

Les Femmes d'affaires

EN COMMERCE INTERNATIONAL

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2010



2010

La voie du succès en exportation : Partenariats et réseaux... Ne partez pas en solo!

L'idée d'élargir votre champ d'action et de vous lancer sur les marchés mondiaux vous sourit peut-être, mais c'est là tout un défi! De nombreux exportateurs expérimentés croient qu'il est plus facile de pénétrer un marché en s'intégrant à des réseaux déjà établis pour former des partenariats productifs. Qu'il s'agisse d'une alliance stratégique avec une entreprise canadienne dont les capacités complètent les vôtres ou avec une entreprise étrangère, il est toujours souhaitable d'envisager cette solution.

Le bulletin de cette année renferme une série d'articles sur les partenariats et sur le travail en réseau qui peuvent aider votre entreprise à atteindre un niveau plus élevé. Vous y trouverez des stratégies efficaces pour la création de partenariats ainsi que des conseils offerts par des femmes d'affaires canadiennes qui ont réussi sur des marchés qui leur paraissaient inatteignables auparavant.

Les avantages des partenariats

- **Accès à des attributs fondamentaux** : les partenaires peuvent ajouter de la valeur à un projet grâce à leurs aptitudes linguistiques, à leur stratégie de marché et à bien d'autres facteurs.
- **Accès aux marchés** : les partenaires peuvent vous donner accès à leurs contacts et leurs clients locaux, et vous aider à comprendre les pratiques locales.
- **Limitation des risques** : l'adhésion à un consortium pour un projet particulier vous permettra d'apprendre des autres membres de l'équipe tout en jouant envers eux un rôle de soutien.

Comment trouver des partenaires

- Communiquez avec les délégués commerciaux qui se trouvent dans les bureaux régionaux à travers le Canada afin qu'ils vous aident à trouver les meilleurs partenaires.
- Joignez-vous à une association professionnelle ou de femmes d'affaires, faites du travail en réseau, prenez la parole lors d'un événement ou participez à une mission commerciale.

Veillez au succès du partenariat

Pour assurer la réussite d'un partenariat, il faut trouver un moyen de le mettre à l'épreuve. Commencez par un petit projet et ne précipitez rien. Dans de nombreuses cultures, il importe avant tout d'établir de bonnes relations. Les partenariats réussissent lorsqu'on leur accorde

Suite à la page 2

Pour vous aider à tirer parti des marchés étrangers

Certification de WEConnect Canada.....	p2
Femmes d'affaires en commerce international : plusieurs ressources pour vous aider	p3
Conseils d'exportatrices prospères	p4
Profitez à fond des missions commerciales	p6
Besoin de financement?	p6
Programmes et services gouvernementaux	p7
Ressources pour étendre votre réseau	p8

Je suis heureux de vous présenter le numéro de 2010 du bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international*. Une fois de plus, ce bulletin annuel se penche sur les succès remportés par les femmes d'affaires, un groupe qui représente un segment considérable de l'économie canadienne.

Il y a au Canada des centaines de milliers d'entreprises appartenant à des femmes qui contribuent à l'économie du pays. La reprise économique demeure la principale priorité du gouvernement en vue de garantir la création d'emplois et la croissance économique. Par conséquent, les femmes qui mènent des activités d'exportation sont bien placées pour apporter une contribution énorme à la réalisation des objectifs décrits dans le « Plan d'action économique du Canada », la stratégie que le gouvernement a mise en place pour faire face à la récession.

Plusieurs exportatrices canadiennes chevronnées ont fait appel au Service des délégués commerciaux, le réseau de professionnels en commerce international du gouvernement qui offrent aux entrepreneurs des conseils d'experts, des renseignements approfondis sur les marchés, des réseaux de soutien et des ressources, afin de les aider à se mesurer à la concurrence sur les marchés d'exportation.

Vous trouverez dans le numéro de cette année les profils de six femmes d'affaires qui ont réussi à s'implanter sur le marché international. Elles ont fait appel à des stratégies d'entrée en marché distinctives ainsi qu'à différents programmes offerts par le gouvernement du Canada. Nous vous encourageons vivement à émuler leurs succès en tirant parti de l'expertise de nos délégués commerciaux. Nous serons là pour vous seconder partout où vous faites des affaires!

