



LES FEMMES d'affaires 2017 en commerce international

COLLABORER POUR EXPORTER : 20 ANS DE SUCCÈS



L'honorable François-Philippe Champagne

Ministre du Commerce international

Le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) a bien des raisons de célébrer en 2017. Il y a 20 ans, l'équipe s'est rendue à Washington, D.C., dans le cadre de la toute première mission commerciale centrée sur les femmes. Depuis, le programme a évolué et innové d'année en année pour orienter les femmes d'affaires canadiennes vers d'innombrables débouchés commerciaux, au-delà des frontières canadiennes.

Étant issu d'un milieu de commerçants, et à titre d'homme d'affaires, d'avocat et de spécialiste en commerce international,

j'ai eu maintes fois le plaisir de travailler avec des femmes d'affaires canadiennes. Je suis heureux de voir que vous êtes plus dynamiques et plus prospères que jamais.

Parmi les petites entreprises canadiennes, celles qui appartiennent à des femmes font partie du segment enregistrant la croissance la plus rapide. Le gouvernement du Canada reconnaît votre potentiel incroyable et prend des mesures pour assurer votre réussite.

L'équipe FACI offre un soutien aux entrepreneures qui désirent faire des affaires à l'étranger et qui cherchent à s'y retrouver parmi un écosystème de services, d'information et de programmes susceptibles de les aider à exporter. Cette année, le bulletin d'information de FACI vous prodigue les conseils dont vous avez besoin; souligne les succès du programme; partage des leçons tirées par des femmes d'affaires canadiennes et vous offre de précieuses ressources.

Que vous soyez exportatrices, importatrices ou investisseuses, vous bénéficierez aussi des efforts que nous déployons continuellement pour vous offrir des débouchés commerciaux, en collaboration avec des partenaires situés dans le monde entier. Parmi eux, signalons les États-Unis, avec qui nous entretenons d'étroites relations commerciales, ainsi que d'autres partenaires commerciaux. L'Accord économique et commercial global (AECG) conclu récemment entre le Canada et l'Union européenne renforcera notre position et donnera à nos entreprises un accès préférentiel au marché européen.

De nouveaux débouchés à l'étranger se traduisent en croissance économique et en emplois. Tandis que nous soulignons le 20^e anniversaire de FACI, je vous souhaite de continuer à réaliser vos ambitions et à atteindre les buts que vous vous êtes fixés à l'échelle internationale.

MESSAGE DU PREMIER MINISTRE DU CANADA

Je suis heureux de célébrer le 20^e anniversaire du programme des Femmes d'affaires en commerce international d'Affaires mondiales Canada. Les femmes qui prennent leur place dans le milieu des affaires et du commerce encouragent l'innovation, font valoir des idées et des points de vue différents et sont l'un des meilleurs indicateurs de croissance économique et de prospérité. Grâce à la force croissante de Canadiennes ambitieuses et inspirantes dans le milieu des affaires, le Canada a bâti une économie plus solide, plus prospère et plus inclusive. Le gouvernement du Canada et moi-même, à titre de premier ministre, cherchons à aider les femmes à réussir sur le marché mondial. Nous sommes déterminés à créer une économie où les entrepreneurs et les gens d'affaires prospères ont des occasions d'investir et de développer des liens à l'échelle internationale, quel que soit leur sexe. Je suis très content que le programme ait joué un rôle important en concrétisant cet engagement au cours des vingt dernières années, et j'espère que son succès sera encore plus grand à l'avenir.

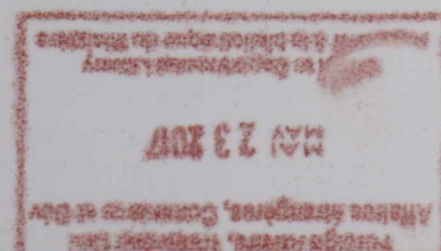
Le très honorable Justin Trudeau
Premier ministre du Canada

FEMMES D'AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL : SOUTIEN AUX CANADIENNES DEPUIS 1997

Il y a vingt ans, une poignée de femmes influentes ont mis leurs talents en commun pour organiser la toute première mission commerciale internationale de femmes d'affaires canadiennes. Avec l'aide du gouvernement du Canada, une délégation composée de 100 entrepreneures passionnées s'est rendue à Washington, D.C., en quête de marchés d'exportation au sud de notre frontière. C'était le début d'une grande aventure.

« La première mission commerciale centrée sur les femmes a jeté les bases de l'aide accordée aux femmes d'affaires par le gouvernement du Canada, explique Josie Mousseau, directrice adjointe du programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) d'Affaires mondiales Canada. Cette mission commerciale a mis les femmes en contact avec le monde des exportations et a suscité une foule d'occasions d'affaires. »

[...suite à la page 2]



FEMMES D'AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL

[Suite de la page 1]

L'entrepreneure Andrina Lever, alors présidente des Femmes chefs d'entreprises du Canada, a été l'une des artisanes de cette mission commerciale. « Tout le monde a concentré ses énergies sur l'aide à l'exportation pour les entrepreneures. Nous avons effectué des recherches sur les exportatrices, nous avons sollicité l'appui du secteur privé et le gouvernement fédéral était à nos côtés », explique M^{me} Lever.

De toute évidence, cette mission commerciale a remporté un immense succès. Elle a suscité des échanges commerciaux qui se sont traduits en millions de dollars pour les entrepreneures canadiennes. De plus, elle a débouché sur la création du programme d'Affaires mondiales Canada, maintenant connu sous le nom de « Femmes d'affaires en commerce international ».

« Cette mission a mis en évidence la nécessité d'aider les entrepreneures. Aujourd'hui, par l'entremise d'un site Web, de bulletins d'information et de missions commerciales pour les femmes, FACI donne accès à des ressources et à des réseaux, explique M^{me} Mousseau. Notre stratégie nous permet de rester centrés sur nos priorités. Et les entrepreneures sont au cœur de notre travail. »

Selon Recherche Économique RBC, la contribution des entreprises détenues majoritairement par des femmes à l'économie canadienne s'élevait à près de 150 milliards de dollars en 2011. Selon une étude réalisée par BMO en 2012, ces entreprises emploient plus de 1,5 million de personnes au Canada.



Barb Stegemann,
fondatrice, The 7 Virtues

L'entreprise de parfumerie de Barb Stegemann, à Halifax, est au nombre d'entre elles. Comme bien d'autres femmes avant elle, M^{me} Stegemann veut maintenant remettre ce qu'elle a reçu. À titre de fondatrice de l'entreprise The 7 Virtues, elle achète des huiles essentielles à des agriculteurs de pays comme l'Afghanistan, le Rwanda et Haïti. Son objectif? Les aider à rompre le cycle de la pauvreté et à reconstruire leur vie après la guerre et les conflits.

« Lorsque nous payons la juste valeur marchande aux agriculteurs, ils n'ont pas besoin de compter sur des cultures illicites pour survivre, explique M^{me} Stegemann. Nous sommes en avance sur notre temps. Des programmes canadiens de MBA se penchent sur notre modèle d'affaires, car les jeunes d'aujourd'hui veulent changer le monde. Ils ne mesurent pas le succès en termes d'argent, mais bien en termes de qualité de vie à l'échelle mondiale. »

Selon M^{me} Stegemann, le succès est à la portée des entreprises qui prennent des risques et qui se tournent vers leurs réseaux pour obtenir du soutien en cours de route.

« L'équipe FACI et le Service des délégués commerciaux ont largement contribué à notre croissance et à notre expansion, explique-t-elle. Ils ont beaucoup plus de poids que moi quand ils contactent un client. Je n'aurais jamais osé me rendre dans un pays étranger sans leur appui. J'ai été très impressionnée par toute l'organisation. »

SERVICES ET SOUTIEN OFFERTS AUX FEMMES

En plus du présent bulletin d'information, le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) offre des produits et des services novateurs visant à aider les entreprises appartenant à des femmes à réussir sur la scène internationale.

Missions commerciales axées sur les femmes – Prête à prendre votre envol? FACI organise des missions commerciales pour les entrepreneures. Pour que vous puissiez en tirer un profit maximum, nous vous aidons également à vous y préparer. Nous vous prodiguons des conseils et de l'aide avant, pendant et après la mission commerciale. femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Site Web de FACI – Visitez-nous en ligne pour obtenir de l'information et des ressources qui faciliteront vos activités d'exportation, d'investissement à l'étranger et de recherche de nouveaux marchés. Vous trouverez également sur notre site Web des renseignements sur les possibilités de financement, la diversification des fournisseurs, la vente sur le marché américain, les contrôles à l'exportation et à l'importation, les accords commerciaux et plus encore. femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Groupe FACI sur LinkedIn – Participez à nos discussions virtuelles interactives portant sur tous les sujets liés aux femmes et au commerce international. Partagez de l'information, parlez avec nos membres de vos succès et des débouchés. linkd.in/bwit-faci

Nouvelles de FACI – Pour recevoir chaque mois notre courriel vous tenant au courant des nouveautés – événements, programmes, missions commerciales, recherches et ressources pour les entrepreneures – inscrivez-vous dès maintenant à notre liste de distribution. femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Répertoire des entreprises appartenant à des femmes – Faites-vous connaître par plus de 5 millions de visiteurs et de professionnels de l'approvisionnement dans le monde. Inscrivez-vous gratuitement à ce répertoire en ligne. ic.gc.ca/faci



PENSEZ À NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
Utilisez #exportatrices

Partout où vous exportez

Le Service des délégués commerciaux du Canada
deleguescommerciaux.gc.ca

GUIDE PAS-À-PAS À L'EXPORTATION

SDC

Réalisez votre plein potentiel d'exportation.
Obtenez votre exemplaire gratuit du Guide dès aujourd'hui.

bit.ly/sdc-guide

PLEINS FEUX SUR LA RÉUSSITE

Sydney Ryan, une entrepreneure de Terre-Neuve-et-Labrador, a trouvé la clé d'une réussite durable : l'innovation. C'est un trait dont elle a hérité de son père, qui a fondé Telelink, un service de réponse téléphonique qui était offert aux médecins et aux avocats de St. John's, il y a 50 ans.

