

LES FEMMES d'affaires en commerce international 2018

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2018

DONNER AUX FEMMES LES MOYENS D'EXPORTER

Le commerce est dans l'ADN du Canada - et les femmes d'affaires comme vous sont essentielles à notre prospérité.



L'honorable
François-Philippe Champagne
Ministre du
Commerce international

À titre de ministre du Commerce international, mon rôle est d'agir comme chef du marketing du Canada pour aider les entreprises canadiennes de calibre mondial à saisir les immenses possibilités de commerce et d'investissement offertes sur le marché mondial grâce à notre programme commercial progressiste.

Au sein d'une économie mondiale concurrentielle, tout le monde est gagnant si nous savons tirer parti du talent de nos entrepreneurs les plus compétents et les plus brillants - femmes et hommes. Selon une étude réalisée en 2017 par le McKinsey Global Institute, l'avancement de l'égalité des femmes et la réduction

des disparités entre les sexes pourraient permettre au Canada d'enregistrer une hausse de 150 milliards de dollars de son PIB d'ici 2026.

C'est dans cet esprit que je suis enchanté de vous présenter l'édition 2018 de notre *Bulletin Les femmes d'affaires en commerce international : Donner aux femmes les moyens d'exporter*. Le thème choisi cette année rappelle clairement que l'équipe Femmes d'affaires en commerce international (FACI) est résolue à vous appuyer. Dans ces pages, vous découvrirez donc comment FACI s'y prend pour vous aider à atteindre vos buts sur les marchés étrangers.

Ensemble, nous œuvrons dans votre intérêt et pour un monde meilleur et plus inclusif. Nous disposons maintenant d'un chapitre sur le commerce et l'égalité entre les sexes dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili modernisé et nous comptons bien promouvoir et développer cette approche progressiste dans le cadre de tous nos accords de libre-échange ultérieurs. Le Canada a d'ailleurs agi en maître d'œuvre lors de la rédaction et de la promotion de la *Déclaration conjointe sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes*, adoptée par la majorité des membres à la 11^e conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce. Ainsi, l'égalité vient de franchir une étape importante.

Nous participons activement à des tribunes et initiatives internationales axées sur les femmes, par exemple, le G20 des femmes, qui s'est engagé à réduire de 25 % d'ici 2025 l'écart entre les sexes au regard de l'emploi. Pour sa part, notre gouvernement s'est fixé le but d'accroître de 30 % d'ici 2025 les exportations canadiennes de biens et services. Pour ce faire, nous appuyons des entrepreneures comme vous, qui sont une force dynamique au Canada et dans le monde.

Profitez des possibilités qui s'offrent à vous. Ensemble, nous pouvons bâtir un Canada plus fort et un monde plus prospère.

ÊTES-VOUS PRÊTE À EXPORTER?

Vérifiez si vous êtes prête grâce au questionnaire de Femmes d'affaires en commerce international, qui vous permet d'évaluer votre capacité immédiate d'exporter. Il faut compter 5 à 10 minutes pour répondre aux questions. Cet outil interactif vous aidera à préciser votre plan d'affaires ou d'exportation avant de faire le saut sur les marchés mondiaux.

Consultez le site bit.ly/2ELQvi8.

FEMMES d'affaires en commerce internationale (FACI)

Comment FACI peut vous aider :



Dirige des missions commerciales et des événements axés sur les femmes



Peut vous aider à trouver du financement pour exporter et prendre de l'expansion



Fournit un accès aux délégués commerciaux de partout dans le monde



Vous tient au courant des programmes de soutien et des services disponibles



Facilite les présentations aux acheteurs des entreprises du palmarès Fortune 500

femmesdaffairesencommerce.gc.ca



Affaires mondiales
Canada

Service des
délégués commerciaux

Global Affairs
Canada

Trade Commissioner
Service

Canada

LA RÉUSSITE COMMENCE ICI



L'équipe FACI avec Manjit Minhas (centre), covedette de l'émission Dragon's Den, sur le réseau CBC.

« FACI a organisé un événement couronné de succès avec ses partenaires : l'Université Carleton, Exportation et Développement Canada, et Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Manjit Minhas était la conférencière invitée dans le cadre de cet événement, intitulé *Putting Canada's Progressive Trade Agenda into Practice* (Appliquer le programme commercial progressiste du Canada) », explique Danuta Tardif, déléguée commerciale de FACI.

Les femmes d'affaires canadiennes sont une force motrice de notre économie. Sur la voie de la réussite, votre premier arrêt est le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI). Que vous exportiez activement ou que vous envisagiez de le faire, notre équipe est là pour faciliter votre conquête de marchés mondiaux.

Depuis 1997, le programme FACI offre aux femmes d'affaires canadiennes le système de soutien dont elles ont besoin pour accéder aux chaînes de valeur mondiales, notamment par les moyens suivants :

- Missions commerciales axées sur les femmes
- Information personnalisée au sujet des services et des programmes du gouvernement
- Accès à des délégués commerciaux au Canada et à l'étranger
- Jumelage interentreprises
- Accès à des possibilités de financement

« Nous disposons d'un formidable réseau d'alliés partout au Canada et dans le monde, explique Josie Mousseau, directrice adjointe du programme FACI. Nous nous consacrons tous à la réussite des Canadiennes sur les marchés mondiaux. Nous sommes déterminés à mettre les femmes d'affaires en contact avec les personnes, les programmes et les occasions qui favoriseront la prospérité de leur entreprise. »

Il suffit de regarder les chiffres pour comprendre que les entreprises appartenant à des femmes sont une force à ne pas sous-estimer au Canada. Chaque année, les entreprises appartenant majoritairement à des femmes injectent plus de 117 milliards de dollars dans l'économie canadienne.

L'une de ces entreprises est la société de cosmétique montréalaise, Derme&Co. Sa PDG, Manon Pilon, a travaillé en étroite collaboration avec le Service des délégués commerciaux (SDC) et FACI pour corriger son approche sur le marché chinois. Après avoir tenté de le pénétrer seule, M^{me} Pilon explique qu'elle a dû reculer, car son investissement de 150 000 \$ n'avait donné aucun résultat.

« Je savais que le marché chinois regorgeait de potentiel pour nous, alors je me suis adressée au SDC et à FACI. J'ai reçu d'excellents conseils et ils m'ont mise en contact avec le programme CanExport. Nous avons alors reçu une aide financière pour saisir les occasions qui étaient les nôtres », raconte M^{me} Pilon.

C'est donc dans un nouvel état d'esprit et soutenue par un système solide que M^{me} Pilon a participé à une importante foire commerciale à Hong Kong, ce qui lui a permis de mettre en valeur sa société et d'organiser des séances de démonstration de ses produits. « J'ai rencontré un chimiste chinois très respecté qui est devenu un puissant allié en Chine. Il est maintenant notre porte-parole et notre distributeur. »

Audrey Streel, déléguée commerciale au bureau régional de Montréal, a aidé M^{me} Pilon à mettre à exécution son plan sur le marché chinois. « À titre de délégués commerciaux, nous offrons à des sociétés comme Derme&Co. des services hautement personnalisés de préparation au marché. Nous travaillons avec elles pour cerner leurs capacités, clarifier leur proposition de valeur, examiner les canaux de vente, évaluer les marchés cibles et peaufiner leurs plans d'entrée sur ces marchés. »

Pour sa part, M^{me} Pilon précise que l'on peut facilement se sentir submergée. « Ma collaboration avec FACI et le SDC a été très fructueuse. Je suis enthousiaste à l'idée d'explorer le prochain marché avec eux. »

« L'essentiel, c'est de travailler avec nous, explique M^{me} Streel. Nous nous faisons un devoir de comprendre votre entreprise à tous les niveaux. Notre but est de vous aider à exporter, à chaque étape du trajet. »

Pour en savoir plus sur les activités de FACI et sur les prochaines missions commerciales, consultez femmesdaffairesencommerce.gc.ca.



Manon Pilon,
PDG, Derme&Co.

