business Women in International Trade (BWIT) program for assistance. She says the experience was an eye-opener. The founder of BSI Biodegradable Solutions, a sustainable food and beverage packaging company, joined the BWIT trade mission to Minneapolis three years ago.

"The assistance BWIT provided on the ground was huge. They offered advice and intelligence gathering support. Working with them triggered a large number of 'I hadn't thought of that!' moments." explains Carson.

She returned to Canada to develop new products. They're hitting the market in 2016. She says seeing her global competition made her rethink how to take her business to the next level.

"A lightbulb went off. I said, 'Whoa. I need to create products that will leave my customers in awe.' We changed course and developed an entirely new product category."

Carson is one of the many successful examples coming out of the BWIT program. Together with the Trade Commissioner Service (TCS), BWIT helps women tap into international business opportunities. The TCS is a free Government of Canada service available in 161 cities abroad and in Canada. If you are just getting started, trade commissioners in offices across Canada can assess your market potential and help you prepare to export.

"We're the first line of contact," explains Patricia Langan-Torrell, Director and Senior Trade Commissioner in Ontario. "We'll help you evaluate whether you have the capacity and resources to export. We'll work with you to review your export plan and discuss your market entry strategy, regulatory and logistical issues, risk factors and financing."

[continued on page 2]



Canadian Technology Accelerator initiative brings rewards.....	5
New \$50M program to grow Canadian exports.....	6
Ten steps to international business success.....	6
Programs to support your global journey	7
Women's business networks and associations	8



GLOBAL OPPORTUNITIES AWAIT

[continued from page 1]

When your business is ready for international markets, the TCS in Canada will connect you with their colleagues abroad. Trade commissioners know their markets and the demand by industry. They help businesses identify qualified contacts, including agents, distributors, buyers and partners.

"We also support R&D and product development. If you have an idea and you need a partner to develop it, we can help you. We can help look for investors too," says Sara Wilshaw, Canada's Consul General in Dallas, Texas.

Once you're ready, Wilshaw says it's important not to cast your net too widely. "Some people get excited and want to go everywhere at once. If it's a large market like India or the U.S., narrow your choices down to a few markets within that country."

Wilshaw also recommends looking for synergies. "Try to identify markets that are most like your own or with similar industries. If you offer a financial services product that is selling well in Toronto, consider New York, London or Hong Kong."

The rewards can be particularly high for firms that work with Canada's trade commissioners. "We've used government programs to exceptional benefit," explains Carson. "I wouldn't be here today if I didn't keep my mind open to the possibilities."

"BWIT and the TCS assist Canadian women entrepreneurs in a wide range of sectors and at various growth stages," says Adria May, BWIT Trade Commissioner. "Working with the BWIT team can open doors to new markets and diverse opportunities to support your international business expansion."

To learn more about BWIT and the TCS, visit businesswomenintrade.gc.ca.



Canadian delegation at the Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs in Orlando (September 2015).

SUCCESS STARTS HERE



Christy Cook, Owner
Teach My

Toronto business woman Christy Cook knows the value of having a team by her side when it comes to selling her products to the world. After nine years in business, her Teach My learning kits are sold across the U.S. Her most recent venture? The U.K.

"I didn't know anyone on the ground there, so I reached out to the Business Women in International Trade (BWIT) team for support and contacts," says Cook. "They have opened my eyes to doing business in the market. They gave me information on the U.K. guidelines for selling baby and toddler products. Josie and her team have been incredibly helpful."

Josie Mousseau is the Deputy Director of BWIT. "Our mission is to help Canadian business women succeed in global markets. We connect women to the information, services and contacts they need. We work with our Trade Commissioner Service colleagues to take business women on missions, identify qualified leads, prepare for new markets and provide guidance along the way."

BWIT also works in close collaboration with business women's associations across Canada, including the Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC).

"We're stronger together," says Sandra Altner, Chair of WEOC and CEO of the Women's Enterprise Centre of Manitoba. "Our centre helps business women develop their export plans, find the right market fit for their product or service, and make decisions on issues like pricing and packaging. BWIT complements us. They understand supplier diversity and can plug our clients into opportunities or introduce them to buyers. I can't say enough about them."

Are you ready to take the first steps to success? Contact the BWIT team by email at bwit@international.gc.ca.

KEEPING WOMEN ON THE FAST TRACK TO SUCCESS

Do you want to stay on top of the latest news affecting globally-minded Canadian business women? Join the conversations and access a network of expertise in our LinkedIn group at linkd.in/bwit-faci. Visit our website and sign up for our mailing list at businesswomenintrade.gc.ca. We'll keep you updated with information about programs and services for women, trade missions, events, trade agreements and much more.

HOW TO PLAY IN THE BIG LEAGUES

Are you looking to sell your products or services to large multinationals, such as UPS, Disney and Coca-Cola? You have options. The Business Women in International Trade (BWIT) team and the Trade Commissioner Service offer their expert insights:

Tap into supplier diversity opportunities

“Research your target companies to find out whether they have a supplier diversity program. Many corporations in the U.S. have programs to purchase products and services from women-owned businesses. To qualify, your firm must be certified as 51% or more women-owned. We’ve seen many women achieve success by pursuing this route,” says Josie Mousseau, Deputy Director of BWIT.

Start in Canada to sell abroad

“Ask your buyer contacts in Canadian subsidiaries to connect you with the company’s buyers in your target market,” says David Weiner, Canada’s Senior Trade Commissioner in Dallas, Texas. “When targeting emerging markets, position yourself first as a supplier to multinationals that have North American headquarters in the U.S. to get in the door.”

Enhance your value through a partnership

“Form a joint venture with other small firms. Large multinationals want one-stop shops—not 50 different suppliers. If they can reduce costs, streamline the supply chain and get access to innovative solutions, they will do business with you,” says Weiner.

Participate in missions and events

“The annual Women’s Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference and Business Fair, along with the Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs, provide introductions to buyers with a strong foothold in global supply chains. They also come with the expert support of trade commissioners, including the BWIT team,” says Mousseau.

Explore the big leagues. Join our next business women’s trade mission. For information, tradecommissioner.gc.ca/womenstrademissions.

PITCH PERFECT

Still working on your pitch and trying to get it right? We turned to two experts for advice: a business woman who is a client of BWIT and a seasoned trade commissioner.

Angela Civitella, Certified Business Coach, INTINDE

- Shortlist the companies you wish to approach. Know what needs you can fulfill.
- Study their corporate culture. Your message should demonstrate that you understand them.
- Know your presentation cold. Make sure it is seamless, and not rehearsed.

Lisa Stockley, Consul and Trade Commissioner in Atlanta, Georgia

- Research the person you are going to meet. Study them on LinkedIn, Twitter and YouTube.
- Know how you stack up to the competition and highlight why your product or service is better.
- Practice. You can never pitch too many times. Record yourself speaking so you can improve your delivery.
- Make sure your numbers add up on your money slides. Show why your product or service is something they can’t live without.
- Be polished. Be confident. People remember pitches with personality.

Need advice on a pitch? Contact a trade commissioner at BWIT.



“As the Chief Trade Commissioner, I’ve had the pleasure to meet many business women during my international and domestic trips. From the U.S. to Israel, Scandinavia, Africa, Asia and many regions of Canada, I am always amazed by your dedication, enthusiasm, and devotion to growing the Canadian economy through trade and investment.

Canadian business women are making a strong impact in many sectors of our economy which translates to jobs and prosperity for all Canadians. Keep up the good work!”

Susan Binoletto, Assistant Deputy Minister of International Business Development and Chief Trade Commissioner, Global Affairs Canada

Everywhere you do business

**The Canadian Trade
Commissioner Service**

tradecommissioner.gc.ca



GET SOCIAL TO GO GLOBAL



Christina Adams, Co-owner
Antenna Social Media & Design

Social media is a great way to make your presence known in international markets. You can also use it to gather business intelligence and to network with key industry players.