« Mon père était un pionnier. Il a été le premier à installer des tours de communication et des systèmes de téléavertisseurs sur l'île, mais aussi les premiers téléphones aéroterrestres commerciaux dans les avions. »

C'est grâce à ce flair pour l'innovation que, aux côtés de son associée, Cindy Roma, avec qui elle partage depuis 20 ans les fonctions de PDG, Ryan a propulsé Telelink sur la voie de la croissance. À l'heure actuelle, le centre d'appel emploie une centaine de personnes et offre des services à des clients au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, au Mexique et en Amérique du Sud.

« Nous avons élargi les services traditionnels de réponse téléphonique. Comme nos clients avaient besoin de services plus spécialisés pour assurer la sécurité de leurs employés, nous avons évolué pour répondre à ces besoins, explique M^{me} Ryan. Cela nous a ouvert un monde de possibilités. Nos revenus sont maintenant dix fois plus importants que lorsque nous avons repris l'entreprise. »

La réussite n'empêche pas d'essuyer des tempêtes, par exemple celle qui a secoué l'économie de Terre-Neuve-et-Labrador en 2014-2015, lorsque le prix du pétrole a chuté. Telelink a donc perdu des revenus provenant de clients du secteur pétrolier et gazier, mais l'entreprise a rapidement rajusté son tir.

« Nous avons commencé à offrir des services de sous-traitance à des centres d'appel américains qui cherchaient désespérément des talents, explique M^{me} Ryan. Réussir vraiment, c'est se sortir de périodes difficiles. Notre croissance est quotidienne. Le marché australien est le prochain sur notre radar. »

L'entreprise sait également quand se tourner vers l'extérieur pour obtenir des conseils et du soutien, par exemple le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI).

« Notre rôle est de défendre les intérêts d'entreprises comme Telelink, explique Lynne Thomson, déléguée commerciale. Grâce à nos 161 bureaux au Canada et à l'étranger, nous possédons une importante capacité de réseautage. Nous puisons dans nos réseaux pour présenter aux entrepreneures des contacts qui sont en mesure de les aider à développer leur entreprise - acheteurs, partenaires et autres. Pour assurer la présence des femmes d'affaires canadiennes sur la scène internationale, nous organisons à leur intention des missions commerciales, des réunions d'affaires, y compris des rencontres de jumelage interentreprises, ainsi que des réceptions de réseautage. »

M^{me} Thomson ajoute que le fait d'entretenir une relation à long terme avec l'équipe FACI a un effet décisif. « Les entreprises changent de main, d'orientation et de centre d'intérêt. Nous sommes là pour donner un coup de pouce. Restez en contact avec nous. Nous vous aiderons à maintenir votre visibilité et nous vous informerons des nouveaux débouchés sur les marchés internationaux. »

Prête à croître? Écrivez dès aujourd'hui à l'équipe FACI, à faci@international.gc.ca.

“ CONSEILS ÉCLAIRÉS : L'IMPORTANCE DES MENTORS



« J'aime agir comme mentore auprès de femmes de tous les groupes d'âge et niveaux de développement entrepreneurial. Un mentor, c'est quelqu'un qui encadre, qui guide, qui conseille et qui fait des commentaires, mais c'est aussi une personne qui aide à établir de nouveaux contacts.

Comment trouver la personne qui vous offrira l'encadrement dont vous avez besoin? Elle devrait aimer le monde des affaires autant que vous.

Vous devrez sentir que « le courant passe » bien entre vous deux. Dites-lui ce que vous désirez réaliser, demandez-lui de vous aider à explorer de nouvelles idées, fixez-vous des objectifs réalistes et cherchez des solutions ensemble. »

Anik Lehouiller, Réseau des Femmes d'affaires du Québec, mentore, Montréal (Québec)

BDC INVESTIT DANS LES FEMMES D'AFFAIRES

« Les entrepreneures sont une force vive de l'économie canadienne. La Banque de développement du Canada (BDC) est résolue à aider les entreprises appartenant à des femmes à croître et à prospérer sur la scène nationale et internationale. C'est pourquoi nous sommes très fiers de notre partenariat avec FACI.

Nous investissons dans les femmes. Par exemple, dans le cadre de notre initiative pour les entrepreneures, nous avons mis de côté la somme de 700 millions de dollars sur trois ans pour accorder des prêts à des entreprises appartenant en majorité à des femmes. Nous offrons des services de consultation et de mentorat adaptés aux besoins de chaque entreprise.

Nous sommes également heureux d'injecter 50 millions de dollars dans les entreprises technologiques en démarrage détenues par des femmes. Une partie des fonds serviront à créer un programme comprenant du capital de risque et du capital de croissance. »

Nancy Goudreau, directrice, Financement corporatif, Banque de développement du Canada



ACCÉLÉREZ VOTRE CROISSANCE MONDIALE AVEC CANEXPORT



Renée Safrata, PDG
Vivo Team

Renée Safrata a percé le marché américain avec 18 mois d'avance sur les prévisions et, selon elle, c'est grâce au programme CanExport. La PDG de Vivo Team, une plateforme Web qui analyse la productivité des équipes et qui offre des solutions de formation pour améliorer le rendement, s'est récemment vu accorder près de 50 000 \$ sur trois ans sous forme de fonds complémentaires afin d'explorer les possibilités de croissance que lui offrait le marché américain.

« Nous avons mis sur pied des groupes de discussion dans quatre villes américaines. Ces groupes comprennent les représentants de 150 entreprises ayant manifesté un réel intérêt à l'égard de nos services, explique M^{me} Safrata. Les groupes de discussion nous aideront à nous positionner et à adapter en conséquence notre stratégie de commercialisation et notre image de marque afin de répondre aux besoins de la clientèle. »

Le programme quinquennal CanExport, administré par le Service des délégués commerciaux (SDC), est doté d'un budget de 50 millions de dollars. Il vise à offrir de l'aide financière à de petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes qui cherchent de nouveaux marchés d'exportation. Le programme finance une vaste gamme d'activités de marketing visant l'exportation, par exemple des voyages, la participation à des foires et à des missions commerciales, la création et la traduction de produits de marketing, et plus encore. Les contributions non remboursables varient entre 10 000 \$ et 99 999 \$ par projet.

En vertu de ce programme, lancé en janvier 2016, 550 PME canadiennes ont déjà reçu une aide financière. Jusqu'à présent, Affaires mondiales Canada a versé plus de 17,5 millions de dollars à des PME pour les aider à percer de nouveaux marchés.

« Les personnes retenues sont celles qui démontrent que leur plan est solide, explique Élise Racicot, gestionnaire du programme CanExport. Elles ont cerné leurs partenaires et leurs clients, et elles ont toutes les ressources nécessaires pour pénétrer le marché. »

Pour Vivo Team, le soutien de FACI et du SDC a été crucial.

« Ils nous ont accompagnés à chaque étape du processus, raconte M^{me} Safrata. Nous avons pu réviser notre demande d'aide financière en fonction de la rétroaction de FACI. Une fois que l'aide vous est accordée, le SDC s'empresse de vous prodiguer des conseils et vous fait part de renseignements obtenus sur le terrain. »

M^{me} Safrata offre les conseils suivants aux personnes qui désirent présenter une demande dans le cadre de CanExport : « Il faut minutieusement préparer le plan de développement des exportations sur lequel s'appuie la demande. Il faut aussi fournir un budget détaillé et indiquer clairement à quoi serviront les fonds. »

Pour présenter une demande en vertu du programme CanExport, consultez international.gc.ca/canexport.

LES FEMMES SUR LA SCÈNE MONDIALE

Les entrepreneures canadiennes laissent leurs empreintes sur la scène mondiale. Que ce soit dans le cadre de réunions internationales comme celles de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) ou du G20, qui rassemblent les 20 plus grandes puissances économiques du monde, les femmes définissent l'ordre du jour international et défendent la cause des femmes partout dans le monde.

« Je salue la décision prise par le G20 en 2015 d'ajouter un nouveau groupe de mobilisation des femmes à son ordre du jour, et ce, pour mieux intégrer la perspective des femmes et la question de l'égalité entre les sexes au cœur du G20. Il est de bon augure que des dirigeants mondiaux désirent faire avancer les Objectifs de développement durable des Nations Unies concernant le travail des femmes et l'emploi parmi les jeunes. Je suis très heureuse que les dirigeants du G20 se soient engagés en 2016 à soutenir des politiques qui favorisent les femmes et les jeunes entrepreneurs, ainsi que les entreprises dirigées par des femmes. »

Laurel Douglas, PDG, Women's Enterprise Centre,
Colombie-Britannique
Déléguée canadienne au W20, Beijing, Chine, mai 2016

« À titre de représentant personnel (sherpa) du premier ministre du Canada au G20, l'une de mes grandes priorités était de veiller à ce que l'engagement du Canada au G20 serve à accroître les débouchés pour les femmes et les filles, afin qu'elles bénéficient de la prospérité économique et y contribuent. Cela signifiait que les politiques de développement du G20 devaient tenir compte des recommandations des femmes, et que les engagements des dirigeants des pays membres devaient aussi tenir compte des intérêts et des priorités des femmes. Le Canada veut promouvoir le leadership des femmes et mettre en valeur le fait qu'elles sont des moteurs importants de l'économie. »

Vincent Rigby, sherpa du premier ministre du Canada au G20
Sous-ministre adjoint, Politiques stratégiques,
Affaires mondiales Canada

« Dans leurs politiques, les gouvernements doivent reconnaître tous les groupes qui sont sous-représentés au sein de l'économie mondiale. En habilitant les femmes à créer des entreprises, nous favorisons le changement social. Et cela se produit en lançant le message suivant : l'entrepreneuriat est un choix de carrière et les femmes ont des compétences qu'elles peuvent commercialiser. Je suis passée par là. J'ai été très honorée de prendre la parole et de raconter mon histoire, qui sera une source d'inspiration pour d'autres femmes. »

Anne Whelan, présidente et chef de la direction, Seafair Capital
Représentante canadienne, Forum de l'APEC, Lima, Pérou,
juin 2016

LA CERTIFICATION : UN TREMPLIN VERS DES DÉBOUCHÉS

« Ne gaspillez pas votre temps à frapper un mur en espérant qu'il se transforme en porte. » - Coco Chanel

La certification vous permet d'avoir un accès privilégié au processus d'approvisionnement de sociétés et de gouvernements cherchant activement à diversifier leur chaîne d'approvisionnement. Nombre d'entre eux administrent des programmes officiels de diversification des fournisseurs afin de s'approvisionner auprès d'entreprises appartenant à des membres de groupes minoritaires, y compris les femmes, les Autochtones ou les membres de minorités visibles. En fait, les achats de sociétés comme Walmart, Microsoft, IBM, UPS, BMW et Coca-Cola auprès de membres de groupes minoritaires s'élèvent à des milliards de dollars.