L'UNION FAIT LA FORCE

FACI est très fière de faire partie d'un réseau national de partenaires qui appuie les entrepreneures. Voici ce que l'une de nos précieuses partenaires avait à dire à ce sujet :

« Les Centres d'entreprises des femmes mettent à la disposition des entrepreneures des structures communautaires de développement des entreprises, tandis que FACI aide nos femmes d'affaires à percer de nouveaux marchés. Les missions commerciales de FACI, axées sur les femmes, offrent aux entrepreneures des occasions incroyables d'élargir leurs réseaux et de conclure des contrats à l'échelle mondiale. L'équipe FACI est la ressource vers laquelle nous nous tournons pour obtenir de l'information et du soutien. »

—Sandra Altner, PDG, Centre d'entreprises des femmes du Manitoba, et présidente, Women's Enterprise Organizations of Canada

Faites une demande
de soutien financier
à CanExport

bit.ly/tcs_canexport

SDC

PARTICIPEZ À UNE MISSION COMMERCIALE DE FACI

Depuis plus de 20 ans, le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) planifie et dirige des missions commerciales pour ouvrir des marchés et offrir des débouchés aux femmes d'affaires qui sont prêtes à exporter ou qui exportent déjà. Les missions permettent aux participantes d'avoir accès à des foires commerciales et à des acheteurs, à de l'information sur les marchés et à des services comme des rencontres de jumelages, des événements de réseautage et des ateliers.

Si vous songez à participer à une mission commerciale de FACI, voici ce que vous devriez savoir au sujet de nos missions phares :

MISSION DE FACI À LA CONFÉRENCE ET FOIRE COMMERCIALE ANNUELLE DU WOMEN'S BUSINESS ENTERPRISE NATIONAL COUNCIL (WBENC)

La mission 2018 à la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC) aura lieu du 17 au 21 juin 2018, à Détroit, au Michigan. En un mot, cet événement est énorme : jusqu'à 3 500 participants, de grandes réceptions de réseautage, des conférenciers inspirants, des ateliers, des rencontres de jumelage interentreprises, des séances de rencontre express avec des acheteurs et un nombre incalculable d'occasions d'échanger.

« Le message central est de miser sur votre certification d'entreprise appartenant à une femme pour vous retrouver aux premiers rangs des fournisseurs des entreprises figurant au classement Fortune 500 », explique Lynne Thomson, déléguée commerciale de FACI.

LA MISSION COMMERCIALE DE FACI À LA CONFÉRENCE GO FOR THE GREENS (GFTG)

Organisée chaque année en septembre, la Conférence GFTG est un événement plus intime qui accueille environ 300 personnes. Des femmes comme Sumit Nagi, PDG de la société torontoise Containers International, a choisi GFTG car elle aime son atmosphère.

« Ces événements peuvent être intimidants, explique M^{me} Nagi, mais pas Go for the Greens. Il m'a permis de créer un vaste réseau de soutien et de compter sur des encouragements sincères et pratiques. J'ai eu cinq rencontres privées avec des acheteurs d'entreprises figurant au classement Fortune 500. L'équipe FACI m'a préparée en me faisant pratiquer ma présentation. J'ai été impressionnée par leur soutien. FACI m'a montré la voie à suivre pour conclure des affaires. »

AVANT, PENDANT ET APRÈS VOTRE MISSION COMMERCIALE

Lorsque vous participez à une mission commerciale de FACI pour la première fois, vous recevez des conseils sur le marché, du soutien pour perfectionner le profil de votre entreprise, des conseils pour peaufiner votre bref argumentaire et un accès à des webinaires préalables à la mission afin de vous préparer avant le départ. « Une fois sur place, nous organisons une rencontre et une réception canadienne centrée sur les femmes canadiennes, explique M^{me} Thomson. Nous faisons tout en notre pouvoir pour nous assurer que la mission vous permette d'obtenir des résultats optimaux. Après la mission, nous effectuons des suivis pour continuer de vous offrir notre soutien et pour maintenir la dynamique. »

MESSAGE D'AILISH CAMPBELL DÉLÉGUÉE COMMERCIALE EN CHEF



Ailish Campbell (quatrième à partir de la droite) à l'événement de l'École de gestion Rotman visant à promouvoir Go for the Greens.

Crédit : David Bastedo, photographe

À titre de déléguée commerciale en chef du Canada, je suis honorée de travailler chaque jour avec des femmes d'affaires canadiennes intelligentes et prospères. Avec des bureaux dans 161 villes canadiennes et étrangères, notre Service des délégués commerciaux (SDC) offre des conseils pratiques sur les marchés étrangers pour aider les entreprises canadiennes à exporter et à croître.

Notre programme Femmes d'affaires en commerce international est un volet essentiel du SDC. Il s'agit du seul programme national offrant des produits et des services ciblant les entrepreneures.

Les études réalisées par Affaires mondiales Canada nous disent la même chose que bon nombre d'entre vous, à savoir que le SDC est véritablement une réussite canadienne. La valeur des exportations de nos clients augmente de plus de 20,5 % et leurs marchés, de 20,9 %. Toute formule efficace repose sur l'innovation constante. Nous sommes donc en train d'actualiser notre approche pour vous offrir des services novateurs qui auront des effets optimaux sur votre entreprise. Nous espérons vous aider à faire prospérer votre entreprise.



Mission de Femmes d'affaires en commerce international à la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), à Las Vegas, en 2017.

Foreign Affairs, Trade and Dev
Affaires étrangères, Commerce et Développement

MAR 22 2018

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

VENDE À L'UNION EUROPÉENNE



Maintenant plus que jamais, les portes de l'Europe sont ouvertes au commerce. La récente entrée en force de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) profitera largement aux femmes d'affaires canadiennes, quel que soit,

ou presque, leur secteur d'activité. En vertu de cet accord, 98 % des lignes tarifaires de l'UE applicables aux marchandises canadiennes seront exemptes de droits, et 1 % des droits restants seront éliminés d'ici sept ans.

Si vous envisagez d'exporter en Europe, les possibilités sont multiples. L'UE se classe au second rang des économies mondiales les plus importantes et constitue le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis. Grâce à un accès privilégié à ce marché, les entreprises canadiennes sont maintenant en possession d'un réel avantage concurrentiel.

En plus d'éliminer les tarifs, l'AECG comporte d'autres avantages. Il donne accès au marché des biens et aux marchés publics. De plus, il contient des engagements importants relatifs au commerce des services, ainsi que des dispositions sur la mobilité de la main-d'œuvre. Les engagements pris aux termes de l'accord en matière de facilitation du commerce et des procédures douanières visent à réduire le temps de traitement aux douanes.

David Tsui, délégué commercial au bureau de Vancouver, fait partie de l'équipe internationale de délégués commerciaux s'activant à positionner les femmes et d'autres entrepreneurs en Europe. « Quand nous travaillons avec vous, nous posons des questions importantes : De quoi avez-vous besoin pour entrer sur le marché? Qu'il s'agisse d'information sur le marché, d'une stratégie, de contacts ou de solutions, nous pouvons vous aider à cerner vos besoins. Ensemble, nous réglons les difficultés et déterminons quels sont les changements que vous devez effectuer pour adapter votre produit ou votre service à chaque marché et faire votre entrée en Europe. »

M. Tsui travaille avec des entreprises appartenant à des femmes, comme Waterplay, une société d'équipement de jeux aquatiques située à Kelowna, en Colombie-Britannique. Jill White, PDG de l'entreprise, explique que sa compagnie a commencé à chercher des débouchés en Europe il y a 10 ans. Elle espère qu'en ouvrant les frontières du Canada à des technologies industrielles et des matériaux avancés provenant d'Europe, l'AECG permettra à Waterplay de mettre en place des solutions plus concurrentielles.