Newfoundland's Christina Adams, co-owner of Antenna Social Media & Design, and a client of the Business Women in International Trade (BWIT) program, offers

these tips for connecting with prospective customers, buyers and partners.

1. Prepare a social media strategy. Set clear goals and decide who you want to reach.
2. Determine what social media channels your audience is using in your target markets.
3. Stay active on different social media platforms so your company ranks highly with search engines.
4. Identify people who share your target audience and have substantial followings. Interact with them. Others will notice you and follow your brand.
5. Comment and participate in discussions to show that you are engaged and interested. This creates trust and adds value.
6. Be sure to use humour, create a sense of community, provide advice and show personality.
7. Use LinkedIn to identify business partners, connect with potential buyers or keep in touch with people you meet during your travels.
8. Use Twitter to engage in conversations about your industry, connect with journalists and find opinion leaders who might become ambassadors for your brand.
9. Use Facebook to showcase your brand and company culture. Content that connects on an emotional level is more-likely to be shared than tips or advice.
10. Leverage Instagram. It's a visual powerhouse for selling products or experiences. Use hashtags to extend your audience.
11. Adapt the content for the local language and culture. Remember: Audiences engage differently with social media in other countries. Find the most effective tools and approaches.

To join the BWIT LinkedIn group, visit [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/groups?trk=hb_email_who_to_add&trk=hb_email_who_to_add).



Minister Freeland meets representatives in Toronto from BWIT, Women's Enterprise Organizations of Canada and WECConnect International in Canada (November 2015).

“ Sound Advice: Choose wisely



“While we built our reputation on our cap lamp technology for miners, we've made a quantum shift by bringing innovative solutions to underground communications. Our smart lamps integrate tracking technology, which differentiates us from the competition. We have a great market share in Canada and the U.S., along with divisions in Australia and Chile.

Our success in international markets is closely tied to the quality of our partnerships. Our Peru distributor wants to offer 'best of breed' solutions to keep miners safe. Our Norwegian distributor, who services our network across Scandinavia, is second to none.

Recently, we've had requests from distributors who want to represent our products in Africa, Mongolia and other developing regions of the world. The Trade Commissioner Service has been an excellent source of market intelligence for these emerging markets.

Choose your partners carefully. Make sure they have a solid network and are willing to do the heavy lifting to get you into the market.”

Heidi Levitt, President and CEO
Northern Light Technologies
Toronto, ON

DID YOU KNOW?

The Canadian Trade Commissioner Service operates in 161 cities abroad and in Canada, and served over 11,000 clients last year. The TCS offers four key services:

1. Preparing for international markets
2. Assessing market potential
3. Finding qualified contacts
4. Resolving business problems

The TCS provides access to market reports, accelerator programs and trade missions. To find out more, visit [trade commissioner.gc.ca](https://www.trade commissioner.gc.ca).

CANADIAN TECHNOLOGY ACCELERATOR INITIATIVE BRINGS REWARDS



Wendy MacKinnon Keith,
Founder
DigitalRetailApps

Edmonton's Wendy MacKinnon Keith has her sights firmly set on building a billion-dollar global company. As the founder of DigitalRetailApps, her goal is to revolutionize the shopper experience through the company's patented mobile self-pay application. Shoppers pay for their purchases directly on smartphones, and retailers can verify the transactions in-store.

The technology has caught the attention of Visa's global headquarters, where it's currently being deployed. This is a huge leap for DigitalRetailApps, a small firm competing with thousands of payment technology companies.

"We decided early on to develop tier 1 relationships with firms like Visa that have a huge influence with our potential customers," explains MacKinnon Keith. "We are in discussions with large global retailers to pilot and deploy the technology."

As a participant in the Canadian Technology Accelerator (CTA) initiative in San Francisco, MacKinnon Keith has been well-positioned to build these relationships. An initiative of the Trade Commissioner Service, CTAs help high-growth earlier-stage Canadian companies enter international markets.

There are currently 11 CTAs in nine locations: Boston; Denver; New York City; Philadelphia; San Francisco; Silicon Valley; London, UK; Mumbai/New Delhi, India and France. Participating companies must be working in the life sciences, clean technologies, and information and communication technologies sectors.

"We give participants office space and services, we offer advice and we connect them with business leaders who act as mentors," says Dina Santos, Trade Commissioner in Palo Alto, California. "We introduce participants to venture capitalists and strategic partners that will help them accelerate their success in the market."

MacKinnon Keith says it's been a tremendous experience. "Having office space close to our potential channel partners and large retail companies has been critical to our development and growth."

"I highly recommend the Canadian Technology Accelerator initiative," she says. "Make sure you have the resources to spend significant time in the city. Success is about showing up, being there and fully participating."

For more information on the CTA initiative, visit tradecommissioner.gc.ca/CTA.

GET LISTED AND REACH 5 MILLION BUYERS, DISTRIBUTORS AND PARTNERS

Is your business listed in our searchable online directory of women-owned businesses? If not, now's the time to do it. The directory is a promotional tool that puts your company in front of 5 million international buyers, distributors and partners each year. Better yet, it's free! Make sure they find your business—and discover why they should be doing business with you.

Sign up today at ic.gc.ca/bwit.

“ Sound advice: Access supplier diversity programs



"Cordé Électrique manufactures made-to-order electrical harnesses for the automotive, appliance and medical industries. I founded the business five years ago, and we are now expanding into the U.S.

In June 2015, I participated in the business women's trade mission, led by BWIT, to WBENC in Austin, Texas to evaluate supplier diversity opportunities for women-owned

businesses. During the mission, I met with Toyota, General Motors and Fiat Chrysler. They invited me to take part in their supplier diversity fairs, where I made excellent contacts.

Following my participation in the trade mission, the number of opportunities for my business skyrocketed. We're now clear on our strategy: our goal is to sell to tier 1 and 2 suppliers. To do this, we are working in collaboration with the Trade Commissioner Service in Detroit which is connecting us with tier 1 and 2 suppliers in our target market. Our experience so far has been very encouraging and the future looks promising."

Lise Déziel, Founder
Cordé Électrique
Valcourt, QC

ARE YOU READY TO EXPORT?

Find out with the Business Women in International Trade Export Readiness Survey. It takes only 5-10 minutes to complete. This interactive tool will help you focus your business or export plan before you make the leap into global markets. Visit tradecommissioner.gc.ca/bwitsurvey-exporting.

NEW \$50M PROGRAM TO GROW CANADIAN EXPORTS

Women entrepreneurs take note: The Government of Canada has launched CanExport, a five-year, \$50 million program that provides financial support to small and medium-sized Canadian businesses looking to develop new export markets, especially high-growth emerging markets.

Are you eligible?

Your company must meet some basic requirements, such as being a for-profit company with a minimum of one full-time employee and a maximum of 250. Your declared annual revenue must be between \$200,000 and \$50 million.

What is the maximum amount available per firm?

Non-repayable contributions range from \$10,000 to \$99,999 per project.

How can the funds be used?

Eligible activities include business travel to target markets, participation in trade shows and missions, adapting marketing tools for a new market, market research and more.

When can you apply?

Applications are processed year-round and are being accepted on a first-come, first-served basis.

Full details are available at international.gc.ca/canexport. Don't delay! Submit your application today.

SAVE THE DATE!