Alicia Woods, propriétaire
Covergalls

Le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) offre un accès direct à ces occasions. Pour ce faire, il organise chaque année des missions commerciales centrées sur les femmes, qui se rendent aux grands événements ayant pour thème la diversification des fournisseurs. En juin 2016, Alicia Woods a participé à la mission commerciale organisée par FACI, qui se rendait à la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), à Orlando, en Floride.

« J'ai été étonnée par le nombre de débouchés auxquels la certification donnait accès, explique M^{me} Woods, propriétaire de Covergalls, une entreprise de vêtements de travail pour femme. L'équipe FACI m'a présentée à plusieurs grandes entreprises administrant un programme de diversification. »

Covergalls a conclu un contrat de mise à l'essai de produits avec ExxonMobil et elle est actuellement en pourparlers avec Monsanto. « Je suis enchantée, car cela signifie que nous mettons nos produits entre les mains du client. La certification nous rapproche de la signature d'un contrat. »

Pour obtenir la certification, votre entreprise doit appartenir en majorité (au moins 51 %) à une femme, un Autochtone ou un membre d'une minorité visible. Les organismes de certification offrent également de la formation, un encadrement et des conseils :

- **Entreprises appartenant à des femmes** – WBE Canada wbcanada.org; WEConnect International in Canada weconnectinternational.org [en anglais seulement]
- **Entreprises appartenant à des Autochtones et à des minorités visibles** – Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council camsc.ca [en anglais seulement]

Neil Robinson, délégué commercial, a travaillé avec un certain nombre d'entreprises appartenant à des femmes, comme Covergalls. Il affirme que pour conclure des marchés avec de grandes sociétés, il faut bien se préparer.

« Vous devez d'abord bien comprendre votre produit et la valeur ajoutée de votre proposition. Les combinaisons de travail d'Alicia sont

conçues pour un nombre croissant de femmes qui travaillent dans des industries à prédominance masculine. C'est unique, explique M. Robinson. Vous devez également cibler votre argumentaire de vente. Il faut connaître la chaîne d'approvisionnement de la société et savoir à quelle étape vous intervenez. Adaptez vos outils de vente et de marketing afin de mettre toutes les chances de votre côté. »



Huiping Zhang, présidente
wintranslation

Comme Covergalls, wintranslation offre un service unique. Ce cabinet de traduction offre des services dans plus de 100 langues, et les langues autochtones du Canada sont sa spécialité. Grâce à un réseau de plus de 500 traducteurs, la présidente, Huiping Zhang, compte des clients aux États-Unis et en Europe. Elle affirme qu'il est extrêmement avantageux d'obtenir la certification en tant qu'entreprise appartenant à une femme – c'est quelque chose qu'elle recommande vivement.

« Cela ouvre des portes. Il y a une vaste communauté d'entreprises certifiées et de sociétés administrant un programme de diversification des approvisionnements, déclare M^{me} Zhang. Nous participons aux missions commerciales centrées sur les femmes, organisées par FACI, ainsi qu'aux conférences sur la diversification des fournisseurs. Chaque fois, nous établissons davantage de contacts et nous rentrons chez nous avec des contrats en poche. La relation avec FACI est excellente et nous offre de précieux outils de développement commercial. »

CONSEILS ÉCLAIRÉS : DÉPLOYEZ VOS AILES



« HCMWorks est une société de gestion de la main-d'œuvre contractuelle. Elle aide ses clients à avoir plus facilement accès à des talents, de l'expertise, des technologies et des processus, et réduire ainsi les coûts de main-d'œuvre, tout en augmentant l'efficacité du processus de recrutement. Nos activités commerciales ont commencé par un contrat de 1,5 million de dollars. Nous avions plusieurs comptes phares canadiens, mais nos revenus stagnaient.

Nous avons décidé de pénétrer le marché américain, et ce fut l'une de nos meilleures décisions. Notre croissance est de loin au-dessus de nos attentes. Nous traitons avec des décideurs américains qui ont des activités internationales, ce qui nous a ouvert des portes à l'étranger. Notre entreprise vaut maintenant 155 millions de dollars.

Mon conseil? Tournez-vous vers les États-Unis. Saisissez les possibilités offertes par la diversification des fournisseurs de Fortune 500. Ces programmes réservés aux femmes et aux entreprises appartenant à des membres de groupes minoritaires représentent une plateforme à partir de laquelle vous pouvez rivaliser avec des fournisseurs de taille. »

Julia Fournier, présidente et chef de la direction,
HCMWorks, Ottawa (Ontario)

EN QUOI LES MISSIONS COMMERCIALES CHANGENT LA DONNE



Heather Daymond,
propriétaire, Shut Ur Pie Hole

L'année dernière, Heather Daymond a reçu une invitation à envoyer ses « tartes en pot » à des centaines de célébrités, dans le cadre des Emmy Awards, à Hollywood. Elle a alors compris qu'il fallait qu'elle accélère ses plans pour pénétrer le marché américain. N'étant pas le genre à manquer une occasion, la propriétaire de Shut Ur Pie Hole a constaté qu'il y avait une mission commerciale pour les femmes juste après les Emmys, elle s'est donc immédiatement inscrite.

« Je travaillais déjà avec le Service des délégués commerciaux à Winnipeg pour me préparer au marché américain, dit-elle. Puis il y a eu les Emmys, la mission commerciale et une invitation à participer à l'émission Sugar Showdown, du Food Network, et j'ai compris que je devais foncer. »

Ryan Kuffner, délégué commercial, a présenté à M^{me} Daymond les différentes possibilités qui s'offraient à elle. Ils ont échangé au sujet des stratégies d'entrée sur le marché, par exemple le réétiquetage, l'exportation de la marque, la vente du produit dans des magasins ou en ligne.

« L'une des difficultés d'Heather était de savoir quelle était la durée de conservation de son produit. Elle n'avait pas de données précises à ce sujet. Je l'ai donc mise en contact avec des entreprises qui effectuent des essais de durée de conservation, explique M. Kuffner. Je l'ai également orientée vers un délégué commercial, aux États-Unis, qui l'a conseillée au sujet des exigences en matière d'étiquetage, de réglementation du commerce électronique et de logistique d'expédition. »

Pour se préparer à la conférence de développement des affaires pour les entrepreneures, « Go for the Greens », qui avait lieu en Floride, M^{me} Daymond a travaillé avec l'équipe Femmes d'affaires en commerce international (FACI). « Elles m'ont aidée à me préparer pour tirer le meilleur parti de la mission commerciale - depuis mon bref argumentaire, que je devais raffiner pour qu'il trouve un écho auprès de clients éventuels, jusqu'aux clients éventuels qui allaient m'être présentés », raconte-t-elle.

Grâce aux rencontres interentreprises organisées par FACI à l'intention des participantes aux missions commerciales, M^{me} Daymond a rencontré des acheteurs de Disney et leur a présenté son idée de « tartes en pots », qui peuvent s'offrir en guise de souvenirs de mariage ou de cadeaux d'entreprise.

« La rencontre avec les acheteurs de Disney était un tour de force. Je les ai convaincus de la qualité de mes produits, de la valeur ajoutée de mon entreprise et de la notoriété que j'ai acquise grâce aux Emmys et au Food Network, explique M^{me} Daymond. Nos tartes sont comme celles que confectionnaient nos grands-mères. J'ai donc insisté sur le fait que les clients veulent des produits alimentaires faits maison et non transformés. Les acheteurs de Disney ont manifesté un intérêt sincère à bâtir une relation avec moi, et depuis, je suis régulièrement en contact avec eux. »

SOYEZ DES NÔTRES POUR LES MISSIONS COMMERCIALES EN 2017

En 2017, FACI organisera trois missions commerciales centrées sur les femmes aux États-Unis. La mission commerciale des femmes d'affaires canadiennes à la conférence et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC) aura lieu à Las Vegas en juin; la mission commerciale à la conférence de développement des affaires pour les entrepreneures, « Go for the Greens », aura lieu à Orlando, en septembre, tandis que le Sommet des femmes d'affaires de l'Amérique du Nord aura lieu à Atlanta, en octobre. Pour vous inscrire, consultez le site Web femmesdaffairesencommerce.gc.ca.



La mission commerciale FACI à la Conférence « Go for the Greens » axée sur le développement des entreprises dirigées par des femmes, à Orlando, en Floride (septembre 2016).

LIBRE-ÉCHANGE AVEC L'UE

Grâce à l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE), les producteurs, les manufacturiers et les exportateurs canadiens, tous secteurs confondus ou presque, pourront exporter vers l'Europe comme jamais auparavant. Cet accord permettra d'éliminer ou de réduire les obstacles aux échanges commerciaux. Lorsque l'AECG sera pleinement mis en œuvre, 99 % des lignes tarifaires de l'UE applicables aux marchandises canadiennes seront exemptes de droits. Depuis les cosmétiques jusqu'aux équipements de construction, vos produits seront beaucoup plus concurrentiels.