« Pour entrer sur le marché européen, il faut d'abord trouver les bons partenaires, explique M^{me} White. Il est difficile de vendre à partir du Canada. Il faut pouvoir compter sur les personnes compétentes, et il faut se rendre sur place régulièrement pour former et appuyer les distributeurs. Le Service des délégués commerciaux peut alors vraiment être utile, car il œuvre sur le terrain. »

En cours de route, les délégués commerciaux peuvent vous offrir de l'information et vous transmettre des connaissances sur le marché. Ils peuvent vous donner accès à des contacts clés, vous conseiller et vous aider à résoudre des problèmes. « Ma recommandation? Dépêchez-vous de bien vous positionner en Europe, avant que d'autres pays ne négocient leurs propres accords commerciaux », explique M. Tsui.



CONSEILS ÉCLAIRÉS : AVANT DE PARTIR

Les deux tiers des activités commerciales de Suzanne Murray, femme d'affaires montréalaise et PDG d'AXDEV, sont en Europe. Elle prodigue ces sages conseils aux femmes d'affaires :



Suzanne Murray, PDG, Le Groupe AXDEV

- Faites des recherches au sujet de vos marchés cibles. En Europe, chaque pays est particulier. Il a ses propres lois, règles et règlements.
- Penchez-vous sur les particularités culturelles de chaque pays. Apprenez à négocier et à dialoguer avec le milieu des affaires européen. Aucun pays n'est pareil, votre approche doit donc être sensible aux besoins de chacun. Ce peut être une courbe d'apprentissage importante pour les femmes d'affaires.
- Utilisez l'euro à votre avantage. Offrez vos produits et services à des prix concurrentiels.
- Travaillez avec des avocats et des comptables qui ont une expérience de l'Europe ou avec des partenaires en Europe. Ils pourraient vous aider à enregistrer votre entreprise, à ouvrir un compte bancaire et à régler les questions juridiques sur chaque marché européen que vous convoitez.
- Brandissez votre fierté canadienne. Le Canada jouit d'une excellente réputation en matière de qualité et de service. Tirez-en parti.

Avant de partir, n'oubliez pas de communiquer avec l'équipe Femmes d'affaires en commerce international et avec le Service des délégués commerciaux pour obtenir de l'information, des conseils d'experts, les coordonnées de contacts sur le terrain et plus encore.

APERÇU DE L'INDUSTRIE : COMMENT BÉNÉFICIER DE L'AECG

Est-ce que vous cherchez des débouchés dans un secteur particulier en vertu de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE)? Sanjeev Chowdhury, directeur du Groupe de travail sur la promotion des accords de libre-échange, vous offre quelques conseils.

Q. Quels sont les secteurs les plus prometteurs en vertu de l'AECG?

R. L'AECG couvre tous les aspects du commerce entre le Canada et l'Union européenne, et tous les secteurs de l'économie canadienne en profiteront. Affaires mondiales Canada cible plus particulièrement 12 secteurs parmi les plus prometteurs, à savoir : l'aérospatial; l'agriculture et l'agroalimentaire; l'automobile; les technologies propres; le poisson et les fruits de mer; la foresterie; les technologies de l'information et des communications; l'infrastructure; les appareils médicaux; les mines, les minerais et les métaux; le pétrole et le gaz; et les produits pharmaceutiques.

Q. Quels sont les types d'entreprises canadiennes qui profiteront de l'AECG, et comment?

R. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des lignes tarifaires ont été éliminées sur les marchandises échangées entre le Canada et l'Union européenne, donc de nombreux fabricants bénéficient déjà de l'AECG. Dans certains secteurs, par exemple les technologies de l'information et des communications, tous les tarifs sur les produits ont été éliminés. L'accord prévoit aussi des échanges transfrontaliers simplifiés pour les secteurs de services, notamment les services professionnels comme la comptabilité, l'architecture, le génie et le droit.

Q. Y a-t-il de bonnes sources d'information sur l'AECG pour les entreprises canadiennes?

R. Oui, des pages de notre site Web sont consacrées à l'AECG, à international.gc.ca/aecg. On y trouve des conseils sur la manière de faire des affaires en Europe et d'exporter dans des pays européens. Certaines pages traitent également de marchés particuliers et vous aideront à mieux comprendre ce qui est en demande, comment procéder et par où commencer pour exporter vos produits et services.

Q. Comment est-ce que les femmes d'affaires peuvent tirer le meilleur parti de l'AECG?

R. Mon conseil : Mise sur tous les outils mis à votre disposition, surtout sur le soutien offert par le Service des délégués commerciaux et par l'équipe Femmes d'affaires en commerce international. Ils vous donneront accès à des contacts en Europe. Vous pouvez également vous inscrire à Mon SDC, à deleguescommerciaux.gc.ca pour avoir accès à des publications et à de l'information sur les prochaines foires commerciales liées à votre secteur ou vos secteurs d'activité.

LE SAVIEZ-VOUS?

« Le Conseil canado-américain pour l'avancement des femmes entrepreneures et chefs d'entreprises, qui vise le développement des entreprises appartenant à des femmes, publiera cinq rapports », explique Geneviève Gougeon, déléguée commerciale de FACI. Prenez connaissance de ces rapports dès qu'ils seront publiés, à advancingwomeninbusiness.com/fr.

SOUTIEN AUX ENTREPRISES DU SECTEUR DES TECHNOLOGIES PROPRES

Travaillez-vous dans le secteur des technologies propres? Affaires mondiales Canada est là pour vous. Dans le budget 2017, le gouvernement s'est engagé à consacrer 15 millions de dollars sur quatre ans à la mise en oeuvre d'une stratégie de développement du commerce international. Celle-ci vise à aider les firmes de technologies propres à devenir des chefs de file mondiaux et à réussir sur les marchés étrangers. Annie Brunton, déléguée commerciale pour le secteur des technologies propres, affirme que cette nouvelle stratégie aura les objectifs suivants :

Améliorer les services destinés aux entreprises du secteur des technologies propres

« Nous offrons un soutien accru à cette industrie à l'étranger. En Europe, en Amérique latine, en Asie et en Afrique, nous pouvons maintenant compter sur des délégués commerciaux se consacrant exclusivement au secteur des technologies propres. Ils travaillent directement avec les entreprises canadiennes pour les aider à pénétrer ces marchés. »

Aider les entreprises canadiennes à trouver des débouchés sur les marchés mondiaux

« En vertu d'un engagement pris à Paris, les pays développés sont déterminés à fournir 100 milliards de dollars par année d'ici 2020 à des projets d'adaptation aux changements climatiques et d'atténuation des changements climatiques dans les pays en développement. Comme nous voulons que les firmes canadiennes aient accès à ces fonds, nous sommes en train de renforcer nos services. Pour en savoir plus sur le financement de projets liés aux changements climatiques et sur la manière dont nous pouvons vous aider, consultez bit.ly/2E9om1a. »

Offrir des ateliers à des firmes canadiennes du secteur des technologies propres

« Nous allons partout au Canada pour offrir des ateliers aux entreprises de technologies propres. Notre but? Les renseigner sur la totalité du système mis en place par tous les ordres de gouvernement pour les aider à exporter. Pour de l'information sur les prochains ateliers, consultez Canada.ca/SDC-techpropre-globale. »

Partout où vous exportez
Le Service des délégués commerciaux du Canada

bit.ly/2BhbTzZ

PLEINS FEUX

SUR LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE



Table ronde à l'occasion de la Journée internationale des femmes, avec l'honorable François-Philippe Champagne, des femmes d'affaires canadiennes et les principaux intervenants de Femmes d'affaires en commerce international, le 8 mars 2017.