June 7, 2016
Cross Border B2B Forum
Windsor, Ontario
camsc.ca

June 15-17, 2016
BWIT Trade Mission to Women in Business - North America Summit
Atlanta, Georgia
tradecommissioner.gc.ca/atlantaorlando2016

June 20-23, 2016
BWIT Trade Mission to WBENC National Conference and Business Fair
Orlando, Florida
tradecommissioner.gc.ca/atlantaorlando2016

September 22-24, 2016
BWIT Trade Mission to Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs
Orlando, Florida
goforthegreens.org

September 29, 2016
WBE Canada Conference
Toronto, Ontario
wbecanada.org

November 7-8, 2016
Power the Economy WEConnect International in Canada National Conference
Toronto, Ontario
weconnectinternational.org

March 8, 2017
International Women's Day
Up-to-date information and events at:
internationalwomensday.com

May 10, 2017
Conference "Cap vers la réussite" Réseau des Femmes d'affaires du Québec
Montreal, Quebec
rfaq.ca

TEN STEPS TO INTERNATIONAL BUSINESS SUCCESS

When it comes to doing business abroad, Anouk Bergeron-Laliberté, Consul and Trade Program Manager in São Paulo, Brazil, says businesses need the following ingredients for sure-fire success:

1. Be clear and specific about your international business goals.
2. Identify your market and why it has potential for you.
3. Talk to the Trade Commissioner Service (TCS) in Canada to assess your readiness and refine your strategy.
4. Evaluate your finances to be sure you can support your global venture.
5. Assess your company's ability to commit over the medium and long term.
6. Connect with the TCS in your market for intelligence and qualified leads.
7. Make sure you understand the challenges and the risks.
8. Be patient when it comes to achieving your ROI in more difficult markets.
9. Seriously consider a local presence - partner, distributor, manufacturing base.
10. Find out whether women's business groups in your market offer support or incentives.

Her Own Way

A WOMAN'S SAFE-TRAVEL GUIDE

TRAVEL.GC.CA



PROGRAMS TO SUPPORT YOUR GLOBAL JOURNEY

EXPORT PLANNING

Business Women in International Trade: Targeted products and services to help women entrepreneurs expand their global footprint. businesswomenintrade.gc.ca

Canada Business Network: Network of 400 business service centres across Canada to support entrepreneurs. canadabusiness.ca or **1-888-576-4444** (TTY **1-800-457-8466** hearing impaired)

Canadian Trade Commissioner Service: Expert advice to help you assess your export readiness, conduct market research and evaluate your international business plan. tradecommissioner.gc.ca or **1-888-306-9991**

Service Canada: Contact **1-800-O-Canada** to access information on the Government of Canada.

Government of Canada: Federal agencies offering business services by region.

- Atlantic Canada Opportunities Agency (see the Women in Business Initiative) acoa-apeca.gc.ca
- Canada Economic Development for Quebec Regions dec-ced.gc.ca
- Canadian Northern Economic Development Agency CanNor.gc.ca
- Federal Economic Development Agency for Southern Ontario FedDevOntario.gc.ca
- FedNor (Northern Ontario) fednor.gc.ca
- Western Economic Diversification Canada wd-deo.gc.ca

Canadian Intellectual Property Office: Protect your business, product or invention with patents, copyrights, trademarks and industrial designs. cipo.ic.gc.ca

EXPORT FINANCING

Atlantic Association of Community Business Development Corporations: General business, innovation, social enterprise and youth loans. cbdc.ca

Business Development Bank of Canada: BDC Xpansion Loan to help realize projects that are key to your growth. bdc.ca

Business Women in International Trade: Canada-wide information on government funding and financing programs. businesswomenintrade.gc.ca

Canada Business Network: The 'Find Financing' tool allows you to search for financing by region and industry. canadabusiness.ca

CanExport: \$50M program for small and medium-sized Canadian businesses looking to develop new export markets, especially high-growth emerging markets. international.gc.ca/canexport

Export Development Canada: Financing and insurance solutions for exporters. edc.ca

Export Market Access: Global expansion program for Ontario businesses. exportaccess.ca

Industrial Research Assistance Program: Funding services to support innovation and accelerate growth. nrc-cnrc.gc.ca/irap-pari

Women's Enterprise Initiative: Loans for Western Canadian business women. wd-deo.gc.ca

MARKET ENTRY

Canadian Trade Commissioner Service: On-the-ground intelligence and practical advice in 161 cities abroad and in Canada. tradecommissioner.gc.ca or **1-888-306-9991**

Canadian Technology Accelerators: Support for Canadian high-growth, market-ready companies to access global markets and entrepreneurship services in the information and communication technologies, life sciences and clean technologies industries. tradecommissioner.gc.ca/CTA

CanadExport: Articles and the latest news on doing business internationally. canadexport.gc.ca

“ Sound Advice: Focus your efforts



“We've always stayed focused on evolving the business to meet our clients' needs. Now that we are planning our expansion into the U.S., we're working on making the right connections. I was hesitant about participating in the business women's trade mission to WBENC in Austin, Texas in June 2015. It was out of my comfort zone. I joined and it was a great opportunity to meet other companies. I had the support of government officials and I learned a great deal about supply chain opportunities for business women. The connections and networks I developed have been very beneficial.

If you're hesitant about going on a trade mission, go! Do your research ahead of time, target the companies you want to pitch and be sure to follow up. People quickly forget you if you don't follow up by email, or meet with them in person.”

Lori Pecorilli, President
Latium Fleet Management
Nisku, AB

WOMEN'S BUSINESS NETWORKS AND ASSOCIATIONS

Start here to connect with organizations and groups dedicated to working with women in business.

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com

**Association des femmes
d'affaires francophones**
afaf.ca

**Canadian Aboriginal and
Minority Supplier Council**
camsc.ca

**Canadian Association of Women
Executives and Entrepreneurs**
cawee.net

**Canadian Gay & Lesbian Chamber
of Commerce**
cglcc.ca

Canadian Women in Technology
canwit.ca

Catalyst
catalyst.org

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

**Centre for Women in Business
(Nova Scotia)**
centreforwomeninbusiness.ca

Company of Women
companyofwomen.ca

DigitalEve (New Media)
digitaleve.org

Forum for Women Entrepreneurs
fwe.ca

**Newfoundland & Labrador Organization
of Women Entrepreneurs**
nlowe.org

**Organization of Women in
International Trade (OWIT)**
owit.org

OWIT-Ottawa owit-ottawa.ca
OWIT-Toronto owit-toronto.ca

**PARO Centre for Women's Enterprise
(Northern Ontario)**
paro.ca

**Prince Edward Island Business
Women's Association**
peibwa.org

Professional Women's Network
pwncanada.ca

**Réseau des Femmes d'affaires
du Québec**
rfaq.ca

Réseau Femmessor
femmessor.com

**Rotman Initiative for Women in
Business - University of Toronto**
women.rotman.utoronto.ca

**Society for Canadian Women
in Science and Technology**
scwist.ca

Startup Canada
startupcan.ca

WBE Canada
wbecanada.org

**WBOM Women in Business
(Manitoba)**
wbom.ca

WEConnect International in Canada
weconnectinternational.org/en/canada

Women Advancing Microfinance Canada
waminternational.org

Women Entrepreneurs of Saskatchewan
womenentrepreneurs.sk.ca

Women in Aerospace Canada
womeninaerospace.org

Women in Business New Brunswick
wbnb-fanb.ca

**Women in Communications
and Technology**
cwc-afc.com

Women in Film & Television Toronto
wift.com

Women in Infrastructure
womensinfrastructure.net

Women in Leadership Foundation
womeninleadership.ca

Women of Influence
womenofinfluence.ca

Women Presidents' Organization
womenpresidentsorg.com

**Women's Business Network
(Ottawa)**
womensbusinessnetwork.ca

**Women's Enterprise Centre
(British Columbia)**
womensenterprise.ca

**Women's Enterprise Centre
(Manitoba)**
wecm.ca

**Women's Enterprise Organizations
of Canada**
weoc.ca

Women's Executive Network
wxnetwork.com

Young Women in Business
ywib.ca

The *Business Women in International Trade* Newsletter
is published annually by Global Affairs Canada.