Découvrez ce que cet accord réserve à votre entreprise.
international.gc.ca/AECG

LE SAVIEZ-VOUS

FACI a joué un rôle de premier plan récemment pour faciliter la signature du protocole d'entente entre le Canada, le Mexique et les États-Unis, visant à soutenir la croissance d'entreprises appartenant à des femmes en Amérique du Nord. L'objectif? L'avancement de l'égalité entre les sexes et de l'autonomie économique des femmes grâce à des partenariats, du soutien, de l'encadrement, des missions commerciales et des ressources qui aideront les entrepreneures à prendre contact avec des acheteurs et des fournisseurs.

femmesdaffairesencommerce.gc.ca

L'EXCELLENCE EN COMMERCE : CONSEILS DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

Prévoyez-vous participer à une mission commerciale, faire un voyage d'affaires, ou assister à une conférence ou à une foire commerciale? Nous avons demandé l'avis de nos délégués commerciaux, à Vancouver et Miami.

POUR OBTENIR DE MEILLEURS RÉSULTATS, PLANIFIEZ

« Avant de vous lancer dans un voyage d'affaires, effectuez des recherches sur votre marché cible et définissez clairement l'objectif de votre voyage. Désirez-vous rencontrer d'éventuels clients, agents, partenaires ou quelqu'un qui pourrait vous aider à commercialiser votre technologie? Pour obtenir des conseils, communiquez avec le Service des délégués commerciaux de votre région. Nous pouvons vous mettre en contact avec les délégués commerciaux de votre marché cible. Ils vous procureront de l'information sur le marché et sur le secteur, ainsi qu'une liste de clients potentiels. Si vous vous rendez à une foire commerciale ou à une conférence, piquez la curiosité des participants avant de partir. Envoyez des invitations à venir vous rencontrer à votre kiosque et passez le mot dans les médias sociaux. Une fois sur place, soyez convaincante! Adaptez votre argumentaire à chaque personne que vous rencontrez. »

Christian Hansen, délégué commercial principal et
Renee Umezuki, déléguée commerciale, Vancouver

CONCENTREZ-VOUS SUR LE MESSAGE ET LE SUIVI

« Les missions commerciales de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) vous mettent en présence d'acheteurs de grandes multinationales. Si vous assistez à une rencontre de jumelage interentreprises, ne faites pas trop de promesses et assurez-vous de pouvoir livrer la marchandise. Rencontrez autant de personnes que possible. Dans les deux semaines qui suivent votre retour à la maison, prenez contact avec ces personnes au moyen de LinkedIn et de Twitter, puis effectuez des suivis trimestriels. »

Ximena Pauvif-Machado, déléguée commerciale, Miami

L'UNION FAIT LA FORCE : PARTENARIATS POUR L'AVANCEMENT DES FEMMES

En matière d'aide aux femmes d'affaires d'un bout à l'autre du Canada, le programme Femmes d'affaires en commerce international (FACI) est fier de faire partie d'un réseau national de partenaires qui appuient les femmes à chaque étape du développement d'une entreprise. Voici ce qu'en pensent deux de nos précieux partenaires :

« Les Women's Enterprise Centres, qui font partie de Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC), offrent depuis longtemps des services aux entrepreneures. Nous veillons au développement local des entrepreneures, tandis que FACI offre à nos femmes d'affaires des occasions de se tourner vers les marchés internationaux, en plus de leur prodiguer les conseils nécessaires. L'équipe FACI aide nos clientes à s'orienter sur de

nouveaux marchés et à se préparer à des missions commerciales. Les missions commerciales centrées sur les femmes dirigées par FACI offrent des débouchés incroyables aux entrepreneures. Elles peuvent élargir leurs réseaux et conclure des marchés partout dans le monde. L'équipe FACI est notre source « privilégiée » d'information et de soutien. »

Sandra Altner, PDG, Women's Enterprise Centre of Manitoba et présidente, conseil d'administration de WEOC

« Pour édifier une « nation d'innovation », nous devons travailler ensemble pour appuyer et promouvoir les femmes d'affaires et défendre leurs intérêts. Je trouve que FACI est un programme formidable. Startup Canada agit comme courroie de transmission pour promouvoir les initiatives de FACI auprès de ses 150 000 membres, afin que les entrepreneures puissent tirer parti de ces occasions incroyables. Plus nous travaillons ensemble, plus nous pouvons libérer le potentiel d'innovation et de croissance des femmes d'affaires canadiennes. »

Victoria Lennox, cofondatrice et PDG, Startup Canada

LE SAVIEZ-VOUS

Les entreprises appartenant à des femmes stimulent de plus en plus notre économie. En 2014, les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des femmes représentaient 15,7 % des PME au Canada et 11,1 % des PME exportatrices. Les PME appartenant à des femmes partagent un certain nombre de caractéristiques avec l'ensemble des PME. De façon générale, les entreprises exportatrices sont plus grandes et appartiennent à des personnes plus scolarisées et plus chevronnées. Les entreprises appartenant à des femmes concentrent aussi leurs activités dans des industries à forte intensité d'exportation, par exemple les services professionnels et techniques, la fabrication et le commerce de gros. Étant donné que les entreprises exportatrices sont parmi les plus fortes de l'économie, il est important que les PME appartenant à des femmes approchent les exportations comme une occasion de croissance.

Pour en savoir plus, consultez le rapport intégral de notre Bureau de l'économiste en chef, *PME exportatrices détenues majoritairement par des femmes au Canada*.
deleguescommerciaux.gc.ca



L'équipe FACI est prête à vous aider : Paige Kirk, Lynne Thomson, Josie Mousseau, Edith Morency et Miriam López-Arbour.

SOUTIEN À L'EXPORTATION D'UNE ÉTAPE À L'AUTRE

Vous êtes prête à exporter ou à élargir votre présence mondiale? Prenez la route à l'aide de ces outils, programmes et services.

ÉTAPE 1 : FAITES VOS RECHERCHES

L'élaboration de votre stratégie d'exportation commence forcément par un travail de recherche et de planification. C'est l'étape inévitable pour cerner les meilleurs débouchés et saisir comment pénétrer votre marché cible.

Planification des exportations

- **Guide pas-à-pas à l'exportation** – Créez votre plan d'exportation, choisissez vos marchés cibles, et livrez vos produits ou services sur le marché avec l'aide de ce guide mis au point par le Service des délégués commerciaux (SDC). bit.ly/sdc_guide
- **Exporter aux États-Unis** – Consultez ce guide du SDC pour planifier votre arrivée sur le marché américain. Renseignez-vous au sujet de l'ALENA, des caractéristiques du marché américain, des déplacements transfrontaliers et des procédures américaines en matière de douane. femmesdaffairesencommerce.gc.ca
- **Introduction à l'exportation** – Dans ce guide d'Exportation et développement Canada, vous découvrirez tout ce qu'il faut savoir au sujet de la vente sur des marchés internationaux. edc.ca

Contrôles à l'importation et l'exportation et exigences connexes

- **Manuel des contrôles à l'exportation** – Dans ce guide d'Affaires mondiales Canada, vous obtiendrez des renseignements pratiques sur les contrôles à l'exportation, les demandes de licence d'exportation et les exigences liées à l'importation. international.gc.ca

ÉTAPE 2 : CONSULTEZ LES SERVICES DU GOUVERNEMENT POUR LES EXPORTATEURS

Le gouvernement du Canada offre des services utiles visant précisément à répondre aux besoins de votre entreprise. Communiquez avec nous pour savoir comment nous pouvons vous aider.

- **Femmes d'affaires en commerce international** – Des produits et des services ciblés pour aider les entrepreneures à accroître leur présence mondiale. Nous vous mettrons en contact avec les programmes et les services dont vous avez besoin pour réussir. femmesdaffairesencommerce.gc.ca
- **Le Service des délégués commerciaux du Canada** – Évaluez votre plan d'affaires international, ayez accès à des renseignements obtenus sur le terrain, obtenez des conseils pratiques, et communiquez avec des personnes-ressources sur le terrain dans 161 villes du Canada et du monde entier. Visitez deleguescommerciaux.gc.ca. Créez votre profil MON SDC (bit.ly/mon_sdc) pour avoir accès aux publications et guides ainsi qu'aux études de marché du SDC. Inscrivez-vous à CanadExport pour obtenir les dernières nouvelles sur la façon de faire des affaires sur la scène internationale. canadexport.gc.ca

- **Service d'exportation agroalimentaire** – Ce programme d'Agriculture et Agroalimentaire Canada aide les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires en leur offrant de l'information commerciale, des conseils commerciaux, des occasions d'assister à des événements commerciaux et plus encore. agr.gc.ca
- **Accélérateurs technologiques canadiens** – Soutien aux entreprises canadiennes à forte croissance dont les produits ou services sont prêts à être commercialisés, afin de leur donner accès aux marchés mondiaux et à des services d'entrepreneuriat dans le secteur des technologies de l'information et des communications, des sciences de la vie et des technologies propres. deleguescommerciaux.gc.ca
- **Réseau Entreprises Canada** – Réseau de 400 centres de services aux entreprises qui, d'un bout à l'autre du Canada, ont pour mission d'aider les entrepreneurs. entreprisescanada.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. ic.gc.ca
- **Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE)** – Six organismes fédéraux fonctionnent sous l'égide d'ISDE. Chacun d'entre eux offre des services aux entreprises, 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
 - FedDev Ontario (Sud de l'Ontario) FedDevOntario.gc.ca
 - FedNor (Nord de l'Ontario) fednor.gc.ca
 - Diversification de l'économie de l'Ouest Canada wd-deo.gc.ca
- **Service Canada** – Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet du gouvernement du Canada, téléphonez au 1-800-O-Canada ou visitez Canada.ca.

[...suite à la page 9]

RESTEZ EN CONTACT AVEC L'ÉQUIPE FACI

La coordinatrice de l'information de FACI, Miriam López-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 FACI sur linkd.in/bwit-faci.