AIGUISEZ VOTRE PLANIFICATION DES EXPORTATIONS

Utilisez-vous tous les outils mis à votre disposition pour optimiser vos exportations? Consultez cette liste de services offerts par le Service des délégués commerciaux (SDC) :

- MON SDC** : Créez un profil de votre entreprise et recevez gratuitement des renseignements concernant votre secteur et les marchés qui vous intéressent. Obtenez plus de 200 études de marché, des publications et des guides préparés par le SDC, des renseignements d'affaires, de l'information sur les prochains événements commerciaux, les webinaires, les balados et plus encore. bit.ly/mon_sdc
- Le programme CanExport** : CanExport offre de l'aide financière aux petites et moyennes entreprises canadiennes qui désirent explorer de nouveaux débouchés et marchés d'exportation. CanExport verse aux entreprises des fonds de contrepartie allant de 10 000 \$ à 99 999 \$. bit.ly/sdc_canexport
- Info-Tarif Canada** : Utilisez cet outil pour vérifier les tarifs applicables à un bien particulier sur un marché étranger, et comparez les taux tarifaires entre les différents marchés d'exportation. infotarif.ca
- Accélérateurs technologiques canadiens** : Les accélérateurs technologiques canadiens (ATC) aident les entreprises canadiennes disposant déjà d'une technologie, d'un produit ou d'un service à explorer les possibilités d'exportation sur les marchés étrangers. Ils offrent du mentorat et un espace de travail, et présentent aux entreprises canadiennes des partenaires, des investisseurs et des clients potentiels. bit.ly/atc-cta
- CanadExport**: Magazine phare du SDC, CanadExport présente des conseils d'experts sur les marchés d'exportation, ainsi que des modèles de réussite, des balados et des vidéos, et de l'information sur les prochaines foires et événements commerciaux. canadexport.gc.ca



Réalisez votre plein potentiel d'exportation.
Obtenez votre copie gratuite du Guide dès aujourd'hui.

bit.ly/sdc_guide

Lisez en ligne notre *Bulletin Les femmes d'affaires en commerce international 2018* et partagez-le avec votre réseau. Trouvez-le à femmesdaffairesencommerce.gc.ca.

FINANÇEMENT POUR LES FEMMES TOURNÉES VERS LE MONDE

Vous êtes prête pour la croissance, mais vous avez besoin d'un coup de pouce pour y arriver? Voici trois excellentes ressources en ligne pour vous aider à trouver les fonds qui vous aideront à décoller :

- **Femmes d'affaires en commerce international** : Pour vous renseigner sur les possibilités de financement dans votre province et ailleurs au Canada, visitez bit.ly/2GHN1hd.
- **Service des délégués commerciaux** : Que vous cherchiez à exporter, à innover ou à investir, découvrez les programmes de financement qui aideront votre entreprise à passer à la vitesse supérieure. bit.ly/2GWkBjC
- **Réseau Entreprises Canada** : Ce site pancanadien vous permet de chercher du financement par région et par secteur. Utilisez l'outil « Recherche de programmes », à bit.ly/2nZZBQn.

« Ce dont les femmes d'affaires ont souvent le plus besoin, c'est de financement, explique Edith Morency, déléguée commerciale de FACI. Ces ressources vous mettront en contact avec des sources d'aide financière publiques et privées, y compris avec des réseaux de femmes qui, partout au Canada, offrent des fonds en guise de soutien. »

ACCÉLÉREZ VOS SUCCÈS TECHNOLOGIQUES

L'une des initiatives du Service des délégués commerciaux, les accélérateurs technologiques canadiens (ATC), aide les entreprises de technologie canadiennes novatrices à accélérer leur croissance en les immergeant dans des grappes du marché mondial. Il y a actuellement cinq programmes d'ATC aux États-Unis et un à Londres, au Royaume-Uni. Les ATC offrent des programmes intensifs virtuels et sur place qui durent de 4 à 8 mois. Ils organisent aussi des ateliers, des événements et des activités de mentorat. De plus, les entreprises canadiennes sont présentées à des acheteurs, des partenaires stratégiques et des investisseurs potentiels.

« Je n'aurais pas été assez bien préparée pour entrer sur le marché américain si je n'avais pas eu l'aide des ATC, explique Sem Ponnambalam, cliente de FACI et présidente de la firme de solutions en cybersécurité, xahive. J'ai énormément appris au sujet du marketing, de la vente et du leadership éclairé. Un délégué commercial, Vincent Finn, m'a présentée à des investisseurs, y compris à des investisseurs de capital-risque. Ce fut extrêmement productif – et c'est un service gratuit! »

Est-ce qu'il y a un lien direct entre le fait de participer aux ATC et l'obtention d'un financement? M. Finn pense que oui. « Beaucoup d'investisseurs, y compris des investisseurs en capital-risque, voient que le gouvernement du Canada appuie ces compagnies, ce qui les rassure. Depuis la création des ATC, en 2013, 467 entreprises en ont profité. Ces dernières ont ainsi réussi à mobiliser 408 millions de dollars de nouveaux capitaux et à générer 146 millions de dollars de nouveaux revenus. »

Pour en savoir plus : bit.ly/atc-cta



Sem Ponnambalam,
Présidente, xahive

QUI DIT CERTIFICATION DIT « NOUVEAUX DÉBOUCHÉS »



Cynthia Spraggs,
PDG, Sales Beacon

Vous êtes à la tête d'une entreprise et vous êtes une femme, membre d'une Première Nation ou d'un groupe minoritaire? Avez-vous envisagé la certification? C'est peut-être une grande étape à franchir, mais elle débouche sur une foule de possibilités. Réfléchissez à ceci : la certification permet aux femmes et à d'autres chefs d'entreprise appartenant à des groupes minoritaires d'avoir directement accès à des contrats avec des multinationales et des gouvernements dotés de programmes de diversification des fournisseurs.

En vertu de ces programmes – existant par exemple chez BMW, Disney, MGM, Microsoft, Walmart et bien d'autres

– des multinationales mettent des milliards de dollars de côté chaque année afin de s'approvisionner exclusivement auprès d'entreprises certifiées.

Au Canada, les organismes de certification sont notamment WBE Canada et WEConnect International pour les firmes appartenant à des femmes; la Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council (CAMSC) pour les entreprises appartenant à des Autochtones et à des membres de minorités visibles, et la Canadian Gay & Lesbian Chamber of Commerce pour les entreprises appartenant à des membres de la communauté LGBT. Pour obtenir la certification, votre entreprise doit appartenir en majorité (au moins 51 % des parts) à un membre, ou à des membres, de l'un de ces groupes minoritaires et être exploitée par eux.

« Les organismes de certification offrent aussi de la formation, du mentorat et des conseils, explique Nicola Maule, déléguée commerciale au programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI). Nous travaillons en étroite collaboration avec eux. Cela signifie que les femmes peuvent compter sur un solide système de soutien. »

Cynthia Spraggs, PDG de Sales Beacon, à Chester, en Nouvelle-Écosse, est du même avis. « La certification de diversification nous a donné accès à des acheteurs figurant au classement Fortune 500 et à des marchés publics. Grâce à la certification, le profil de notre entreprise figure sur le site Web de WBE Canada et de WEConnect International. Ainsi, nos produits sont mis en valeur auprès de grandes multinationales. Nous participons aussi à des événements visant la diversification des fournisseurs, par exemple, la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), qui nous permet de nous rapprocher des débouchés offerts en vertu de programmes de diversification des fournisseurs. »

Pour en savoir plus sur la certification de votre entreprise, consultez notre site Web, à femmesdaffairesencommerce.gc.ca.

PROTÉGEZ-VOUS!

Toute femme d'affaires devrait compter dans sa trousse de ressources internationales une protection de sa propriété intellectuelle. Pour en savoir plus sur les marques déposées, les droits d'auteur et la protection de votre propriété intellectuelle, consultez canada.ca/fr/services/entreprises/pi.



PLEINS FEUX SUR EDC : SERVICES AUX EXPORTATEURS

Exportation et développement Canada (EDC) aide les entreprises canadiennes à se positionner pour saisir des occasions d'affaires sur le marché mondial. EDC offre de l'assurance, des services financiers, des produits de cautionnement et des solutions aux petites entreprises.