Newsletter Editors:

Josie L. Mousseau, Deputy Director
Business Women in International Trade
josie.mousseau@international.gc.ca
343-203-8342

Adria May, Trade Commissioner
Business Women in International Trade
adria.may@international.gc.ca
343-203-2763

STAY CONNECTED WITH BWIT

BWIT's Information Coordinator, Miriam Lopez-Arbour, invites you to visit our website and sign up for email alerts at businesswomenintrade.gc.ca. You may also connect with the BWIT team at [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/bwit-faci).

Use the #womenexporters hashtag!

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented
by the Minister of International Trade, 2016

Catalogue Number: FR5-22 | 1922-3781

businesswomenintrade.gc.ca

Everywhere you do business
**The Canadian Trade
Commissioner Service**

tradecommissioner.gc.ca



LES FEMMES d'affaires en commerce international 2016

LE MONDE À VOTRE PORTE



L'honorable
Chrystia Freeland

Ministre du Commerce
international

Nous sommes heureuses de vous présenter l'édition 2016 du bulletin « Les femmes d'affaires en commerce international ».

Le commerce occupe une place importante au Canada. En effet, faire des affaires à l'échelle internationale ne fait pas que relier notre pays au reste du monde : cela est absolument essentiel pour notre prospérité, pour la croissance de notre économie et pour la création d'emplois bien payés pour la classe moyenne.

Il existe des occasions exceptionnelles à la maison et à l'étranger pour les entreprises canadiennes de calibre mondial, y compris pour celles dirigées par des femmes. Le thème de cette année résume bien la situation : vous avez véritablement – Le monde à votre porte –. Voilà pourquoi nous nous employons à vous donner accès à de nouveaux marchés, à vous aider à saisir les occasions d'exporter et à promouvoir vos produits et vos services à l'échelle de la planète.

Dans cette édition vous trouverez des informations sur le programme Femmes d'affaires en commerce international, notamment les produits, les services et les activités qui ont été conçus spécifiquement pour vous. Nous sommes convaincues que ces informations vous seront utiles dans votre recherche de nouveaux débouchés à l'étranger.

Nous vous encourageons vivement à vous inscrire à CanExport. Ce nouveau programme de financement lancé en janvier dernier aide les petites et moyennes entreprises à pénétrer de nouveaux marchés.

Nous sommes persuadées que les femmes d'affaires canadiennes continueront à faire leur place et à réussir sur la scène internationale. Quel que soit votre secteur d'activité, nous nous réjouissons à l'idée de pouvoir vous accompagner sur le chemin de la réussite.

DANS CE NUMÉRO

Des marchés à conquérir partout dans le monde	1
La réussite commence ici	2
Comment jouer dans la cour des grands	3
Un argumentaire efficace	3
Les médias sociaux pour s'ouvrir sur le monde	4
L'initiative des Accélérateurs technologiques canadiens porte des fruits	5

DES MARCHÉS À CONQUÉRIR PARTOUT DANS LE MONDE

Lorsque l'entrepreneure vancouveroise Susanna Carson a voulu accroître ses ventes aux États-Unis, elle s'est tournée vers le programme de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) d'Affaires mondiales Canada pour obtenir de l'aide. Elle affirme que cette expérience lui a ouvert les yeux. Il y a trois ans, la fondatrice de BSI Biodegradable Solutions, une entreprise d'emballages durables pour les aliments et les boissons, s'est jointe à la mission commerciale de FACI à Minneapolis.

« Le soutien que FACI m'a apportée sur le terrain a été significatif. Il comprenait des conseils et de l'aide à la collecte de renseignements. En collaborant avec FACI, je me suis souvent exclamée; " Je n'avais pas pensé à ça! " », explique Mme Carson.

Elle est rentrée au Canada pour créer de nouveaux produits qui arriveront sur le marché en 2016. Elle affirme que la découverte de sa concurrence à l'étranger l'a poussé à repenser la façon dont elle ferait passer son entreprise au niveau supérieur.

« J'ai eu un déclic. Je me suis dit : " Wow, je dois créer des produits qui épateront mes clients. " Nous avons changé de trajectoire afin de développer une toute nouvelle catégorie de produits. »

Mme Carson est l'une des nombreuses réussites associées au programme FACI. Avec le Service des délégués commerciaux (SDC), le programme aide les femmes à saisir les occasions d'affaires qui s'offrent à l'échelle de la planète. Le SDC est un service gratuit du gouvernement du Canada disponible dans 161 villes dans le monde et au Canada. Pour commencer, les délégués commerciaux à travers le Canada peuvent évaluer le potentiel des marchés et vous aider à vous préparer à l'exportation.

« Nous sommes le premier point de contact, explique Patricia Langan-Torrell, directrice et déléguée commerciale principale pour l'Ontario. Nous vous aiderons à déterminer si vous disposez de la capacité et des ressources nécessaires à l'exportation. Nous travaillerons avec vous pour examiner votre plan d'exportation et discuter de votre stratégie de pénétration du marché, des questions réglementaires et logistiques, des facteurs de risque et du financement. »

[suite à la page 2]

Nouveau programme de 50 M\$ pour stimuler les exportations canadiennes	6
Dix étapes vers la réussite commerciale à l'étranger	6
Des programmes pour vous appuyer dans la conquête de nouveaux marchés	7
Réseaux et associations de femmes d'affaires	8



DES MARCHÉS À CONQUÉRIR PARTOUT DANS LE MONDE

[suite de la page 1]

Lorsque votre entreprise sera prête à pénétrer les marchés internationaux, le SDC au Canada vous mettra en contact avec leurs collègues à l'étranger. Les délégués commerciaux connaissent leurs marchés et la demande par secteur. Ils aident les entreprises à cerner les personnes-ressources compétentes, notamment les agents, les distributeurs, les acheteurs et les partenaires.

« Nous soutenons également la R et D et le développement de nouveaux produits. Si vous avez une idée et que vous avez besoin d'un partenaire pour la développer, nous pouvons vous aider. Nous pouvons aussi vous aider à chercher des investisseurs », affirme Sara Wilshaw, Consule générale du Canada à Dallas (Texas).

Lorsque votre entreprise est prête, Mme Wilshaw affirme qu'il est important de ne pas trop étendre votre filet. « Certaines personnes s'enthousiasment et veulent aller partout à la fois. S'il s'agit d'un marché de grande taille, comme l'Inde ou les États-Unis, réduisez vos choix à quelques marchés au sein de ce pays. »

Mme Wilshaw recommande également de chercher des synergies. « Essayez de repérer les marchés qui ressemblent le plus au vôtre ou qui comptent des industries semblables. Si vous offrez un produit de services financiers qui se vend bien à Toronto, envisagez New York, Londres ou Hong Kong. »

Les bénéfices peuvent être particulièrement importants pour les entreprises qui travaillent avec les délégués commerciaux du Canada. « Nous avons tiré grandement parti des programmes gouvernementaux, explique Mme Carson. Je n'en serais pas là aujourd'hui si je n'avais pas gardé l'esprit ouvert aux occasions. »

« FACI et le SDC aident les entrepreneures canadiennes dans une large gamme de secteurs et à différentes étapes de leur croissance, affirme Adria May, déléguée commerciale de FACI. Le fait de travailler avec l'équipe de FACI peut ouvrir des portes vers de nouveaux marchés et différentes possibilités pour soutenir l'expansion de vos affaires à l'étranger. »

Pour en apprendre davantage sur FACI et le SDC, consultez femmesdaffairesencommerce.gc.ca.



Des déléguées canadiennes participent à la conférence d'expansion des affaires « Go for the Greens » pour les entrepreneures, à Orlando (septembre 2015).