« Notre groupe LinkedIn compte plus de 2 000 membres actifs qui font part de nouvelles, d'occasions et de ressources pour les femmes d'affaires dynamiques. Joignez-vous à nous pour créer de formidables réseaux et participer à des conversations intéressantes. »

N'oubliez pas de gazouiller sur Twitter à l'aide du mot-clic **#exportatrices!**



SOUTIEN À L'EXPORTATION D'UNE ÉTAPE À L'AUTRE

[Suite de la page 8]

ÉTAPE 3 : TROUVEZ DES FOND

Besoin de fonds ou d'une assurance pour pénétrer votre marché ou conclure un contrat? Les ressources et programmes pancanadiens disponibles dans votre région pourront peut-être vous aider.

Ressources pancanadiennes

- **La Banque de développement du Canada (BDC)** – Les programmes de financement de la BDC aident à réaliser des projets importants et à favoriser la croissance des entreprises. Ceci comprend un nouveau programme pour les entreprises dirigées par des femmes dans le secteur des technologies, ainsi que des fonds d'amorçage pour des initiatives régionales ciblées. bdc.ca
- **Femmes d'affaires en commerce international (FACI)** – Pour obtenir des mises à jour supplémentaires, de l'information sur les fonds et programmes de financement fédéraux offerts partout au Canada aux entreprises appartenant à des femmes. femmesdaffairesencommerce.gc.ca
- **Réseau Entreprises Canada** – L'outil de recherche de programmes de financement vous permet de chercher les programmes offerts dans votre région et votre secteur. entreprisescanada.ca
- **CanExport** – Programme de financement pour les petites et moyennes entreprises canadiennes désirant développer de nouveaux marchés d'exportation. international.gc.ca/canexport
- **Exportation et développement Canada** – Solutions de financement et d'assurance-crédit à l'exportation pour les entreprises qui exportent. edc.ca
- **Futurpreneur Canada** – Financement, mentorat et soutien aux entrepreneurs en herbe de 18 à 39 ans. futurpreneur.ca
- **Programme d'aide à la recherche industrielle du Centre national de recherches du Canada** – Services de financement pour appuyer l'innovation et accélérer la croissance. nrc-cnrc.gc.ca
- **Startup Canada Women Entrepreneurship Fund** – Ce fonds investit dans des initiatives communautaires ayant une incidence marquée et visant l'avancement de l'entrepreneuriat parmi les femmes. startupcan.ca (en anglais seulement)

Ressources régionales

Women's Enterprise Organizations of Canada (WEOC) – Programmes de financement disponibles partout au Canada par l'entremise des organisations membres de WEOC. Trouvez un centre dans votre région. weoc.ca (en anglais seulement)

EST DU CANADA

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

CENTRE DU CANADA

- **Accès aux marchés d'exportation** – Programme de développement des marchés mondiaux pour les entreprises de l'Ontario. exportaccess.ca

- **Femmessor** – Fonds d'emprunt de 19 millions de dollars pour les entrepreneures du Québec. Accorde des prêts variant entre 20 000 \$ et 150 000 \$. femmessor.com

- **PARO Centre pour l'entreprise des femmes** – Fonds et programmes d'emprunt communautaire pour aider les femmes du Nord de l'Ontario à lancer, développer ou promouvoir leur entreprise ou à trouver de nouveaux débouchés. paro.ca

OUEST DU CANADA

- **Export Support Fund** – Ce programme aide les entreprises albertaines qui désirent percer de nouveaux marchés internationaux. alberta.ca (en anglais seulement)
- **L'initiative pour les femmes entrepreneures** – Prêts pour les femmes d'affaires de l'Ouest du Canada. wd-deo.gc.ca

DATES À RETENIR!

Les 11 et 12 avril 2017

Diversity Procurement Fair 2017
Toronto (Ontario)
camsc.ca (en anglais seulement)

Du 4 au 6 mai 2017

**Women Presidents' Organization
20th Annual Conference**
Orlando (Floride)
womenpresidentsorg.com
(en anglais seulement)

Du 18 au 22 juin 2017

**Mission commerciale de
FACI à la Conférence et foire
commerciale du WBENC**
Las Vegas (Nevada)
femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Du 14 au 16 septembre 2017

**Mission commerciale de FACI à
la conférence d'expansion des
affaires « Go for the Greens »
pour les entrepreneures**
Orlando (Floride)
femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Le 28 septembre 2017

WBE Canada Conference
Toronto (Ontario)
wbcanada.org
(en anglais seulement)

Du 2 au 4 octobre 2017

**Femmes d'Affaires - Sommet
de l'Amérique du Nord**
Atlanta (Géorgie)
femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Du 15 au 21 octobre 2017

**Semaine des petites
entreprises au Canada**
Activités partout au Canada
bdc.ca/spme

Novembre 2017

**Stimuler l'économie, Conférence
nationale de WEConnect
International au Canada**
Toronto (Ontario)
weconnectinternational.org
(en anglais seulement)

Le 8 mars 2018

**Journée internationale
de la femme**
Information actualisée et
calendrier des événements à :
internationalwomensday.com
(en anglais seulement)

Pour recevoir les dernières nouvelles, la liste des prochains événements et des alertes par courriel, inscrivez-vous à femmesdaffairesencommerce.gc.ca.
Joignez-vous à nous sur LinkedIn, à linkd.in/bwit-faci.

CANADEXPORT

Magazine officiel du SDC

.....
CANADEXPORT.GC.CA

RÉSEAUX ET ASSOCIATIONS DE FEMMES D'AFFAIRES

Nous vous invitons à communiquer avec ces associations et organismes sectoriels, qui aident les entrepreneures et les entreprises appartenant à des femmes. Nos ressources sont organisées par catégorie.

ASSOCIATIONS SECTORIELLES

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

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

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

OWIT—Ottawa
owit-ottawa.ca

OWIT—Toronto
owit-toronto.ca

SheTrades
shetrades.com (en anglais seulement)

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

Women in Aerospace
wia-canada.org (en anglais seulement)

Les femmes en communications et technologie
cwc-afc.com

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

Women in Infrastructure
womensinfrastructure.net
(en anglais seulement)

Women in Resource Development Corporation
wrdc.nf.ca (en anglais seulement)

ENTREPRENEURIAT – ASSOCIATIONS NATIONALES

Association des femmes d'affaires francophones
afaf.ca

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

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

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

Réseau des Femmes Exécutives
wxnetwork.com/fr/

Startup Canada
startupcan.ca (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 Enterprise Organizations of Canada
weoc.ca (en anglais seulement)

Women in Technology International
witi.com (en anglais seulement)

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

ENTREPRENEURIAT – ASSOCIATIONS RÉGIONALES

EST DU CANADA

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

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

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

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)
womensbusinessnetwork.ca
(en anglais seulement)

OUEST DU CANADA

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com (en anglais seulement)

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

Women Entrepreneurs of Saskatchewan
womenentrepreneurs.sk.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)



Félicitations à toutes les femmes d'affaires canadiennes qui, maintenant ou par le passé, ont élargi leurs horizons au-delà des frontières canadiennes afin d'explorer de nouveaux débouchés. Nous tenons également à remercier sincèrement toutes les organisations de femmes d'affaires qui collaborent avec nous pour favoriser votre croissance et votre prospérité. Nous sommes résolu à continuer de vous appuyer!

L'équipe FACI

Voyager au féminin

LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

VOYAGE.GC.CA

Rédactrices en chef du bulletin

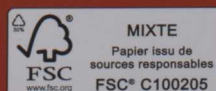
Josie L. Mousseau, directrice adjointe
Femmes d'affaires en commerce international
josie.mousseau@international.gc.ca
343-203-8342

Edith Morency, déléguée commerciale
Femmes d'affaires en commerce international
edith.morency@international.gc.ca
343-203-1896

Lynne Thomson, déléguée commerciale
Femmes d'affaires en commerce international
lynne.thomson@international.gc.ca
343-203-2763

Le bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international* est publié chaque année par le Service des délégués commerciaux du Canada et Affaires mondiales Canada.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada représentée par le ministre du Commerce international, 2017



femmesdaffairesencommerce.gc.ca
linkd.in/bwit-faci
#exportatrices

Numéro de catalogue : FR5-22 | 1922-3781

20
YEARS · ANS

DOCS
CA1
EA163
B77
EXF
no.
2017
Copy 1

business WOMEN 2017

in international trade

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01061847 1

WORKING TOGETHER: CELEBRATING 20 YEARS OF SUCCESS



The Honourable
François-Philippe
Champagne

Minister of
International Trade

The Business Women in International Trade (BWIT) program has so much to celebrate in 2017. Twenty years ago, the team travelled to Washington, D.C. on the first ever women-focused trade mission. Since then, the program has grown and innovated throughout the years, matching Canadian business women with countless commercial opportunities beyond Canada's borders.

Coming from a background of family businesses, and as a businessperson, lawyer and international trade specialist, I have had the pleasure of working with Canadian business women. I am pleased to see that you are more active and successful than ever.

Companies owned by women are the fastest-growing segment in Canada's small business sector. The Government of Canada recognizes your incredible potential and is taking steps to help ensure your continued success.

The BWIT team provides support to business women as you navigate through an ecosystem of exporting services, information and programs to do business abroad. This year's newsletter provides the guidance you need, highlights the program's successes, shares lessons from Canadian business women and offers valuable resources.

As exporters, importers and investors, you will also benefit from our ongoing work to open commercial opportunities with our partners worldwide. This encompasses Canada's close relationship with the United States and our other trading partners. The recently signed Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) will bolster our position, giving Canadians preferential access to the European market.

New economic opportunities abroad translate into economic growth and more jobs. As we mark BWIT's 20th anniversary, may you continue to pursue your ambitions and achieve your international goals.

MESSAGE FROM THE PRIME MINISTER

I am delighted to celebrate the **20th anniversary** of Global Affairs Canada's Business Women in International Trade program. Empowering women in business and trade spurs innovation, promotes different ideas and perspectives, and acts as one of the best predictors of economic growth and prosperity. With the growing force of ambitious and inspirational Canadian women in the business sector, Canada has built a stronger, more prosperous, and more inclusive economy. The Government of Canada and I, as Prime Minister, are working to help women succeed in the global marketplace. We are committed to creating an economy of successful entrepreneurs and business people who have opportunities to invest and develop international ties regardless of their gender. I am thrilled the program has played an important role in this commitment over the last 20 years, and I look forward to even greater success in the future.