L'honorable Peter Van Loan

Le ministre du Commerce international

Condition féminine Canada poursuit sa collaboration avec Affaires étrangères et Commerce international Canada dans le but d'appuyer les femmes d'affaires et de les aider à réussir sur les marchés étrangers. La sécurité économique est l'une des priorités de notre gouvernement, y compris au moyen de l'accès aux marchés.

C'est avec une grande fierté que le gouvernement a annoncé, en mars 2009, qu'il appuyait *WEConnect Canada*. J'admire beaucoup le travail que cet organisme a accompli pour développer davantage la connaissance du monde des affaires et pour aider les femmes à accéder aux marchés aussi bien au Canada qu'à l'étranger. Depuis sa création, *WEConnect Canada* a certifié 48 entreprises à propriété féminine qui, ensemble, ont un chiffre d'affaires annuel global de plus de 380 millions de dollars.

Les femmes d'affaires canadiennes jouent un rôle crucial vis-à-vis la croissance et le renforcement de l'économie canadienne, et vis-à-vis la transition qui nous mènera de la récession à la prospérité. Je suis très heureuse de travailler avec mon collègue, le ministre Van Loan, pour appuyer des projets qui aident les femmes à accéder aux marchés mondiaux.

L'honorable Helena Guergis

La ministre d'État (Condition féminine)



WEConnect Canada ouvre la voie vers de nouveaux débouchés commerciaux

Le numéro du bulletin *Les Femmes d'affaires en commerce international* pour 2009 mettait en vedette le lancement de *WEConnect Canada*. Cet organisme canadien sans but lucratif facilite l'accès aux nouvelles chaînes d'approvisionnement grâce à la certification des entreprises détenues, contrôlées et administrées par des femmes dans une proportion d'au moins 51 %.

WEConnect Canada offre aussi des programmes éducatifs, de formation et de mentorat en vue d'aider les femmes d'affaires à acquérir les compétences requises pour rivaliser avec succès dans l'obtention de contrats. *WEConnect Canada* collabore activement avec les entreprises à propriété féminine admissibles afin de les mettre en contact avec les sociétés commerciales et avec les nombreuses organisations membres du groupe *WEConnect* aux États-Unis, en Europe, en Inde et en Chine.

CETTE CERTIFICATION POURRAIT-ELLE VOUS ÊTRE UTILE?

La certification offre de nombreux avantages aux femmes propriétaires d'entreprises. En voici des exemples :

- l'accès aux programmes de diversification des fournisseurs locaux et mondiaux qui vous aideront à accélérer la croissance de votre entreprise;
- une connaissance plus approfondie du monde des affaires grâce aux contacts avec les acheteurs des sociétés et avec d'autres femmes d'affaires;
- la crédibilité accrue que procure la certification;
- la possibilité de tirer parti de la demande grandissante des entreprises et du secteur public en faveur d'une plus grande diversité des chaînes d'approvisionnement.

En plus de ces avantages, la certification peut aussi ouvrir bien d'autres portes aux entrepreneures!

« Nous avons été l'une des premières entreprises à être certifiées, car nous croyons que la certification procure d'énormes avantages, surtout si l'on tient compte des programmes de diversification des fournisseurs aux États-Unis. Nous entendons le traiter comme un autre marché, un marché qui possède son propre réseau de contacts. »

Michele Bailey, Blazing Design Inc., Oakville (Ont.)

« Les entreprises certifiées par *WEConnect Canada* ont la chance d'accéder à un marché hautement lucratif. »

Laraine Kaminsky, stratège principale, *WEConnect Canada*

La voie du succès en exportation ...

Suite de la page 1

l'attention nécessaire. Ils deviennent contre-productifs lorsqu'on les néglige. Voici les éléments qu'il faut prendre en considération :

- esprit de collaboration et non de concurrence;
- vision similaire de la conduite des affaires;
- connaissance approfondie du partenaire;
- systèmes de gestion de projet efficaces;
- temps et engagement de la part de la haute direction.

Facteurs de réussite pour les exportateurs

Un partenaire clé : Le *Service des délégués commerciaux du Canada*.

Les délégués commerciaux comptent des années d'expérience, connaissent bien le marché et peuvent trouver des partenaires et des réseaux qui vous aideront à réussir.