LA RÉUSSITE COMMENCE ICI



Christy Cook, propriétaire Teach My

La femme d'affaires torontoise Christy Cook sait à quel point il est important d'avoir une équipe à ses côtés pour vendre ses produits à l'étranger. Après neuf ans en affaires, elle vend ses trousseaux d'apprentissage *Teach My* dans l'ensemble des États-Unis. Son dernier projet? Le Royaume-Uni.

« Je ne connaissais personne sur le terrain, alors j'ai contacté l'équipe de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) pour obtenir de l'aide et des contacts », explique Mme Cook. « Elles

m'ont ouvert les yeux sur le commerce dans ce marché. Elles m'ont donné des renseignements sur les lignes directrices du Royaume-Uni relatives à la vente de produits destinés aux bébés et aux tout-petits. Josie et son équipe se sont montrées très utiles. »

Josie Mousseau est la directrice adjointe de FACI. « Notre mission est d'aider les femmes d'affaires canadiennes à réussir sur les marchés étrangers. Nous créons des liens entre les femmes et les renseignements, les services et les personnes-ressources dont elles ont besoin. Nous travaillons avec nos collègues du Service des délégués commerciaux pour emmener les femmes d'affaires en mission commerciale, les aider à identifier des clients potentiels, les préparer aux nouveaux marchés et leur offrir un soutien continu. »

De plus, FACI collabore de façon étroite avec les associations de femmes d'affaires à travers le Canada, dont Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC).

« Ensemble, nous sommes plus fortes, » affirme Sandra Altner, présidente de WEOC et PDG du Centre d'entreprise des femmes du Manitoba. « Notre centre aide les femmes d'affaires à élaborer leurs plans d'exportation, à trouver le marché le mieux adapté à leur produit ou leur service et à prendre des décisions sur des questions telles que le prix et l'emballage. FACI nous complète. Elles comprennent l'importance de la diversité chez les fournisseurs et peuvent faire le lien entre nos clientes et les possibilités d'affaires ou les présenter à des acheteurs. Je n'ai que des éloges à leur sujet. »

Êtes-vous prêtes à faire le premier pas vers la réussite? Communiquez avec FACI par courriel à faci@international.gc.ca.

FAIRE EN SORTE QUE LES FEMMES RESTENT SUR LA VOIE DE LA RÉUSSITE

Vous voulez rester au fait des dernières nouvelles touchant les femmes d'affaires canadiennes qui souhaitent conquérir des marchés à l'étranger? Venez échanger avec nous et accédez à un réseau d'expertise au sein de notre groupe LinkedIn sur linkd.in/bwit-faci. Visitez notre site Web et inscrivez-vous à notre liste de diffusion sur femmesdaffairesencommerce.gc.ca. Nous vous tiendrons au fait de nos programmes et services destinés aux femmes, de nos missions commerciales, des événements, des accords commerciaux et de bien plus encore.

COMMENT JOUER DANS LA COUR DES GRANDS

Vous souhaitez vendre vos produits ou services à de grandes multinationales comme UPS, Disney ou Coca-Cola? Vous avez des options. Les équipes de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) et du Service des délégués commerciaux (SDC) offrent leurs connaissances spécialisées :

Tirez parti des possibilités liées à la diversité des fournisseurs

« Faites des recherches sur vos entreprises cibles pour savoir si elles disposent d'un programme de diversité des fournisseurs. De nombreuses entreprises américaines ont des programmes visant à acheter des produits et services d'entreprises appartenant à des femmes. Pour être admissible, vous devez certifier qu'une femme détient au moins 51% de votre entreprise. Nous avons vu de nombreuses femmes connaître du succès en empruntant cette voie », affirme Josie Mousseau, directrice adjointe de FACI.

Commencer au Canada pour vendre à l'étranger

« Demandez aux acheteurs des filiales canadiennes avec lesquels vous faites affaire de vous mettre en rapport avec les acheteurs de l'entreprise cible dans le marché étranger, conseille David Weiner, délégué commercial principal du Canada à Dallas (Texas). Lorsque vous ciblez des marchés émergents, positionnez-vous d'abord comme fournisseur de multinationales ayant leur siège social nord-américain aux États-Unis pour pénétrer le marché. »

Augmentez votre valeur au moyen de partenariats

« Formez une coentreprise avec d'autres petites entreprises. Les grandes multinationales veulent une entreprise unique plutôt que 50 fournisseurs différents. Si elles peuvent réduire leurs coûts, simplifier leur chaîne d'approvisionnement et accéder à des solutions novatrices, elles voudront travailler avec vous », précise M. Weiner.

Participez à des missions et à des événements

« La conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), et la conférence d'expansion des affaires « Go for the Greens » pour les entrepreneures permettent de rencontrer des acheteurs bien intégrés dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. Elles offrent également le soutien spécialisé des délégués commerciaux, y compris celui de l'équipe de FACI », indique Mme Mousseau.

Jouez dans la cour des grands. Joignez-vous à notre prochaine mission commerciale de femmes d'affaires. Pour obtenir plus de renseignements, visitez delegatescommerciaux.gc.ca/missionscommercialesfemmes.

Partout où vous faites des affaires

Le Service des délégués commerciaux du Canada

delegatescommerciaux.gc.ca



UN ARGUMENTAIRE EFFICACE

Vous travaillez encore à l'élaboration de votre argumentaire et vous voulez qu'il soit parfait? Nous avons demandé conseil à deux expertes : une femme d'affaires qui est cliente de FACI et une déléguée commerciale chevronnée.

Angela Civitella, coach en entreprise agréée, INTINDE

- Sélectionnez judicieusement les entreprises avec lesquelles vous souhaitez communiquer. Sachez à quels besoins vous pouvez répondre.
- Étudiez leur culture d'entreprise. Votre message doit montrer que vous les comprenez.
- Connaissez votre exposé à fond. Assurez-vous qu'il soit fluide et non automatique.

Lisa Stockley, Consule et déléguée commerciale à Atlanta (Géorgie)

- Faites des recherches sur la personne que vous allez rencontrer. Étudiez-les attentivement sur LinkedIn, Twitter et YouTube.
- Sachez où vous vous positionnez par rapport à vos concurrents et démontrez pourquoi votre produit ou service est supérieur.
- Pratiquez. Vous ne pouvez pas répéter trop souvent. Enregistrez-vous pour améliorer votre performance.
- Assurez-vous que les chiffres sont exacts sur les diapositives portant sur les finances. Montrez-leur pourquoi ils ne peuvent pas vivre sans votre produit ou service.
- Soyez impeccable. Soyez sûre de vous. Les gens se souviennent des argumentaires qui ont de la personnalité.

Vous voulez obtenir un avis sur votre argumentaire? Communiquez avec un délégué commercial au programme de FACI.



« À titre de Déléguée commerciale en chef, j'ai eu le plaisir de rencontrer de nombreuses femmes d'affaires durant mes voyages à l'étranger et au Canada. Que ce soit aux États-Unis, en Israël, en Scandinavie, en Afrique, en Asie ou dans de nombreuses régions du Canada, je suis toujours impressionnée par votre motivation, votre enthousiasme et votre détermination à développer l'économie canadienne par le commerce

et l'investissement. Les femmes d'affaires canadiennes exercent une grande influence dans de nombreux secteurs de notre économie et cette influence se traduit par des emplois et de la prospérité pour l'ensemble des Canadiens et des Canadiennes. Continuez votre excellent travail! »

Susan Bincoletto, sous-ministre adjointe, Développement du commerce international, et déléguée commerciale en chef, Affaires mondiales Canada

LES MÉDIAS SOCIAUX POUR S'OUVRIR SUR LE MONDE



Christina Adams,
copropriétaire,
Antenna Social Media & Design

Les médias sociaux sont une excellente façon de vous faire connaître sur les marchés internationaux. Vous pouvez également les utiliser pour recueillir des renseignements d'affaires et réseauter avec les intervenants principaux de l'industrie.