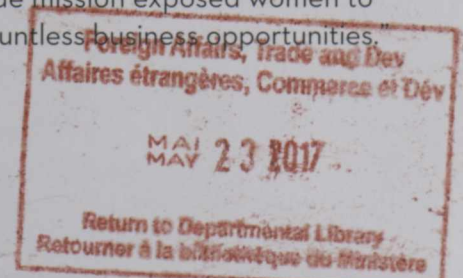
The Right Honourable Justin Trudeau
Prime Minister of Canada

BUSINESS WOMEN IN INTERNATIONAL TRADE: ASSISTING CANADIAN WOMEN SINCE 1997

Twenty years ago, a group of high-impact women pooled their talents and connections to organize the very first Canadian business women's international trade mission. Together with the Government of Canada's support, they travelled to Washington, D.C. with 100 passionate entrepreneurs looking to access export opportunities south of the border. It was the start of something big.

"The first women-focused trade mission laid the foundation for the Government of Canada's support for business women," says Josie Mousseau, Deputy Director of the Business Women in International Trade program at Global Affairs Canada. "The trade mission exposed women to exporting and yielded countless business opportunities."

[...continued on page 2]



Global Affairs Canada
Trade Commissioner Service

Affaires mondiales Canada
Service des délégués commerciaux

Canada

BUSINESS WOMEN IN INTERNATIONAL TRADE

[continued from page 1]

Entrepreneur Andrina Lever, then President of Women Entrepreneurs of Canada, was instrumental in getting the trade mission off the ground. "Everyone focused their energies on helping women export. We conducted research on women exporters, solicited private sector support and had the federal government behind us," says Lever.

By all accounts, it was a huge success. The trade mission generated millions of dollars in trade for Canadian business women and led to the launch of the program now known as Business Women in International Trade at Global Affairs Canada.

"The trade mission underscored the importance of supporting women entrepreneurs. Today, BWIT provides access to resources and networks through a dedicated website, newsletters and annual trade missions for women," explains Mousseau. "Our strategy keeps us focused on our priorities. Women entrepreneurs are central to our work."

RBC Economics Research estimated that majority women-owned businesses contributed almost \$150 billion to the Canadian economy (2011). According to a 2012 BMO study, women-owned businesses employ more than 1.5 million people in Canada.



Barb Stegemann.
Founder, The 7 Virtues

Halifax perfume entrepreneur Barb Stegemann is one of them. Like other women before her, she's on a mission to pay it forward. As founder of The 7 Virtues, she buys essential oils from farmers in Afghanistan, Rwanda and Haiti. Her goal? To help them rebuild their lives after war and strife.

"When we pay farmers fair market value, they don't have to rely on illegal crops to make a living,"

explains Stegemann. "We're ahead of our time. MBA programs in Canada are studying our business model because today's youth want to change the world. Their measure of success is not money—it's about leaving this world a better place."

Stegemann says success is within reach for businesses that take risks and reach out to their networks for support along the way.

"The BWIT team and the Trade Commissioner Service have been instrumental in our expansion and growth," she explains. "It's much more powerful when they call a buyer for me. I wouldn't dare go into a country without their support. I have been incredibly impressed by the whole organization."

SERVICES TO SUPPORT WOMEN

In addition to this annual newsletter, the Business Women in International Trade (BWIT) program offers innovative products and services to help Canadian women-owned businesses succeed on a global scale.

BWIT Trade Missions—Ready to take flight? BWIT leads trade missions for women entrepreneurs. We help you prepare for the trade mission to make sure you get the most out of it. We also offer advice and assistance before, during and after your business trip.

businesswomenintrade.gc.ca

BWIT Website—Connect with us online for information and resources to help you export, invest abroad and grow your markets. Find out about funding, supplier diversity, selling to the U.S. market, export and import controls, trade agreements and much more. businesswomenintrade.gc.ca

BWIT LinkedIn Group—Join our interactive online discussions on everything related to women in international business. Share information, successes and opportunities with our members. linkd.in/bwit-faci

BWIT News—Our monthly email updates will keep you informed about upcoming events, programs, trade missions, research and tools for women entrepreneurs. Sign up today. businesswomenintrade.gc.ca

Directory of Women-Owned Businesses—Get the attention of more than 5 million visitors and procurement professionals from around the world. Register for this free online directory. ic.gc.ca/bwit



REMEMBER US ON SOCIAL MEDIA

Use #womenexporters



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

bit.ly/tcs_guide

SPOTLIGHT ON SUCCESS

Newfoundland entrepreneur Sydney Ryan has found the key to long-term success: innovation. It's a trait she inherited from her father who started Telelink to provide phone answering services to St. John's doctors and lawyers 50 years ago.

"My dad was a pioneer. He brought the first communications towers and paging systems to the island, and the first air-to-ground commercial telephones on airplanes."

Inspired by his innovative spirit, Ryan and her business partner, Cindy Roma, grew Telelink in leaps and bounds after stepping into the co-CEO roles two decades ago. Today, the contact centre employs 100 people and provides services to customers in Canada, the U.S., the United Kingdom, Mexico and South America.

"We expanded our traditional answering service. Our customers were looking for more specialized services to keep their employees safe, so we evolved to meet their needs," says Ryan. "It opened up a whole new world for us. Today, our revenue is 10 times what it was when we took over the company."

Success also means weathering storms, including the downturn that hit Newfoundland and Labrador's economy when oil prices plummeted in 2014-15. Telelink shifted gears quickly to replace lost revenues from its customers in the oil and gas sector.

"We started providing outsourced labour to U.S. call centres that were desperate for talent," explains Ryan. "True success is getting yourself through the rough times. We're growing every day. The Australian market is on our radar next."

The company also knows when to turn to others, like the Business Women in International Trade (BWIT) program, for support and advice.

"Our role is to advocate for businesses like Telelink," explains Trade Commissioner Lynne Thomson. "We have a significant networking capacity through our 161 offices in Canada and abroad. We use our connections to introduce business women to the right people, such as buyers, partners and others who will help their businesses grow. We organize trade missions, which include business-to-business meetings, matchmaking and networking receptions to give Canadian business women profile internationally."

Thomson says maintaining a long-term relationship with the BWIT team makes a world of difference. "Businesses change hands, direction and focus. We're here to help. Stay in touch with us. We'll keep you visible and let you know about new opportunities in international markets."

Ready to grow? Connect with the BWIT team by email today: bwit@international.gc.ca.

“ SOUND ADVICE: WHY MENTORS MATTER



"I love mentoring women of all ages and at all stages of entrepreneurship. Being a mentor is about providing guidance, counselling and feedback, as well as introducing them to new contacts."

"How do you find the right mentor for you? You should share the same passion for business. Make sure there's a strong connection. Tell your

mentor what you want to achieve, ask for help to explore new ideas, clarify realistic goals and explore solutions together."

Anik Lehouiller, Réseau des Femmes d'affaires du Québec mentor
Montreal, QC

BDC INVESTS IN WOMEN ENTREPRENEURS

"Women entrepreneurs represent an enormous economic force in Canada. The Business Development Bank of Canada (BDC) is committed to helping women-owned businesses grow and succeed both domestically and internationally. That's why we take great pride in our partnership with BWIT."

"Our investment in women includes the Women Entrepreneurs' Initiative, which provides loans and support to companies that are majority women-owned. We have earmarked \$700 million in lending for women over three years. We offer advisory services and mentorship tailored to each business' needs."

"We are delighted to be injecting \$50 million into women-led start-up tech firms. Some of the funds will be used to create a program with venture and growth capital."

Nancy Goudreau, Director, Corporate Financing
Business Development Bank of Canada



FAST-TRACK YOUR GLOBAL GROWTH WITH CANEXPORT



Renée Safrata, CEO
Vivo Team

Renée Safrata is breaking into the U.S. market 18 months sooner than planned, and she credits the CanExport program for getting her there. The CEO of Vivo Team, a web platform that analyzes team productivity and provides training solutions for improved performance, was recently awarded nearly \$50,000 in matching funds over three years to explore the U.S. market's potential for her growing business.

"We are conducting focus groups in four American cities with 150 businesses that have expressed a real interest in our offering," says Safrata. "The focus groups will help us determine our positioning so we can tailor our marketing and branding to meet our clients' needs."

Delivered by the Trade Commissioner Service (TCS), CanExport is a five-year, \$50 million program that provides financial support to small and medium-sized enterprises (SMEs) looking to develop new export markets. The program funds a wide range of export marketing activities, such as travel, participation in trade shows and trade missions, creating or translating marketing products, and more. Non-repayable contributions range from \$10,000 to \$99,999 per project.

Since the program was launched in January 2016, CanExport has approved funding for 550 Canadian SMEs. To date, Global Affairs Canada has committed more than \$17.5 million to support Canadian SMEs entering new markets.

"Successful applicants demonstrate that they have a solid plan in place," explains Elise Racicot, CanExport Program Manager. "They have identified their partners and clients, and have the resources they need to break into the market."

For Vivo Team, the support received from BWIT and the TCS has been indispensable. "They have been with us every step of the way," says Safrata. "We were able to rework our application based on BWIT's feedback. Once you are approved for funding, the TCS is very keen to support you with advice and on-the-ground knowledge."

As for words of advice for potential applicants to the CanExport program, Safrata's message is simple: "Be very thorough with your application. Provide a detailed budget and show how you will use the funds."

To apply for CanExport funding, visit international.gc.ca/canexport.

WOMEN ON THE WORLD STAGE

Canadian business women are making their mark on the international stage. From international meetings such as Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) to the G20 gatherings of the world's top economies, women are shaping the global agenda and advocating for women's causes worldwide.

"I applaud the G20's decision in 2015 to add a new formal women's engagement group to the agenda, to better integrate women's perspectives and a gender equality lens across the G20. It's encouraging that our global leaders want to advance the United Nations' Sustainable Development Goals on female labour and youth employment. I'm extremely pleased the G20 leaders committed to supporting 'policies that encourage firms of all sizes—in particular, women entrepreneurs, youth entrepreneurs and women-led companies' at their 2016 Leaders' Summit."