Pensez stratégiquement. La mise en place d'un réseau est une décision d'affaires qu'il faut traiter sérieusement. Il faut cependant prendre soin de ne pas nuire aux autres activités d'expansion de l'entreprise.

Choisissez soigneusement. Choisissez le bon réseau, c'est-à-dire celui qui pourra vous ouvrir de nouveaux débouchés.

Devenez plus « visible ». Participez activement aux salons professionnels et aux activités de réseautage, faites appel aux médias, prenez part aux activités de comités spécialisés, etc. Maintenez systématiquement le contact avec les membres de votre réseau et manifestez vos intérêts. Il faut que les gens importants vous voient à l'action.

Utilisez les dernières technologies. Faites l'essai d'outils Internet comme les séminaires en ligne, les cyberconférences, Skype, LinkedIn, Twitter, Flickr et autres. On peut s'asseoir à la même table même lorsqu'on se trouve très loin les uns des autres.



Lancement de *WEConnect Canada* à Toronto en avril 2009

Projets et activités prévues en 2010

- Activités habituelles de *WEConnect Canada* à travers le pays, y compris des formations et des séminaires en ligne.
- Mission commerciale à la 11^e conférence-foire nationale du Women's Business Enterprise National Council (WBENC), consacrée au thème *Women in Business 2010: The Opportunity Connection*, Baltimore (Maryland), du 22 au 24 juin.
- Activité de transfert des connaissances de *WEConnect Canada*, se tiendra à l'automne 2010 (endroit à confirmer).

Pour demander la certification de *WEConnect Canada*, vérifiez les critères d'admissibilité sur le site www.WEConnectCanada.org ou adressez-vous à info@WEConnectCanada.org.

Points saillants des activités de *WEConnect Canada* en 2009

- L'organisation a dépassé toutes les attentes en certifiant près de 50 entreprises à propriété féminine et en recevant l'adhésion de 27 sociétés en 2009.
- Mission commerciale au congrès national du WBENC (Women's Business Enterprise National Council) à San Francisco en juin 2009 : 16 chefs d'entreprise canadiennes ont rencontré les acheteurs de sociétés américaines figurant au palmarès Fortune 500.
- Activité de transfert des connaissances tenue à Toronto en octobre 2009 : des entrepreneures de toutes les régions du Canada ont rencontré des représentants de sociétés canadiennes et américaines comme Accenture, Alcatel-Lucent, Avis Budget Group, BMO Groupe financier, Cisco, Dell, Ernst and Young, IBM, KPMG, Manpower, Merck Frosst, Pfizer, Randstad, Banque Royale du Canada, Staples, TD Groupe Financier et Wal-Mart.
- *WEConnect Canada* a remis son premier prix d'excellence à M^{me} Marla Kott, de la société Imprint Plus de Vancouver, pour avoir signé avec un grand acheteur américain un contrat décroché directement grâce à sa certification.

Le gouvernement du Canada offre des services qui vous guideront vers votre but!

Le portefeuille « Femmes d'affaires en commerce international »

Le temps est venu de positionner votre entreprise de façon à tirer parti des possibilités de la reprise économique au-delà des frontières canadiennes. La demande potentielle pour divers produits, services et technologies dans les marchés émergents représente une grande opportunité pour les entreprises canadiennes. Affaires étrangères et Commerce international Canada est là pour les aider à le faire. Que vous ayez déjà une présence sur les marchés internationaux ou que vous souhaitiez tout simplement vous renseigner sur l'exportation et sur les premières étapes à franchir, vous pouvez tirer parti des ressources et de l'expertise que vous offre gratuitement notre vaste réseau de délégués commerciaux au Canada même et dans 150 bureaux à l'étranger.

Le portefeuille « Femmes d'affaires en commerce international » propose une foule de renseignements qui s'adressent expressément aux exportatrices. Nous vous offrons l'accès à des réseaux de soutien ainsi qu'à des ressources spécialement conçues pour vous aider à vous introduire dans le marché très compétitif de l'exportation – et à y réussir! Il vous faut avant tout un produit ou un service qui convient au marché envisagé, et aussi de bons contacts. Le site Web (www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca) vous ouvre la voie vers toute une gamme de services et de ressources. Vous y trouverez des liens qui vous guideront vers des renseignements sur les sujets suivants :