Christina Adams de Terre-Neuve est copropriétaire de Antenna Social Media & Design et cliente de Femmes d'affaires en commerce international (FACI). Elle offre les conseils suivants pour entrer en contact avec des clients, des acheteurs et des partenaires potentiels :

1. Élaborez une stratégie pour les médias sociaux. Établissez des objectifs clairs et précisez qui vous souhaitez joindre.
2. Déterminez quels canaux de médias sociaux sont utilisés par votre public cible dans les marchés visés.
3. Restez active sur différentes plateformes de médias sociaux pour que votre entreprise soit bien classée dans les moteurs de recherche.
4. Repérez les personnes qui ont le même public cible que vous et qui sont suivies par un grand nombre de personnes. Interagissez avec elles. D'autres personnes vous repéreront et suivront votre marque.
5. Commentez et participez aux discussions pour montrer que vous êtes engagée et intéressée. Cela inspire confiance et ajoute de la valeur.
6. Assurez-vous de faire preuve d'humour, de créer un sentiment de communauté, d'offrir des conseils et de faire montre d'originalité.
7. Utilisez LinkedIn pour repérer vos partenaires commerciaux, communiquer avec les acheteurs potentiels ou rester en contact avec les personnes que vous rencontrez pendant vos voyages.
8. Utilisez Twitter pour entamer des conversations sur votre industrie, communiquer avec les journalistes et trouver les leaders d'opinion qui pourraient devenir des ambassadeurs de votre marque.
9. Utilisez Facebook pour attirer l'attention sur votre marque et illustrer la culture de votre entreprise. Le contenu faisant appel aux émotions est plus susceptible d'être partagé que des astuces ou des conseils.
10. Misez sur Instagram. C'est un outil visuel puissant pour la vente de produits ou d'expériences. Utilisez les mots-dièse pour élargir votre public.
11. Adaptez le contenu à la langue et à la culture locale. Souvenez-vous que le public interagit différemment avec les médias sociaux dans d'autres pays. Trouvez les outils et les approches les plus efficaces.

Pour joindre le groupe LinkedIn de FACI, visitez linkd.in/bwit-faci.



La ministre Freeland rencontre à Toronto des représentantes de FACI, de Women's Enterprise Organizations of Canada et de WEConnect International au Canada (novembre 2015).

« Conseil avisé : choisissez avec prudence



« Une fois la réputation de notre technologie de lampe pour casque de mineurs établie, nous avons effectué un changement radical en introduisant des solutions novatrices pour les communications souterraines. Nos lampes intelligentes intègrent une technologie de suivi qui nous différencie de nos concurrents. Nous occupons une part importante du marché au Canada et aux États-Unis, et comptons des divisions en Australie et au Chili.

Notre réussite sur les marchés internationaux est étroitement liée à la qualité de nos partenariats. Notre distributeur au Pérou veut offrir des solutions "de pointe" en vue d'assurer la sécurité des mineurs. Notre distributeur norvégien, qui dessert notre réseau dans toute la Scandinavie, est sans égal.

Récemment, nous avons reçu des demandes de distributeurs qui souhaitent représenter nos produits en Afrique, en Mongolie et dans d'autres régions du monde en développement. Le Service des délégués commerciaux est une excellente source de renseignements commerciaux pour ces marchés émergents.

Choisissez bien vos partenaires. Assurez-vous qu'ils disposent d'un réseau solide et qu'ils sont prêts à fournir les efforts nécessaires pour vous introduire sur le marché. »

Heidi Levitt, présidente et chef de la direction
Northern Light Technologies
Toronto (Ontario)

LE SAVIEZ-VOUS?

Le Service des délégués commerciaux est présent dans 161 villes au Canada et à l'étranger et il a servi plus de 11 000 clients l'année dernière. Le SDC offre quatre services clés :

1. préparation aux marchés étrangers;
2. évaluation du potentiel de marché;
3. recherche de contacts qualifiés;
4. résolution de problèmes.

Le SDC offre l'accès à des rapports sur les marchés, à des programmes d'accélérateur et à des missions commerciales. Pour plus d'information, allez à delegatescommerciaux.gc.ca.

L'INITIATIVE DES ACCÉLÉRATEURS TECHNOLOGIQUES CANADIENS PORTE DES FRUITS



Wendy MacKinnon Keith,
fondatrice
DigitalRetailApps

Wendy MacKinnon Keith, d'Edmonton, est déterminée à bâtir une entreprise mondiale d'un milliard de dollars. Fondatrice de DigitalRetailApps, son objectif est de révolutionner l'expérience de l'acheteur grâce à l'application de paiement sur téléphone mobile brevetée de l'entreprise. Les consommateurs paient leurs achats directement sur leur téléphone intelligent et les détaillants peuvent vérifier les transactions en magasin.

Cette technologie a attiré l'attention du siège social mondial de Visa,

qui s'emploie actuellement à la déployer. Il s'agit d'un grand bond en avant pour DigitalRetailApps, une petite entreprise qui est en concurrence avec des milliers d'entreprises de technologie de paiement.

« Nous avons décidé tôt d'établir des relations avec des entreprises de premier niveau comme Visa, qui ont une influence importante sur nos clients potentiels, explique Mme MacKinnon Keith. Nous discutons avec de grands détaillants à l'échelle mondiale en vue de la mise à l'essai et du déploiement de la technologie. »

À titre de participante à l'initiative des Accélérateurs technologiques canadiens (ATC) à San Francisco, Mme MacKinnon Keith est bien positionnée pour établir ces liens. Cette initiative du Service des délégués commerciaux aide les entreprises canadiennes à forte croissance et prêtes pour la commercialisation à pénétrer les marchés internationaux.

Il existe actuellement 11 accélérateurs technologiques canadiens répartis en neuf endroits : Boston, Denver, New York, Philadelphie, San Francisco, Silicon Valley, Londres (R.-U.), Mumbai/New Delhi (Inde) et France. Les entreprises participantes doivent œuvrer dans les secteurs des sciences de la vie, des technologies propres ainsi que des technologies de l'information et des communications.

« Nous offrons des espaces de bureau et des services aux participantes, nous leur donnons des conseils et nous les mettons en contact avec des dirigeants d'entreprise qui feront office de mentors, indique Dina Santos, déléguée commerciale à Palo Alto (Californie). Nous présentons les participantes à des investisseurs et à des partenaires stratégiques qui les aideront à accélérer leur réussite sur le marché. »

Mme MacKinnon Keith affirme qu'elle vit une expérience exceptionnelle. « Le fait de disposer d'un espace de bureau près de nos partenaires potentiels et des grandes entreprises de distribution a été essentiel à notre développement et à notre croissance. »

« Je recommande fortement l'initiative des Accélérateurs technologiques canadiens, dit-elle. Assurez-vous que vous disposez des ressources nécessaires pour passer beaucoup de temps en ville. Pour réussir, il faut venir, être sur place et participer pleinement. »

Pour en savoir davantage sur l'initiative, visitez le site deleguescommerciaux.gc.ca/ATC.

INSCRIVEZ-VOUS ET AYEZ ACCÈS À CINQ MILLIONS D'ACHETEURS, DE DISTRIBUTEURS ET DE PARTENAIRES

Votre entreprise figure-t-elle dans notre répertoire en ligne des entreprises appartenant à des femmes? Si elle n'est pas déjà dans cette base de données, c'est le moment de l'inscrire.