Laurel Douglas, CEO, Women's Enterprise Centre, B.C.
Canadian delegate at the W20 in Beijing, China in May 2016

"As G20 Sherpa for the Prime Minister, one of my top priorities is to ensure that Canada's engagement at the G20 serves to expand opportunities for women and girls to benefit from and contribute to economic prosperity. This includes inviting their recommendations to inform policy development within the G20, and reflecting their interests and priorities in G20 leaders' commitments. Canada wants to promote women's leadership and highlight the important role that women play as drivers of the economy."

Vincent Rigby, Prime Minister's G20 Sherpa
Assistant Deputy Minister, Strategic Policy
Global Affairs Canada

"Any group that is under-represented in the global economy needs to be recognized in government policy. Empowering women to start businesses is a tool for social change. It comes from conveying the message that entrepreneurship is a career choice, and that women have skills they can commercialize. I've walked that path. It was an honour to stand up and share my story, and to inspire other women."

Anne Whelan, President and CEO, Seafair Capital
Canadian representative at the APEC Forum in
Lima, Peru in June 2016

CERTIFICATION OPENS DOORS TO OPPORTUNITIES

"Don't spend time beating on a wall, hoping to transform it into a door." - Coco Chanel

Certification gives you direct access to sales contracts with corporations and governments that are actively seeking to diversify their supply chains. Many have formal supplier diversity programs in place to purchase from minority-owned businesses, including women, Aboriginal or visible minorities. In fact, companies like Walmart, Microsoft, IBM, UPS, BMW and Coca-Cola purchase billions of dollars each year from certified minority-owned businesses.



Alicia Woods, Owner
Covergalls

The Business Women in International Trade (BWIT) program offers direct access to these opportunities through women-focused trade missions to supplier diversity conferences each year. Alicia Woods took part in BWIT's June 2016 trade mission to the Women's Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference and Business Fair in Orlando, Florida.

"I was amazed at the opportunities available through certification," explains Woods, who owns Covergalls, a women's workwear company. "The BWIT team introduced me to several large companies with supplier diversity programs."

Covergalls secured a product trial through ExxonMobil and is currently in talks with Monsanto. "I'm thrilled because it means getting our product in the hands of the customer. Certification is one step closer to signing a deal."

To qualify for certification, your business must be 51% or more women, Aboriginal or visible minority-owned and operated. Certifying bodies also offer training, mentorship and advice:

- **Women-owned**—WBE Canada wbecanada.org; WEConnect International in Canada weconnectinternational.org
- **Aboriginal and visible minority-owned**—Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council camsc.ca

Trade Commissioner Neil Robinson has worked with a number of women-owned companies like Covergalls. He says that doing business with corporations involves a great deal of preparation.

"It all starts with understanding your product and your value proposition. Alicia's coveralls are designed for the growing number of women who work in male-dominated industries. That's unique," explains Robinson. "You also need to target your pitch. Get to know the company's supply chains and how you fit in. Tailor your sales and marketing tools to position yourself for success."



Huiping Zhang, President
wintranslation

Like Covergalls, Ottawa's wintranslation has a unique offering. The company translates into 100 languages, and specializes in Canada's Aboriginal languages. With 500 translators on her roster, President Huiping Zhang is doing business in the U.S. and Europe. She says that being certified as a women-owned business is a huge asset—and something she highly recommends.

"It opens doors. There's a large community of certified businesses and corporate customers with supplier diversity programs," says Zhang. "We take part in BWIT's women-focused trade missions and supplier diversity conferences. Each time, we make more contacts and leave with contracts. It's been a great relationship and business building tool."

“ SOUND ADVICE: SPREAD YOUR WINGS



"HCMWorks is a contingent workforce service provider offering our clients access to talent, expertise, technology and processes that reduce workforce costs, while increasing recruitment efficiencies. We started in business with a \$1.5 million contract. We had several flagship Canadian accounts, but our revenue became stagnant. Expanding to the U.S. was one

of our best decisions. Our growth has far surpassed our expectations. We deal with U.S. decision-makers, which has opened the door to their international operations. We are now a \$155 million company.

"My advice? Look to the U.S. Take advantage of the Fortune 500 supplier diversity opportunities. These set-aside programs for women and minority-owned businesses create a platform for you to compete against larger suppliers."

Julia Fournier, President & CEO, HCMWorks
Ottawa, ON

HOW TRADE MISSIONS MAKE ALL THE DIFFERENCE



Heather Daymond, Owner
Shut Ur Pie Hole

When Heather Daymond received an invitation to supply her pies-in-a-jar to hundreds of celebrities at the Emmy Awards in Hollywood last year, she knew she had to ramp up her plans to enter the U.S. market. Not one to miss a beat, the owner of Shut Ur Pie Hole found out about a trade mission for women taking place days after the Emmys, so she immediately signed up.

"I was already working with the Trade Commissioner Service in Winnipeg to prepare for the U.S. market," she explains. "Then the Emmys, the trade mission and an invitation to do a pie bake-off on The Food Network's *Sugar Showdown* came along, so I knew I needed to go for it."

Trade Commissioner Ryan Kuffner guided Daymond through the opportunities. They discussed market entry strategies such as private labelling, exporting her brand, and selling in stores or through e-commerce.

"One of Heather's challenges was that she did not have clear data on her product's shelf life, so I put her in touch with testing companies," says Kuffner. "I also connected her with a trade commissioner in the U.S. who helped with labelling requirements, e-commerce regulations and shipping logistics."

To prepare for the Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs in Florida, Daymond worked with the Business Women in International Trade (BWIT) team. "They helped me understand how to draw the greatest benefit from the trade mission—from refining my elevator pitch to resonate with potential customers to facilitating introductions," she says.

As part of BWIT's business-to-business opportunities for trade mission participants, she met with buyers from Disney and introduced her pies-in-a-jar idea to offer as wedding favours and corporate gifts.

"Meeting the Disney buyers was a real coup. I sold them on my products, my company and the brand recognition I've built in the market thanks to the Emmys and The Food Network," says Daymond. "Our pies are like grandma's, so I focused on the fact that customers want homemade, unprocessed foods. They expressed a real interest in building a relationship, and since that time, I've been in regular contact with Disney."

JOIN US FOR OUR 2017 TRADE MISSIONS

BWIT is leading three women-focused trade missions to the U.S. in 2017. The Canadian Business Women's Trade Mission to the Women's Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference and Business Fair in Las Vegas takes place in June, the trade mission to the Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs in Orlando is scheduled for September, while the Women in Business North American Summit will take place in Atlanta in October. To join, go to businesswomenintrade.gc.ca.



BWIT trade mission to the Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs in Orlando, Florida (September 2016)

FREE TRADE WITH THE EU

Canadian producers, manufacturers and exporters in virtually all sectors will be able to export to Europe like never before, thanks to the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). The Agreement will eliminate or reduce trade barriers. Once CETA is fully implemented, 99% of the EU's tariff lines for Canadian goods will be duty-free. From cosmetics to construction equipment, your goods will become far more competitive.

Find out what's in store for your business.
international.gc.ca/CETA

❓ DID YOU KNOW

BWIT played a key role in facilitating the recently signed Memorandum of Understanding between Canada, Mexico and the U.S. to support the growth of women-owned businesses in North America. The goal? To advance gender equality and women's economic empowerment through partnerships, support, mentorship, trade missions and resources that will help women entrepreneurs connect with buyers and suppliers. businesswomenintrade.gc.ca

EXCELLING IN TRADE: TIPS FROM TRADE COMMISSIONERS

Do you have plans to participate in a trade mission, travel for business, or attend a conference or trade show? We turned to our trade commissioners in Vancouver and Miami for their advice.

PLAN AHEAD FOR BEST RESULTS

“Before you go on a business trip, research your target market and be clear about the purpose of your trip. Do you want to meet with potential customers, agents, partners or someone who can help commercialize your technology? Reach out to the Trade Commissioner Service in your region for advice. We can connect you with trade commissioners in your target market, who will provide market and sector information, along with a list of qualified leads. If you’re attending a trade show or conference, build some excitement around your presence before you leave. Send out invitations to your booth and get the word out on social media. When you’re on-site, be engaging! Tailor your pitch for each person you meet.”

Christian Hansen, Senior Trade Commissioner and
Renee Umezuki, Trade Commissioner, Vancouver

STAY ON MESSAGE AND FOLLOW UP

“The Business Women in International Trade missions put you face-to-face with buyers from large multinationals. If you secure a B2B matchmaking meeting, don’t overpromise and make sure you have the capacity to deliver. Meet as many people as you can. Within two weeks of returning home, connect with your new contacts on LinkedIn and Twitter, then schedule quarterly follow-ups in your calendar.”

Ximena Pauvif-Machado, Trade Commissioner, Miami

STRONGER TOGETHER: PARTNERSHIPS TO ADVANCE WOMEN

When it comes to assisting business women across Canada, the Business Women in International Trade (BWIT) program takes great pride in being part of a national network of partners that supports women at every stage of business development. Here’s what two of our valued partners have to say:

“The Women’s Enterprise Centres, which are part of the Women’s Enterprise Organizations of Canada (WEOC), have a long history of providing services to women entrepreneurs. While we bring the grassroots development of entrepreneurs to the table, BWIT provides the opportunities and guidance

necessary for our business women to internationalize. The BWIT team helps our clients navigate new markets and prepare for trade missions. The women-focused trade missions they lead create incredible opportunities for entrepreneurs 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, WEOC Board of Directors

“To build an ‘innovation nation,’ we need to work together to support, champion and promote business women. I think BWIT is an amazing program. Startup Canada acts as a pipeline to promote BWIT’s initiatives to our 150,000 members so that women entrepreneurs can participate in these incredible opportunities. The more we work together, the more we can unleash the innovative and growth potential of Canadian business women.”