- **Programme de garanties d'exportations :** Offre de l'aide aux entreprises qui veulent accepter un important contrat en leur fournissant une caution sur un prêt bancaire.
- **Financement de trésorerie :** Les petites entreprises canadiennes trouvent souvent qu'il est difficile d'obtenir l'aide et le financement dont elles ont besoin pour remplir un contrat d'envergure conclu avec un acheteur étranger. EDC offre un financement leur permettant d'accroître leur profil de crédit et de soumissionner pour obtenir d'importants contrats. EDC peut aussi offrir une assurance comptes clients pour protéger les entreprises en cas de non-paiement.
- **Trouver un acheteur ou un agent :** Quand on entre sur un nouveau marché, il peut être très difficile de trouver un acheteur ou un distributeur pour nos produits. EDC offre un « mécanisme d'attraction », un prêt conçu pour mettre les entreprises en contact avec des acheteurs et des canaux de distribution à l'étranger. « EDC offre ce type de financement à un acheteur étranger. Nous utilisons ce levier pour inciter l'acheteur à s'approvisionner auprès d'entreprises canadiennes, explique Elise Dedekam. En 2016, cet outil a facilité les activités commerciales de 960 entreprises canadiennes. »

EDC explore activement divers mécanismes qui lui permettraient de mieux soutenir les entreprises appartenant à des femmes. Pour plus de renseignements au sujet des solutions de financement et d'assurance d'EDC à l'intention des entreprises qui exportent, consultez edc.ca.



Le Programme de garanties d'exportations d'EDC donne à notre banque la confiance dont elle a besoin pour soutenir nos activités, dont la plupart sont à l'extérieur du Canada. Le processus est simple et rapide, nous pouvons ainsi exploiter notre entreprise sans avoir à remplir des formalités chaque fois qu'une occasion d'affaires se présente.

–Michelle Laflamme, PDG, Emovi



CANADEXPORT

Magazine officiel du SDC

.....

CANADEXPORT.GC.CA

Restez en contact avec FACI

-  femmesdaffairesencommerce.gc.ca
-  faci@international.gc.ca
-  [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/faci)
-  [#exportatrices](https://twitter.com/SDC_TCS)

Miriam López-Arbour,
coordonnatrice de l'information de FACI, vous invite

**À VOUS RENDRE SUR NOTRE SITE WEB ET
À VOUS INSCRIRE À NOTRE BULLETIN
D'INFORMATION MENSUEL**

à femmesdaffairesencommerce.gc.ca.

N'oubliez pas de joindre notre groupe LinkedIn, qui compte déjà plus de 2 000 membres.

DATES À RETENIR!

Le 8 mars 2018

Journée internationale des femmes

Information actualisée et
événements à :

(en anglais seulement)
internationalwomensday.com

Les 10 et 11 avril 2018

2018 Diversity Procurement Fair

Toronto (Ontario)
(en anglais seulement)
camsc.ca

Les 10 et 11 mai 2018

G7 Women's Forum for the Economy and Society

Toronto (Ontario)
(en anglais seulement)
bit.ly/2EOBX1f

Du 17 au 21 juin 2018

Mission commerciale de FACI à la Conférence et foire commerciale du WBENC

Détroit, Michigan
bit.ly/2nNmeqN

Septembre 2018

Mission commerciale de FACI à la conférence d'expansion des affaires « Go for the Greens » pour les entrepreneurs

Orlando, Floride
bit.ly/2C3xvzb

Les 26 et 27 septembre 2018

WBE Canada Conference

Toronto (Ontario)
(en anglais seulement)
wbecanada.org

Le 26 octobre 2018

Stimuler l'économie, Conférence nationale de WEConnect International

Toronto (Ontario)
(en anglais seulement)
bit.ly/2liPOR6

Automne 2018

Mission commerciale de FACI en Europe

bit.ly/2C3xvzb

RÉSEaux D'AFFAIRES

Élargissez votre système de soutien en communiquant avec des réseaux et des associations de femmes d'affaires partout au Canada. Le programme Femmes d'affaires en commerce international est fier de s'associer à ces organisations pour améliorer ses services. Vous trouverez ci-dessous un aperçu des nombreuses organisations se consacrant à votre réussite. Pour une liste exhaustive, veuillez consulter : femmesdaffairesencommerce.gc.ca.

ORGANISATIONS NATIONALES

Futurpreneur Canada
futurpreneur.ca/FR

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

Startup Canada
(en anglais seulement)
startupcan.ca

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

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

EST DU CANADA

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

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

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

Femmes en affaires
Nouveau-Brunswick
wbnb-fanb.ca

CENTRE DU CANADA

Femmessor
femmessor.com

PARO Centre pour
l'entreprise des femmes
(Nord de l'Ontario)
paro.ca

Réseau des Femmes
d'affaires du Québec
rfaq.ca

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

QUEST DU CANADA

Alberta Women Entrepreneurs
(en anglais seulement)
awebusiness.com

Women Business
Owners of Manitoba
(en anglais seulement)
wbom.ca/home/

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

Women's Enterprise
Centre (British Columbia)
(en anglais seulement)
womensenterprise.ca

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

RÉDACTRICES EN CHEF DU BULLETIN

Josie L. Mousseau, directrice adjointe

Femmes d'affaires en commerce international
josie.mousseau@international.gc.ca
343-203-8342

Nicola Maule, déléguée commerciale

Femmes d'affaires en commerce international
nicola.maule@international.gc.ca
343-203-2768

Edith Morency, déléguée commerciale

Femmes d'affaires en commerce international
edith.morency@international.gc.ca
343-203-5213

Voyager au féminin

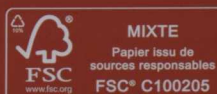
LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

Voyage.gc.ca



Le Bulletin Les femmes d'affaires en commerce international est publié une fois par année par le Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada représentée par le ministre du Commerce international, 2018

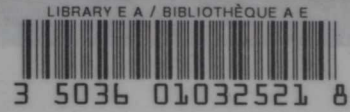


femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Numéro de catalogue: FR5-22 | 1922-3781

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2018

business WOMEN 2018 in international trade



EMPOWERING WOMEN TO EXPORT

Trade is in Canada's DNA—and Canadian business women, like you, are crucial to our economic success.



The Honourable
François-Philippe Champagne
Minister of International Trade

As Canada's Minister of International Trade, I serve as Chief Global Marketing Officer, helping world-class Canadian companies take advantage of the enormous trade and investment opportunities the global marketplace offers as a result of our progressive trade agenda.

In today's competitive global economy, leveraging the best and brightest entrepreneurs—both women and men—is a win-win situation for all. By advancing

women's equality and closing its gender gap, Canada could add \$150 billion to annual GDP growth by 2026 according to a 2017 McKinsey Global Institute study.

In that spirit, I am pleased to introduce the 2018 *Business Women in International Trade Newsletter, Empowering Women to Export*. This year's theme is a solid reminder of the Business Women in International Trade (BWIT) team's commitment to helping you. In these pages, you will learn how BWIT supports you to achieve your international goals.

Together, we are working for you and for a better, more inclusive world. We now have a gender chapter in our modernized Canada-Chile Free Trade Agreement and will push and evolve this progressive approach in all our trade agreements. Canada is proud to have been a key leader in drafting and promoting the *Joint Declaration on Trade and Women's Economic Empowerment*, which was endorsed by a majority of members at the 11th World Trade Organization Ministerial Conference. This is a significant step for equality.

We actively participate in international forums and initiatives that focus on women, such as Women20, whose commitment is to reduce the gender employment gap by 25% globally by 2025. Our government's own goal for 2025 is to increase Canada's goods and services exports by 30%. To do so, we are supporting business women like you, who represent a dynamic force in Canada and around the world.

Take advantage of the opportunities. Together, we can build a stronger Canada and a more prosperous world.

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 bit.ly/2CWaIUJ.

business WOMEN in international trade (BWIT)

How BWIT helps:



Leads women-focused trade missions and events



Helps you find funding to export and grow



Provides access to trade commissioners around the world



Keeps you up-to-date on support programs and services



Facilitates introductions to buyers with Fortune 500 companies

businesswomenintrade.gc.ca



Global Affairs
Canada

Trade Commissioner
Service

Affaires mondiales
Canada

Service des
délégués commerciaux

Canada

SUCCESS STARTS HERE



BWIT team with Manjit Minhas (centre), co-star of CBC's *Dragon's Den*.