Le répertoire est un outil promotionnel qui place votre entreprise devant cinq millions d'acheteurs, de distributeurs et de partenaires internationaux chaque année. Et en plus, c'est gratuit! Assurez-vous qu'ils trouvent votre entreprise et qu'ils découvrent pourquoi ils devraient faire des affaires avec vous.

Inscrivez-vous aujourd'hui sur ic.gc.ca/faci.

« Conseil avisé : Participez aux programmes de diversification des fournisseurs »



« Cordé Électrique est une entreprise manufacturière fabriquant des harnais électriques sur mesure pour les industries de l'automobile, des électroménagers et médicale. J'ai fondé l'entreprise il y a cinq ans et nous en sommes rendus à l'étape d'étendre nos activités aux États Unis.

En juin 2015, j'ai participé à la mission commerciale des femmes d'affaires dirigée par FACI à WBENC (à Austin, au Texas) afin d'évaluer les possibilités de diversification offertes aux entreprises à

propriété féminine. Lors de cette mission, j'ai rencontré des représentants de Toyota, General Motors et Fiat Chrysler. Ils m'ont tous invitée à prendre part à leurs salons sur la diversification des fournisseurs, où j'ai établi d'excellents contacts.

Suite à ma participation à cette mission commerciale, le nombre d'opportunités pour l'entreprise a monté en flèche. Notre stratégie est maintenant bien claire : nous prévoyons vendre à des fournisseurs de niveaux 1 et 2. Pour ce faire, nous travaillons en collaboration avec le Service des délégués commerciaux à Détroit qui nous a mis en relation avec des fournisseurs de niveaux 1 et 2 du marché convoité. Notre expérience jusqu'à maintenant a été des plus stimulantes et des plus prometteuses pour l'avenir. »

Lise Déziel, fondatrice
Cordé Électrique
Valcourt (Québec)

ÊTES-VOUS PRÊTE POUR L'EXPORTATION?

Pour savoir, complétez le sondage sur la préparation à l'exportation du programme de Femmes d'affaires en commerce international (FACI). Cela ne vous prendra que cinq à dix minutes. Cet outil interactif vous aidera à orienter votre entreprise ou votre plan d'exportation avant de pénétrer les marchés internationaux. Visitez deleguescommerciaux.gc.ca/facisondage-exportation.

NOUVEAU PROGRAMME DE 50 M\$ POUR STIMULER LES EXPORTATIONS CANADIENNES

Femmes chefs d'entreprise, prenez note : Le gouvernement du Canada a lancé CanExport, un programme de 50 millions de dollars sur cinq ans qui offre un soutien financier aux petites et moyennes entreprises canadiennes qui cherchent à pénétrer de nouveaux marchés d'exportation, en particulier dans les marchés émergents à forte croissance.

Êtes-vous admissible?

Votre entreprise doit répondre à certaines exigences de base, notamment être une entreprise à but lucratif comptant au minimum un employé à temps plein, et 250 employés au plus. Vous devez avoir déclaré des recettes annuelles entre 200 000 et 50 millions de dollars.

Quel est le montant maximal disponible par entreprise?

Les contributions non remboursables sont de 10 000 \$ à 99 999 \$ par projet.

Comment les fonds peuvent-ils être utilisés?

Les activités admissibles comprennent les déplacements d'affaires vers les marchés cibles, la participation à des foires et à des missions commerciales, l'adaptation d'outils de commercialisation à un nouveau marché et la recherche sur les marchés, entre autres.

Quand pouvez-vous présenter une demande?

Les demandes sont traitées tout au long de l'année et sont acceptées sur la base du premier arrivé, premier servi.

Tous les renseignements sont disponibles sur international.gc.ca/canexport. Ne tardez pas! Présentez votre demande dès aujourd'hui.

DATES À RETENIR!

Le 7 juin 2016
Cross Border B2B Forum
Windsor (Ontario)
camsc.ca

Du 15 au 17 juin 2016
Mission commerciale de FACI au Femmes d'affaires - Sommet de l'Amérique du Nord
Atlanta (Géorgie)
deleguescommerciaux.gc.ca/atlantaorlando2016-fr

Du 20 au 23 juin 2016
Mission commerciale de FACI à la Conférence et foire commerciale du WBENC
Orlando (Floride)
deleguescommerciaux.gc.ca/atlantaorlando2016-fr

Du 22 au 24 septembre 2016
Mission commerciale de FACI à la conférence d'expansion des affaires « Go for the Greens » pour les entrepreneures
Orlando (Floride)
goforthegreens.org
(en anglais seulement)

Le 29 septembre 2016
Conférence de WBE Canada
Toronto (Ontario)
wbcanada.org
(en anglais seulement)

Les 7 et 8 novembre 2016
Stimuler l'économie
Conférence nationale de WEConnect International au Canada
Toronto (Ontario)
weconnectinternational.org
(en anglais seulement)

Le 8 mars 2017
Journée internationale de la femme
Pour obtenir des renseignements à jour sur les activités prévues, consultez :
internationalwomensday.com
(en anglais seulement)

Le 10 mai 2017
Cap vers la réussite
Réseau des Femmes d'affaires du Québec
Montréal (Québec)
rfaq.ca

DIX ÉTAPES VERS LA RÉUSSITE COMMERCIALE À L'ÉTRANGER

Selon Anouk Bergeron-Laliberté, Consule et gestionnaire du programme commercial à São Paulo (Brésil), pour réussir à l'étranger, les entreprises doivent réunir les ingrédients suivants :

1. Établir de façon claire et précise vos objectifs commerciaux à l'étranger.
2. Cerner votre marché et déterminer pourquoi il présente des possibilités pour vous.
3. Parler au Service des délégués commerciaux (SDC) au Canada pour évaluer votre niveau de préparation et peaufiner votre stratégie.
4. Évaluer vos finances de façon à vous assurer que vous pouvez soutenir votre investissement à l'étranger.
5. Évaluer la capacité de votre entreprise à s'engager sur le moyen et le long terme.
6. Communiquer avec le SDC dans votre marché afin d'obtenir des renseignements et des clients potentiels.
7. S'assurer de comprendre les difficultés et les risques.
8. Être patiente lorsqu'il s'agit d'atteindre votre RCI dans les marchés plus difficiles.
9. Envisager sérieusement une présence locale : partenaire, distributeur, base de fabrication.
10. Déterminer si les groupes de femmes d'affaires dans votre marché offrent un soutien ou des incitatifs.

Voyager au féminin

LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

VOYAGE.GC.CA



DES PROGRAMMES POUR VOUS APPUYER DANS LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS

PLANIFICATION DE L'EXPORTATION

Femmes d'affaires en commerce international : Produits et services ciblés pour aider les entrepreneures à accéder à de nouveaux marchés étrangers. femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Réseau Entreprises Canada : Réseau de 400 centres de services aux entreprises dans tout le Canada à l'appui des entrepreneurs. entreprisescanada.ca ou 1-888-576-4444 (ATS 1-800-457-8466 pour les malentendants)

Service des délégués commerciaux : Conseils spécialisés pour vous aider à évaluer votre niveau de préparation à l'exportation, à réaliser des recherches sur les marchés et à évaluer votre plan de commercialisation internationale. deleguescommerciaux.gc.ca ou 1-888-306-9991

Service Canada : 1-800-O-Canada pour accéder à des renseignements sur le gouvernement du Canada.

Gouvernement du Canada : Organismes fédéraux offrant des services commerciaux par région.