Victoria Lennox, Co-Founder & CEO, Startup Canada

🔍 DID YOU KNOW

More and more, women-owned businesses are helping to power our economy. Small and medium-sized enterprises (SMEs) owned by women represented 15.7% of all SMEs in Canada, and 11.1% of exporting SMEs in 2014. Female SMEs exhibit a number of characteristics that are common to SMEs more generally: exporters are larger and have owners with more education and experience than non-exporters. Likewise, women exporters are located in export-intensive industries, such as professional and technical services, manufacturing and wholesale trade. As exporters are some of the strongest firms in the economy, it is important that female SMEs look to exporting as an opportunity to expand their businesses.

Read the full report, *Majority-Female Owned Exporting SMEs in Canada*, from Global Affairs Canada’s Office of the Chief Economist. businesswomenintrade.gc.ca



Team BWIT is ready to help you: Paige Kirk, Lynne Thomson, Josie Mousseau, Edith Morency and Miriam López-Arbour.

STEP-BY-STEP EXPORTING SUPPORT

Ready to export or expand your global footprint? Tap into these tools, programs and services to get you on your way.

STEP 1: DO YOUR RESEARCH

Research and planning can go a long way to help you develop your export strategy, identify the best opportunities and understand what you need to do to enter your target market.

Export planning

- **Step-by-Step Guide to Exporting**—Build your export plan, choose your target markets and get your product or service to market with the help of this Trade Commissioner Service (TCS) guide. bit.ly/tcs_guide
- **Exporting to the United States**—Read this TCS guide to plan your entry to the U.S. market. Find out about NAFTA, U.S. market characteristics, cross-border travel and U.S. Customs procedures. businesswomenintrade.gc.ca
- **Introduction to Exporting**—Learn everything you need to know about selling to international markets in this Export Development Canada guide. edc.ca

Import & export controls and requirements

- **Export Controls Handbook**—Get practical information on Canada's export controls, export permit applications and import-related requirements in this Global Affairs Canada guide. international.gc.ca

STEP 2: ACCESS GOVERNMENT SERVICES FOR EXPORTERS

The Government of Canada offers valuable services targeted specifically to meet your business' needs. Connect with us and find out how we can help you.

- **Business Women in International Trade**—Products and services to help women entrepreneurs expand their global footprint. We'll connect you with the programs and services you need to succeed. businesswomenintrade.gc.ca
- **Trade Commissioner Service**—Evaluate your international business plan, access on-the-ground intelligence, get practical advice and connect with local contacts in 161 cities worldwide, including Canada. Visit tradecommissioner.gc.ca. Create your profile for MY TCS (bit.ly/my_tcs) to access all TCS publications, guides and market reports. Subscribe to CanadExport for news on doing business internationally at canadexport.gc.ca.
- **Agri-Food Trade Service**—This Agriculture and Agri-Food Canada program supports food and agriculture

exporters with market information, trade counselling, trade events and much more. agr.gc.ca

- **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
- **Canada Business Network**—Network of 400 business service centres across Canada to support entrepreneurs. canadabusiness.ca
- **Canadian Intellectual Property Office**—Protect your business, product or invention with patents, copyrights, trademarks and industrial designs. ic.gc.ca
- **Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED)**—There are six federal agencies operating under ISED. Each offers 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
 - FedDev Ontario (Southern Ontario) FedDevOntario.gc.ca
 - FedNor (Northern Ontario) fednor.gc.ca
 - Western Economic Diversification Canada wd-deo.gc.ca
- **Service Canada**—Call 1-800-O-Canada or visit Canada.ca to access additional information on the Government of Canada.

[...continued on page 9]

STAY CONNECTED WITH BWIT

BWIT's Information Coordinator Miriam López-Arbour invites you to visit our website and sign up for email alerts at businesswomenintrade.gc.ca. You can also connect with the BWIT team at linkd.in/bwit-faci.

"Our LinkedIn group has over 2,000 active members who share news, opportunities and resources for business women on-the-go. Join us for some great networking and conversations."

Don't forget to tweet using our [#womenexporters](https://twitter.com/womenexporters) hashtag on Twitter!



STEP-BY-STEP EXPORTING SUPPORT

[continued from page 8]

STEP 3: FIND FINANCING

Do you need financing or insurance to get into your market or secure a deal? Check out the resources and programs available both Canada-wide and in your region.

Canada-wide resources

- **Business Development Bank of Canada**—BDC funding programs help realize key projects and encourage growth. These include a new program for women-led tech firms and seed funds for targeted regional initiatives. bdc.ca
- **Business Women in International Trade**—For additional up-to-date, Canada-wide information on government funding and financing programs for women-owned businesses. businesswomenintrade.gc.ca
- **Canada Business Network**—The 'Find Programs' tool allows you to search for financing by region and industry. canadabusiness.ca
- **CanExport**—Financing program for small and medium-sized Canadian businesses looking to develop new export markets. international.gc.ca/canexport
- **Export Development Canada**—Financing and insurance solutions for exporters. edc.ca
- **Futurpreneur Canada**—Financing, mentoring and support tools for aspiring business owners aged 18–39. futurpreneur.ca
- **National Research Council Industrial Research Assistance Program**—Funding services to support innovation and accelerate growth. nrc-cnrc.gc.ca
- **Startup Canada Women Entrepreneurship Fund**—This fund invests in high-impact, grassroots initiatives that will advance women's entrepreneurship. startupcan.ca

Regional resources

Women's Enterprise Organizations of Canada—Funding programs available through WEOC's member organizations across Canada. Find a centre in your region. weoc.ca

✦ EASTERN CANADA

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

✦ CENTRAL CANADA

- **Export Market Access**—Global expansion program for Ontario businesses. exportaccess.ca
- **Femmessor**—\$19 million loan fund for women entrepreneurs in Quebec, providing loans between \$20,000 and \$150,000. femmessor.com/eng

- **PARO Centre for Women's Enterprise**—Community loan fund and programs to help women across Northern Ontario start, grow or build new business opportunities. paro.ca

✦ WESTERN CANADA

- **Export Support Fund**—This program supports Alberta businesses looking to enter new international markets. alberta.ca
- **Women's Enterprise Initiative**—Loans for Western Canadian business women. wd-deo.gc.ca

SAVE THE DATE!

April 11–12, 2017

2017 Diversity Procurement Fair
Toronto, Ontario
camsc.ca

May 4–6, 2017

Women Presidents' Organization 20th Annual Conference
Orlando, Florida
womenpresidentsorg.com

June 18–22, 2017

BWIT Trade Mission to WBENC National Conference and Business Fair
Las Vegas, Nevada
businesswomenintrade.gc.ca

September 14–16, 2017

BWIT Trade Mission to Go for the Greens Business Development Conference for Women Entrepreneurs
Orlando, Florida
businesswomenintrade.gc.ca

September 28, 2017

WBE Canada Conference
Toronto, Ontario
wbecanada.org

October 2–4, 2017

Women in Business North American Summit
Atlanta, Georgia
businesswomenintrade.gc.ca

October 15–21, 2017

Small Business Week Canada
Activities across Canada
bdc.ca/sbw

November 2017

Power the Economy, WEConnect International in Canada National Conference
Toronto, Ontario
weconnectinternational.org

March 8, 2018

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

Sign up for current information, events and email alerts at businesswomenintrade.gc.ca. Connect with us on LinkedIn at linkd.in/bwit-faci.

CANADEXPORT

Official Magazine of the TCS

.....
CANADEXPORT.GC.CA

WOMEN'S BUSINESS NETWORKS AND ASSOCIATIONS

We encourage you to connect with these industry associations and organizations that support women entrepreneurs and women-owned businesses. Our resources are organized by category.

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Women in Technology
canwit.ca

DigitalEve (New Media)
digitaleve.org

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

OWIT—Ottawa
owit-ottawa.ca

OWIT—Toronto
owit-toronto.ca

SheTrades
shetrades.com

Society for Canadian Women
in Science and Technology
scwist.ca

Women in Aerospace
wia-canada.org

Women in Communications
and Technology
cwc-afc.com

Women in Film & Television Toronto
wift.com

Women in Infrastructure
womensinfrastructure.net

Women in Resource
Development Corporation
wrdc.nf.ca

ENTREPRENEURSHIP—NATIONAL

Association des femmes
d'affaires francophones
afaf.ca (French only)

Canadian Association of Women
Executives and Entrepreneurs
cawee.net

Forum for Women Entrepreneurs
fwe.ca

Professional Women's Network
pwncanada.ca

Startup Canada
startupcan.ca

Women in Leadership Foundation
womeninleadership.ca

Women of Influence
womenofinfluence.ca

Women Presidents' Organization
womenpresidentsorg.com

Women's Enterprise
Organizations of Canada
weoc.ca

Women's Executive Network
wxnetwork.com

Women in Technology International
witi.com

Young Women in Business
ywib.ca

ENTREPRENEURSHIP—REGIONAL

✦ 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

✦ CENTRAL CANADA

Femmessor
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

✦ WESTERN CANADA

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com

WBOM Women in Business (Manitoba)
wbom.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan
womenentrepreneurs.sk.ca

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

Women's Enterprise Centre (Manitoba)
wecm.ca



Kudos to all Canadian business women, past and present, who have expanded your horizons beyond Canada's borders to explore new opportunities, and a sincere thank you to the many business women's organizations that join us to foster your growth and prosperity. We remain committed to supporting all of you!

The BWIT Team

Her Own Way
A WOMAN'S SAFE-TRAVEL GUIDE

TRAVEL.GC.CA

Newsletter Editors:

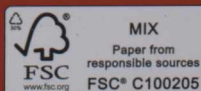
Josie L. Mousseau, Deputy Director
Business Women in International Trade
josie.mousseau@international.gc.ca
343-203-8342

Edith Morency, Trade Commissioner
Business Women in International Trade
edith.morency@international.gc.ca
343-203-1896

Lynne Thomson, Trade Commissioner
Business Women in International Trade
lynne.thomson@international.gc.ca
343-203-2763

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, 2017



businesswomenintrade.gc.ca
linkd.in/bwit-faci
#womenexporters

Catalogue Number: FR5-22 | 1922-3781