"BWIT hosted a successful event with our partners, Carleton University, Export Development Canada, and Innovation, Science and Economic Development Canada. The event, *Putting Canada's Progressive Trade Agenda into Practice*, featured guest speaker Manjit Minhas," explains Danuta Tardif, BWIT Trade Commissioner.

Canadian business women are a driving force in our economy. On your road to success, the Business Women in International Trade (BWIT) program is your first step. Whether you're actively exporting or considering making the leap, our team is here to help make the journey to global markets a smooth one.

Since 1997, the BWIT program has focused on giving Canadian business women the support system they need to access global value chains, including:

- Women-focused trade missions
- Tailored information about government services and programs
- Access to trade commissioners in Canada and abroad
- Business-to-business introductions
- Access to funding opportunities

"We have a powerful network of allies across Canada and around the world," explains Josie Mousseau, Deputy Director of the BWIT program. "We're all dedicated to seeing Canadian women succeed in global markets. We make it our mission to connect business women to the people, programs and opportunities that will help their businesses prosper."

One look at the numbers, and it's easy to understand why women-owned businesses are a force to be reckoned with in Canada. Majority women-owned businesses contribute over \$117 billion annually to the Canadian economy.

One of these is Montreal-based skincare company Derme&Co. CEO Manon Pilon has worked closely with the Trade Commissioner Service (TCS) and BWIT to correct her course in China. After one attempt to enter the Chinese market on her own, Pilon says she had to pull back when her \$150,000 investment did not bear fruit.

"I knew China had great potential for us, so I reached out to the TCS and BWIT. I was given excellent advice and they connected me with the CanExport program. With their help, we received funding to pursue our opportunities there," says Pilon.

With a fresh mindset and a strong support system, Pilon showcased her company at a large Hong Kong trade show and hosted product demonstrations. "I met a respected Chinese chemist who has become a powerful ally for us in China. He's now our spokesperson and our distributor."



Manon Pilon
CEO, Derme&Co.

Trade Commissioner Audrey Streel, based at the TCS Montreal regional office, supported Pilon's China plans. "As trade commissioners, we provide highly personalized market preparation services to companies like Derme&Co. We work with them to identify their capacity, clarify their value proposition, examine sales channels, assess target markets and refine their market entry plans."

As for Pilon, she says it can be easy to feel overwhelmed. "Working with BWIT and the TCS was the best experience. I'm excited about exploring the next market with them."

"The lesson here is to work with us," says Streel, "We make it our business to understand yours from the ground up. It is our goal to help you on your export journey—every step of the way."

Learn more about BWIT's activities and upcoming trade missions at businesswomenintrade.gc.ca.

STRONGER TOGETHER

BWIT takes great pride in being part of a national network of partners that supports women entrepreneurs. Here's what one of our valued partners has to say:

"The Women's Enterprise Centres bring the grassroots development of entrepreneurs to the table, and BWIT provides the opportunities and guidance our business women need to navigate new markets. The women-focused trade missions BWIT leads create incredible opportunities to grow their networks and secure contracts globally. The BWIT team is our go-to resource for information and support."

—Sandra Altner, CEO, Women's Enterprise Centre of Manitoba and Chair, Women's Enterprise Organizations of Canada

Apply for CanExport
financial support

bit.ly/tcs_canexport

TCS

JOIN A BWIT TRADE MISSION

For more than 20 years, the Business Women in International Trade (BWIT) program has planned and led trade missions to open markets and opportunities for export-active and export-ready business women. The trade missions give participants access to trade fairs and buyers, market intelligence and services such as matchmaking meetings, networking events and workshops.

If you're thinking about joining a BWIT trade mission, here's what you need to know about our flagship missions:

BWIT TRADE MISSION TO THE WOMEN'S BUSINESS ENTERPRISE NATIONAL COUNCIL (WBENC) NATIONAL CONFERENCE AND BUSINESS FAIR

The 2018 mission to the WBENC National Conference and Business Fair takes place from June 17-21, 2018 in Detroit, Michigan. In one word, this event is huge: up to 3,500 attendees, large networking receptions, inspirational speakers, workshops, B2B "speed dating" buyer meetings and countless opportunities to connect.

"The overall message is about leveraging your women-owned business certification to get in front of Fortune 500 supplier diversity executives," explains Lynne Thomson, BWIT Trade Commissioner.

BWIT TRADE MISSION TO GO FOR THE GREENS (GFTG)

Held in Orlando, Florida every September, GFTG is a boutique event that caps attendance at 300. Women like Sumit Nagi, CEO of Toronto-based Containers International, choose GFTG because of its atmosphere.

"These events can be intimidating," explains Nagi, "but not Go for the Greens. It gave me a big supportive network and genuine, down-to-earth encouragement. I had five one-on-one meetings with Fortune 500 buyers. The BWIT team prepared me by doing mock dry runs. I was impressed with their support. BWIT put me on the path to successfully securing business."

BEFORE, DURING AND AFTER YOUR TRADE MISSION

When you first join a BWIT trade mission, you receive market advice, support to finesse your company profile, guidance to refine your elevator pitch and access to pre-mission webinars to prepare you before departure. "Once there, we hold a meet-and-greet event and a Canadian reception where Canadian women are the focus," explains Thomson. "We do everything we can to ensure that you get maximum mileage out of your venture. After the mission, we do follow-ups to continue our support and keep the momentum going."

Foreign Affairs, Trade and Dev
Affaires étrangères, Commerce et Dév

MAR 22 2018

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

MESSAGE FROM AILISH CAMPBELL CHIEF TRADE COMMISSIONER



Ailish Campbell (fourth from right) at the Rotman School of Management event to promote Go for the Greens. Credit: David Bastedo Photography

As the Chief Trade Commissioner of Canada, I am honoured to work closely with smart, successful Canadian business women every day. With offices in 161 cities in Canada and around the world, our Trade Commissioner Service (TCS) provides practical advice on foreign markets to help Canadian companies export and grow.

Our Business Women in International Trade program is a key part of the TCS. It is the only national program that provides targeted products and services for women entrepreneurs.

Global Affairs Canada's research tells us that—like many of you—the TCS is a true Canadian success story. Our clients export 20.5% more in value to 20.9% more destinations. With any successful formula, constant innovation is important. That's why we are hitting the "refresh" button to offer innovative services that will have the greatest impact on your business. We look forward to helping you grow your business.



Business Women in International Trade trade mission to the Women's Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference and Business Fair in Las Vegas, 2017.

SELLING TO THE EUROPEAN UNION



Now, more than ever, Europe's doors are open for business. The recent entry into force of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) means huge benefits for Canadian

business women, affecting virtually every sector. Under the agreement, 98% of European Union (EU) tariff lines are now duty-free for goods originating in Canada, and an additional 1% will be eliminated over a seven-year period.

If you are considering exporting to Europe, the possibilities are plenty. The EU is the world's second-largest economy and Canada's second-largest trading partner after the United States. With preferential access to this market, Canadian businesses now have a true competitive edge.

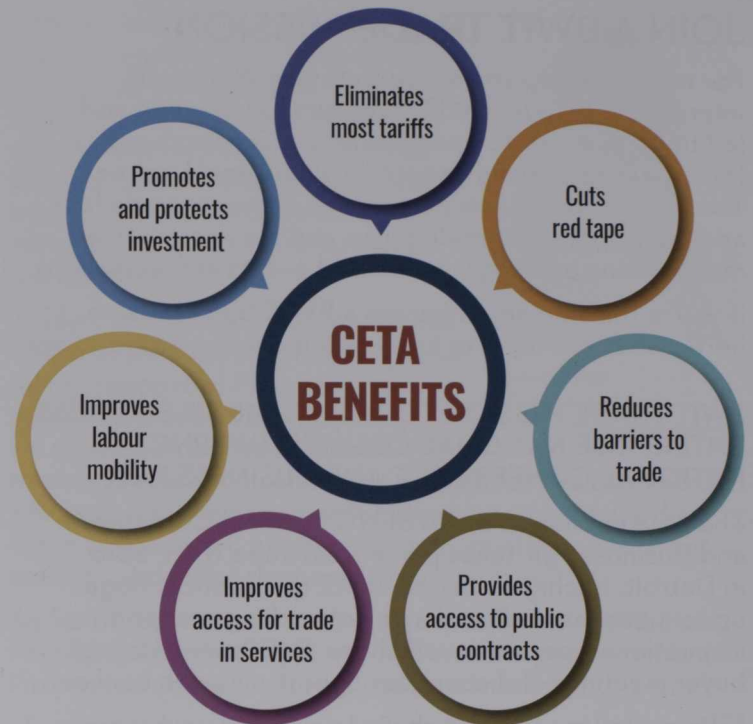
In addition to eliminating tariffs, CETA comes with other benefits. It provides increased market access for goods, important trade in services commitments, labour mobility provisions and increased access to government procurement. The agreement's customs and trade facilitation commitments aim to reduce processing times at the border.