- **Programme de mentorat** – Avez-vous besoin de conseils sur la façon d'étendre vos opérations à l'étranger? Avez-vous une expérience de l'exportation qui pourrait profiter à d'autres femmes? Nous venons de créer un outil qui vous permettra de communiquer avec des entrepreneures qui souhaitent faire du mentorat ou qui cherchent un mentor. Si cela vous intéresse, visitez le site Web indiqué ci dessus. Profitez de votre visite sur le site pour lire les articles et vous renseigner sur les stratégies qu'ont adoptées des femmes d'affaires qui ont réussi à introduire leurs produits ou leurs services sur de nouveaux marchés.
- **Missions commerciales** – Avez-vous déjà songé à prendre part à une mission commerciale? Les missions font-elles partie de votre stratégie d'exportation? Lorsque vous participez à une mission commerciale, vous recevez des conseils sur les marchés de la part des délégués commerciaux en poste dans les missions du Canada à l'étranger et vous pouvez aussi établir de nouveaux contacts très utiles.
- **Accès à diverses ressources** – Vous pourrez améliorer votre compétitivité sur les marchés mondiaux en profitant de la riche expérience et des conseils que nous mettons à votre disposition. Que vous vous lanciez dans l'exportation ou que vous cherchiez à accroître votre part de marché, nous vous offrons des renseignements sur les programmes de formation, de nombreuses pistes de financement, des séminaires en ligne et des conseils sur l'exportation.

D'énormes possibilités d'accroître leurs activités à l'étranger s'offrent aux femmes d'affaires. Nous sommes là pour vous aider!

Saviez-vous que...

- Au Canada, 4 entreprises sur 5 sont démarrées par des femmes.
- Plus de 80% des PME canadiennes à propriété féminine sont dans le secteur des services, comparé à 59% des PME à propriété masculine.
- Les marchés d'exportations principaux pour les femmes exportatrices sont – États-Unis 74%, Asie 60%, Europe 58%.
- 30% des femmes exportatrices ont commencé à exporter dès le lancement de leur entreprise et 55% ont fait leur première vente à l'étranger dans les deux ans suivant la mise sur pied de leur entreprise.



Le Service des délégués commerciaux peut vous aider à chaque étape menant à votre objectif.

www.deleguescommerciaux.gc.ca

Quelques conseils sur l'adhésion à des associations

- ✓ Adhérez aux associations les plus susceptibles de vous aider à atteindre vos objectifs.
- ✓ Soyez un membre actif de l'association : prenez part aux activités, joignez-vous aux comités, faites part de vos connaissances.
- ✓ Contribuez à la croissance de votre association : donnez des conférences, faites du parrainage, offrez des services de mentorat. N'oubliez pas : on récolte ce qu'on a semé!

The screenshot shows the website interface with a top navigation bar in French and English. The main content area displays search results for 'Femmes d'affaires en commerce international'. Key search results include: 'Femmes qui font de bonnes affaires sur les marchés mondiaux...', 'Les délégués commerciaux peuvent vous aider...', 'Trouvez un mentor... Soyez un mentor...', and 'Associations de femmes d'affaires'. There is also a sidebar with 'Commerces internationaux' and 'Les femmes d'affaires et le commerce'.

Ressources à votre disposition www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Abonnez-vous à notre liste de distribution pour recevoir les prochains numéros de ce bulletin ainsi que des renseignements sur les missions commerciales à venir et d'autres actualités commerciales destinés aux femmes d'affaires. Adressez-vous à faci@international.gc.ca.

« Si vous accusez du retard dans un domaine comme le marketing, joignez-vous à des réseaux qui peuvent vous aider. »

Lakshmi Raj, Replicon Inc., Calgary (Alb.)

« Nos seules limites sont celles de notre imagination. »

Tarana Nina Gupta, Greenlite Lighting Corp.,
Pointe-Claire (Qc)

« Profitez de vos activités à l'étranger et appréciez la diversité des cultures, mais soyez ouvertes... les affaires se déroulent différemment. »

Audrey Mascarenhas, Questor Technology Inc., Calgary (Alb.)

Pleins feux sur des exportatrices qui doivent leur réussite aux partenariats

Du sol sous-marin au marché mondial...