- Agence de promotion économique du Canada atlantique (voir l'Initiative Femmes en affaires) acoa-apeca.gc.ca
- Développement économique Canada pour les régions du Québec dec-ced.gc.ca
- Agence canadienne de développement économique du Nord CanNor.gc.ca
- Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario FedDevOntario.gc.ca
- FedNor (Nord de l'Ontario) fednor.ic.gc.ca
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada wd-deo.gc.ca

Office de la propriété intellectuelle du Canada : Protégez votre entreprise, votre produit ou votre invention au moyen de brevets, de droits d'auteur, de marques et de conceptions industrielles. opic.ic.gc.ca

FINANCEMENT DE L'EXPORTATION

Association atlantique des Corporations au bénéfice du développement communautaire : Prêts pour le commerce général, l'innovation, l'entreprise sociale et les jeunes. cbdc.ca/fr

Banque de développement du Canada : Le Prêt Xpansion de BDC pour réaliser des projets qui favoriseront votre croissance. bdc.ca/fr

Femmes d'affaires en commerce international : Renseignements sur les fonds du gouvernement et les programmes de financement dans l'ensemble du Canada. femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Réseau Entreprises Canada : L'outil 'Trouvez du financement' vous permet de chercher du financement par région et par secteur. entreprisescanada.ca

CanExport : Programme de 50 M\$ s'adressant à des petites et moyennes entreprises canadiennes qui souhaitent conquérir de nouveaux marchés étrangers, particulièrement dans les marchés émergents dont la croissance est rapide. international.gc.ca/canexport

Exportation et développement Canada : Solutions de financement et d'assurance destinées aux exportateurs. edc.ca

Accès aux marchés d'exportation : Programme de développement des marchés mondiaux pour les entreprises de l'Ontario. exportaccess.ca/fr

Programme d'aide à la recherche industrielle : Services de financement visant à soutenir l'innovation et à accélérer la croissance des entreprises. nrc-cnrc.gc.ca/irap-pari

Initiative pour les femmes entrepreneures : Prêts destinés aux femmes d'affaires canadiennes de l'Ouest. wd-deo.gc.ca

ENTRÉE SUR LES MARCHÉS

Le Service des délégués commerciaux du Canada : Renseignements sur le terrain et conseils pratiques dans 161 bureaux situés au Canada et dans le monde entier. deleguescommerciaux.gc.ca ou 1-888-306-9991

Accélérateurs technologiques canadiens : Soutien aux entreprises canadiennes à forte croissance et prêtes à la commercialisation pour accéder à des services d'entrepreneuriat dans les secteurs des technologies de l'information et des communications, des sciences de la vie et des technologies propres. deleguescommerciaux.gc.ca/ATC

CanadExport : Articles et dernières nouvelles sur la réalisation d'affaires à l'étranger. canadexport.gc.ca

« Conseil avisé : Concentrez vos efforts



« Nous nous sommes toujours concentrés sur l'amélioration de notre entreprise en vue de répondre aux besoins de nos clients. Maintenant que nous planifions notre expansion aux États-Unis, nous travaillons à l'établissement de liens pertinents. J'hésitais à participer à la mission commerciale de FACI, à Austin, au Texas en juin 2015 parce que je devais sortir de ma zone de confort. Je me suis jointe à elle et cela a

été une excellente occasion de rencontrer d'autres entreprises. J'ai obtenu le soutien de représentants gouvernementaux et j'ai appris beaucoup de choses sur les possibilités offertes par la chaîne d'approvisionnement pour les femmes d'affaires. Les liens et les réseaux que j'ai établis ont été très utiles.

Si vous hésitez à participer à une mission commerciale, allez-y! Faites des recherches à l'avance, ciblez les entreprises auxquelles vous voulez présenter votre argumentaire et assurez-vous de faire un suivi. Les gens oublient rapidement si vous ne leur envoyez pas un courriel de suivi ou si vous ne les rencontrez pas en personne. »

Lori Pecorilli, présidente
Latium Fleet Management
Nisku (Alberta)

RÉSEAUX ET ASSOCIATIONS DE FEMMES D'AFFAIRES

Commencez ici pour établir des liens avec des organismes et des groupes voués à travailler de concert avec les femmes d'affaires.

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com (en anglais seulement)

Association des femmes d'affaires francophones
afaf.ca

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council
camsc.ca (en anglais seulement)

Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs
cawee.net (en anglais seulement)

Canada Gay & Lesbian Chamber of Commerce
cglcc.ca (en anglais seulement)

Canadian Women in Technology
canwit.ca (en anglais seulement)

Catalyst
catalyst.org (en anglais seulement)

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec
cefq.ca

Centre for Women in Business (Nouvelle-Écosse)
centreforwomeninbusiness.ca
(en anglais seulement)

Company of Women
companyofwomen.ca (en anglais seulement)

DigitalEve (nouveaux médias)
digitaleve.org (en anglais seulement)

Femmes en affaires Nouveau-Brunswick
wbnb-fanb.ca

Forum for Women Entrepreneurs
fwe.ca (en anglais seulement)

Les femmes en communications et technologie
wct-fct.com/fr

Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs
nlowe.org (en anglais seulement)

Organization of Women in International Trade (OWIT)
owit.org (en anglais seulement)

OWIT-Ottawa
owit-ottawa.ca (en anglais seulement)
OWIT-Toronto
owit-toronto.ca (en anglais seulement)

PARO Centre for Women's Enterprise (Nord de l'Ontario)
paro.ca (en anglais seulement)

Prince Edward Island Business Women's Association
peibwa.org (en anglais seulement)

Professional Women's Network
pwncanada.ca (en anglais seulement)

Réseau des Femmes d'affaires du Québec
rfaq.ca

Réseau des femmes exécutives
wxnetwork.com/fr

Réseau Femmessor
femmessor.com

Rotman Initiative for Women in Business- Université de Toronto
women.rotman.utoronto.ca
(en anglais seulement)

Society for Canadian Women in Science and Technology
scwist.ca (en anglais seulement)

Startup Canada
startupcan.ca (en anglais seulement)

WBE Canada
wbcanada.org (en anglais seulement)

WBOM Women in Business (Manitoba)
wbom.ca (en anglais seulement)

WEConnect International in Canada
weconnectinternational.org/en/canada
(en anglais seulement)

Women Advancing Microfinance Canada
waminternational.org (en anglais seulement)

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

Women in Aerospace Canada
womeninaerospace.org (en anglais seulement)

Women in Film & Television Toronto
wift.com (en anglais seulement)

Women in Infrastructure
womensinfrastructure.net
(en anglais seulement)

Women in Leadership Foundation
womeninleadership.ca (en anglais seulement)

Women of Influence
womenofinfluence.ca (en anglais seulement)

Women Presidents' Organization
womenpresidentsorg.com
(en anglais seulement)

Women's Business Network (Ottawa)
womensbusinessnetwork.ca
(en anglais seulement)

Women's Enterprise Centre (Colombie-Britannique)
womensenterprise.ca (en anglais seulement)

Women's Enterprise Centre (Manitoba)
wecm.ca (en anglais seulement)

Women's Enterprise Organizations of Canada
weoc.ca (en anglais seulement)

Young Women in Business
ywib.ca (en anglais seulement)

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

Rédactrices en chef du bulletin :

Josie L. Mousseau, directrice adjointe
Femmes d'affaires en commerce international
josie.mousseau@international.gc.ca
343-203-8342

Adria May, déléguée commerciale
Femmes d'affaires en commerce international
adria.may@international.gc.ca
343-203-2763

RESTEZ BRANCHÉE AVEC FACI

La coordinatrice de l'information de FACI, Miriam Lopez-Arbour, vous invite à consulter notre site Web et à vous inscrire pour obtenir des alertes par courriel à femmesdaffairesencommerce.gc.ca. Vous pouvez également communiquer avec l'équipe de FACI sur linkd.in/bwit-faci.

Utilisez le mot-dièse #exportatrices!

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada représentée par la ministre du Commerce international, 2016

Numéro de catalogue : FR5-22 | 1922-3781

femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Partout où vous faites des affaires
Le Service des délégués
commerciaux du Canada

deleguescommerciaux.gc.ca