Vancouver-based Trade Commissioner David Tsui is one of a global team of trade commissioners working to position women and other entrepreneurs in Europe. "When we work with you, we ask some important questions: What do you need in order to enter the market? Whether it is market knowledge, strategy, contacts or problem solving, we can help you break it down. Together, we find solutions and identify changes you need to make to adapt your product or service to each market in order to support a successful entry into Europe."

Tsui works with women-owned companies like Waterplay, an aquatic play equipment company located in Kelowna, BC. CEO Jill White says the company started pursuing markets in Europe 10 years ago. She's hopeful that CETA will make Waterplay's solutions more competitive by opening Canada's borders to innovative industrial technology and materials from Europe.

"The key to entering Europe is finding the right partners," explains White. "Selling is not something you can do well from Canada. You need the right people, and you need to travel to the market regularly to train and support your distributors. This is where having the Trade Commissioner Service in the market really helps."

Along the way, trade commissioners can provide market intelligence and knowledge, access to key contacts, problem solving support and advice. "My recommendation? Move now to establish a good position in Europe before other countries negotiate their own agreements," says Tsui.



SOUND ADVICE: BEFORE YOU GO

Montreal business woman Suzanne Murray, CEO of AXDEV Group, does approximately two-thirds of her business in Europe. She offers these words of wisdom to other business women:



Suzanne Murray
CEO, AXDEV Group

- Research your target markets. Each European country is different and has its own laws, rules and regulations.
- Become culturally proficient. Learn how to negotiate and how to dialogue in business with Europeans. Every country is different, so your approach must be sensitive to their needs. This can be a major learning curve for business women.
- Use the Euro's value to your advantage. Offer your products and services at competitive prices.
- Work with lawyers and accountants who have experience or partners in Europe. They can get your business registered, set up banking and help you with legalities for each market you target in Europe.
- Wear your Canadian pride. Canada has an excellent reputation for quality and service. Leverage it to your advantage.

Before you go, remember: Connect with the Business Women in International Trade team and the Trade Commissioner Service for market information, expert advice, on-the-ground contacts and much more.

INDUSTRY INSIGHTS: HOW YOU CAN WIN WITH CETA

Are you searching for sector-specific opportunities under the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)? Sanjeev Chowdhury, Director, Free Trade Agreement Promotion Task Force, offers some insights.

Q. What sectors offer the greatest opportunities under CETA?

A. CETA covers all aspects of Canada-EU trade, and all sectors of the Canadian economy will benefit. Global Affairs Canada has specifically targeted 12 sectors that may hold the most promise, namely: aerospace; agriculture and agri-food; automotive; clean tech; fish and seafood; forestry; information and communications technologies; infrastructure; medical devices; metals, mining and minerals; oil and gas; and pharmaceuticals.

Q. What types of Canadian businesses stand to benefit from CETA, and how?

A. Ninety-eight percent of tariff lines have been eliminated on merchandise traded between Canada and the EU, so many product manufacturers are already taking advantage of CETA. In some sectors, such as information and communications technologies, all tariffs on products have been dropped. The agreement also provides for streamlined cross-border trade in services sectors, particularly professional services in the accounting, architecture, engineering and legal fields.

Q. Is there a good source of information on CETA for Canadian businesses?

A. Yes, our dedicated CETA website at international.gc.ca/CETA offers guides on doing business in Europe and exporting to the EU. There are also market-specific pages to help you better understand what's in demand, as well as how and where to start your export journey.

Q. How can business women make the most of CETA?

A. My advice: Use every tool at your disposal, especially support offered by the Trade Commissioner Service and the Business Women in International Trade team. They can help guide you to contacts in the EU. You can also sign up for MY TCS at tradecommissioner.gc.ca to access publications and upcoming trade shows related to your sector(s).

Everywhere you export
The Canadian Trade Commissioner Service

bit.ly/2GHN1hd

SPOTLIGHT

ON E-COMMERCE



DID YOU KNOW?

"The Canada-United States Council for Advancement of Women Entrepreneurs and Business Leaders, which focuses on growing women-owned businesses, will release five reports," explains Geneviève Gougeon, BWIT Trade Commissioner. Read them as they are published at advancingwomeninbusiness.com.

SUPPORT FOR CANADIAN CLEAN TECH COMPANIES

Are you in the business of clean tech? Global Affairs Canada is here for you. Budget 2017 committed \$15 million over four years to implement an international business development strategy to help Canadian clean technology firms become world leaders and succeed in the global marketplace. Annie Brunton, Trade Commissioner for clean tech, says the new strategy will:

Enhance services to clean tech companies

"We have increased our support abroad to industry. We now have officers dedicated to clean tech in Europe, Latin America, Asia and Africa. They work directly with Canadian companies to support their entry into those markets."

Connect Canadians with global opportunities

"As part of the global commitment made in Paris, developed countries committed to providing \$100 billion annually by 2020 for climate change adaptation and mitigation projects in developing countries. That's money we want Canadian firms to access, so we are strengthening our services to support this. Learn more about climate finance and how we can help at bit.ly/2rzC5yk."

Offer workshops to Canadian clean tech firms

"We are travelling across Canada to deliver workshops to clean tech companies. Our goal? To let them know about the full export support system available from all levels of government. Find out about upcoming workshops at Canada.ca/TCS-cleantech-global."



International Women's Day roundtable with the Honourable François-Philippe Champagne, Canadian business women and key Business Women in International Trade stakeholders on March 8, 2017.

POWER UP YOUR EXPORT PLANNING

Are you using every tool at your disposal to export successfully? Check out the services offered by the Trade Commissioner Service (TCS):

- **MY TCS:** Create a profile for your business and receive free, personalized content for your sector and market interests. Access more than 200 market reports, TCS publications and guides, business intelligence, upcoming trade events, webinars, podcasts and more. bit.ly/my_tcs
- **CanExport program:** CanExport offers financial assistance to Canadian small and medium-sized firms seeking to develop new export opportunities and markets. CanExport provides \$10,000–\$99,000 in matching funds to businesses. bit.ly/tcs_canexport
- **Canada Tariff Finder:** Use this tool to check the tariffs that apply to a specific good in a foreign market, and to compare tariff rates among export markets. tariffinder.ca
- **Canadian Technology Accelerator:** The Canadian Technology Accelerator (CTA) initiative helps Canadian companies with an existing technology, product or service to explore opportunities in foreign markets. The program offers mentoring, work space, and introductions to potential partners, investors and customers. bit.ly/cta-atc
- **CanadExport:** The flagship magazine of the TCS, CanadExport delivers intelligent insight on export markets, as well as success stories, podcasts and videos, and information about upcoming trade shows and events. canadexport.gc.ca



Realize your full export potential.
Get your free copy of the Guide today.

bit.ly/tcs_guide

Read our 2018 *Business Women in International Trade* Newsletter online—and share it with your network. Find it at businesswomenintrade.gc.ca.

FINANCING FOR GLOBALLY-MINDED WOMEN

Are you ready to grow, but you need the support to get there? There are three excellent online resources to help you find the funds to take off:

- **Business Women in International Trade:** For information on funding in your province and across Canada, visit bit.ly/2CeajlV.
- **Trade Commissioner Service:** Whether you're looking to export, innovate or invest, discover funding programs to help take your business to the next level. bit.ly/2eBma6R
- **Canada Business Network:** This Canada-wide site allows you to search for financing by region and industry. Use the "Find Programs" tool at bit.ly/2EDBn5G.

"Finding financing is often one of the biggest needs business women have," explains Edith Morency, BWIT Trade Commissioner. "In addition to government financing and loan programs, these resources will connect you with private sector sources of financing and funding available through women's networks across Canada."

ACCELERATE YOUR TECH SUCCESS

An initiative of the Trade Commissioner Service, the Canadian Technology Accelerator (CTA) helps innovative Canadian technology companies grow by immersing them in global market hubs. There are currently five CTA programs in the U.S. and one in London, U.K. CTAs offer intensive in-market and virtual programs ranging from 4–8 months, and provide workshops, events, mentorship and introductions to buyers, strategic partners and potential investors.



Sem Ponnambalam
President, xahive

"I would not have been well prepared for my entry into the U.S. without the CTA's support," explains Sem Ponnambalam, BWIT client and President of the cybersecurity solutions firm, xahive. "I learned so much about marketing, sales and thought leadership. Trade Commissioner Vincent Finn introduced me to investors and venture capitalists. It was incredibly valuable—and it's a free service!"

Is there a direct link between participating in the CTA and securing financing? Finn thinks so. "Many investors and venture capitalists see the Government of Canada standing behind our companies, and that provides validation. Since the CTA's inception in 2013, it has served 467 companies that reported \$408 million in new capital raised and \$146 million in new revenue."

Learn more: bit.ly/cta-atc

CERTIFICATION CREATES OPPORTUNITIES



Cynthia Spraggs
CEO, Sales Beacon

Are you a woman, Indigenous or minority-owned business? Have you thought about certification? While it may seem like a big step, it opens the door to huge opportunities. Consider this: certification gives women and other minority-owned firms direct access to contracts with multinational corporations and governments with supplier diversity programs. These programs—available through companies like BMW, Disney, MGM, Microsoft, Walmart and others—set aside

billions of dollars annually to purchase exclusively from certified businesses.

Certifying bodies include WBE Canada and WEConnect International in Canada for women-owned firms, the Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council (CAMSC) for Indigenous and visible minority-owned companies, and the Canadian Gay & Lesbian Chamber of Commerce for LGBT-owned firms. To qualify for certification, your business must be 51% or more owned and operated by one of these minority groups.

“Certifying bodies also provide training, mentorship and advice,” explains Nicola Maule, Trade Commissioner, Business Women in International Trade. “We work closely with them. It means women have a tremendous support system behind them.”

Cynthia Spraggs, CEO of Sales Beacon in Chester, Nova Scotia, agrees. “Diversity certification has given us access to buyers with Fortune 500 companies and governments. Certification ensures our company profile is displayed on the WBE Canada and WEConnect International websites. This showcases our offerings to large multinationals. We also attend supplier diversity events such as the Women’s Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference and Business Fair, which gets us closer to supplier diversity procurement opportunities.”

Find out more about certifying your company on our website at businesswomenintrade.gc.ca.

CANADEXPORT
Official Magazine of the TCS
.....
CANADEXPORT.GC.CA

PROTECT YOURSELF!

One of the most valuable tools in a business woman’s international toolbox is intellectual property protection. To find out more about trademarks, copyright and protecting your intellectual property, visit canada.ca/intellectualproperty.



SPOTLIGHT ON EDC: SERVICES FOR EXPORTERS

Export Development Canada (EDC) helps position Canadian companies to respond to global business opportunities. EDC offers insurance, financial services, bonding products and small business solutions.

- **Export Guarantee Program:** Offers help to companies that want to say “yes” to a large contract by providing a guarantee for a bank loan.
- **Working capital:** Small Canadian companies often find it difficult to get help and financing to deliver on large contracts from international buyers. EDC provides financing to allow them to grow their credit profile and compete for large contracts. EDC can also provide Accounts Receivable Insurance to protect companies from non-payment.
- **Finding a buyer or agent:** Finding a buyer or agent to distribute a product can be a big challenge in a new market. EDC offers a “pull loan” that is designed to connect firms with international buyers and distribution channels. “This is financing EDC provides to a foreign buyer. We then use it to influence that buyer to procure (or pull) from Canadian companies,” explains Elise Dedekam. “In 2016, this tool facilitated business for 960 Canadian companies.”





EDC is actively exploring new opportunities to better support women-owned businesses. For more information about EDC’s financing and insurance solutions for exporters, visit edc.ca.



EDC’s Export Guarantee Program gives our bank the confidence needed to sustain our activities, most of which are outside of Canada. The process is quick and streamlined, so we can pursue business without having to complete paperwork every time business arises. ”

—Michelle Laflamme, CEO, Emovi

Stay connected with BWIT

-  businesswomenintrade.gc.ca
-  bwit@international.gc.ca
-  [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/bwit-faci)
-  [#womenexporters](https://twitter.com/TCS_SDC)

Miriam López-Arbour,
BWIT's Information Coordinator, invites you to

**VISIT OUR WEBSITE AND SIGN UP
FOR OUR MONTHLY NEWSLETTER**
at businesswomenintrade.gc.ca.

Be sure to connect with our LinkedIn group that has more than 2,000 members.

SAVE THE DATE!

March 8, 2018
International Women's Day
Up-to-date information and events at:
internationalwomensday.com

April 10-11, 2018
2018 Diversity Procurement Fair
Toronto, Ontario
camsc.ca

May 10-11, 2018
G7 Women's Forum for the Economy and Society
Toronto, Ontario
bit.ly/2CitO23

June 17-21, 2018
BWIT Trade Mission to WBENC National Conference and Business Fair
Detroit, Michigan
bit.ly/2GSu3Ez

September 2018
BWIT Trade Mission to Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs
Orlando, Florida
bit.ly/2jq1cLu

September 26-27, 2018
WBE Canada Conference
Toronto, Ontario
wbecanada.org

October 26, 2018
Power the Economy WEConnect International in Canada National Conference
Toronto, Ontario
bit.ly/2liPOR6

Fall 2018
BWIT Trade Mission to Europe
bit.ly/2jq1cLu

BUSINESS NETWORKS

Grow your support system by connecting with women's business networks and associations across Canada. Business Women in International Trade is proud to partner with these groups to enhance the services we offer to business women. This listing is a snapshot of the many groups dedicated to your success. For a full listing, visit businesswomenintrade.gc.ca.

NATIONAL

Futurpreneur Canada
futurpreneur.ca

Organization of Women in International Trade
owit.org

Startup Canada
startupcan.ca

Women Presidents' Organization
womenpresidentsorg.com

Women's Enterprise Organizations of Canada
weoc.ca

CENTRAL CANADA

Femmessor
(French only)
femmessor.com

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

Réseau des Femmes d'affaires du Québec
(French only)
rfaq.ca

Women's Business Network Ottawa
womensbusinessnetwork.ca

EASTERN CANADA

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

Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs
nlowe.org

Prince Edward Island Business Women's Association
peibwa.org

Women in Business New Brunswick
wbnb-fanb.ca

WESTERN CANADA

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com

Women Business Owners of Manitoba
wbom.ca/home/

Women Entrepreneurs of Saskatchewan
womenentrepreneurs.sk.ca

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

Women's Enterprise Centre (Manitoba)
wecm.ca

NEWSLETTER EDITORS

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

Nicola Maule, Trade Commissioner
Business Women in International Trade
nicola.maule@international.gc.ca
343-203-2768

Edith Morency, Trade Commissioner
Business Women in International Trade
edith.morency@international.gc.ca
343-203-5213

Her Own Way

A WOMAN'S SAFE-TRAVEL GUIDE

Travel.gc.ca



The Business Women in International Trade Newsletter is published annually by the Canadian Trade Commissioner Service of Global Affairs Canada.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the Minister of International Trade, 2018



businesswomenintrade.gc.ca

Catalogue Number: FR5-22 | 1922-3781