Moya Cahill, présidente de PanGeo Subsea, St. John's (Terre-Neuve et Labrador)
www.pangeosubsea.com — 709-739-8032

Moya Cahill est présidente de PanGeo Subsea, une entreprise spécialisée dans le développement technologique et la prestation de services d'imagerie acoustique sous-marine en 3D et en 4D. Les solutions que propose sa compagnie contribuent à l'atténuation des risques et à l'augmentation de la valeur dans les industries du pétrole et du gaz et des énergies renouvelables extracôtières, entre autres. C'est l'expérience acquise en Norvège, au Moyen-Orient, aux États-Unis, en Amérique du Sud et au Royaume-Uni qui a façonné la perspective mondiale qui anime aujourd'hui Moya.

PanGeo Subsea a collaboré activement avec le Service des délégués commerciaux en exposant dans les pavillons canadiens présents dans diverses foires commerciales, en assistant à des événements de réseautage organisés par le Canada et en dirigeant des séminaires dans les marchés étrangers afin d'accroître le profil de la compagnie. « *PanGeo Subsea a établi des liens étroits avec les délégués commerciaux de plusieurs missions. Ces derniers nous ont aidés à naviguer dans les vastes secteurs du pétrole, du gaz et des technologies océanologiques. Ils nous ont tout récemment aidés à pénétrer dans le marché russe, où nous soumissionnons déjà des projets.* »

Selon Moya, la création de partenariats et la mise en place d'un réseau dans l'industrie a toujours été le fondement même du succès. « *Je cite en exemple le jour où j'ai rencontré la personne avec laquelle j'ai éventuellement fondé PanGeo Subsea. C'est le genre de réseautage et de relations qui mène au succès.* »



« *Il faut être animée par l'ambition de réussir sur les marchés étrangers.* »

Moya Cahill



La mission commerciale qui a changé sa vie!

Kathleen Holland, présidente de KMH International, Toronto (Ontario)
katholland@rogers.com — 416-537-0067

Après avoir travaillé 15 ans dans le milieu des affaires, Kathleen Holland a décidé de créer une entreprise qui lui permettrait de laisser cours à ses deux passions, soit le design et l'Afrique. Elle s'est mise à faire des recherches et beaucoup de réseautage, avançant vers son but. Elle a d'abord suivi un cours du Forum pour la formation en commerce international, où elle a entendu parler d'une mission commerciale en Afrique que le Service des délégués commerciaux du Canada était en train d'organiser. « *Ça a été un point décisif pour moi. Les contacts que j'ai faits et les renseignements que j'ai recueillis pendant cette mission ont posé les jalons de mon plan d'affaires international.* » Après avoir pris part à la mission, elle a été présentée à l'Alliance des femmes d'affaires canadiennes et africaines, où elle s'est jointe à un nouveau réseau et a trouvé un mentor qui lui a ouvert de nombreuses autres portes. Le réseautage, le bénévolat auprès des associations, la découverte d'un mentor et les contacts et les ressources du gouvernement du Canada ont donné à Kathleen les outils qu'il lui fallait.

Aujourd'hui, Kathleen partage son expertise en planification stratégique et en image de marque avec de petites entreprises africaines en animant des projets financés par des agences de développement international. Elle aide ces petites entreprises à transformer leur art africain en produits de design et de décoration intérieure haut de gamme qui sont ensuite commercialisés dans le monde entier.

J'ai poursuivi mon rêve...

« *Quitter le monde des affaires me faisait peur... Je me disais, « qu'est-ce que je suis en train de faire? » Poussée par une conviction profonde, j'ai franchi mon Rubicon et j'en suis aujourd'hui au point où j'ai fait affaires avec plus de dix pays africains.* »

Kathleen Holland

Un mal pour un bien...

Brenda vanDuinkerken, présidente, Duinkerken Foods, Inc., Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
www.duinkerkenfoods.com — 902-569-3604

Après avoir exploité pendant 15 ans une entreprise spécialisée dans l'exportation de fruits de mer, M^{me} vanDuinkerken a reçu un diagnostic de maladie cœliaque et d'intolérance au gluten. Ce diagnostic, qui a bouleversé sa vie, l'a amenée à lancer Duinkerken Foods, Inc en 2005 pour combler un vide sur le marché en y offrant des produits sans gluten, mais néanmoins délicieux.

La participation de Brenda à la mission commerciale à San Francisco en juin 2009 de même que l'aide et le soutien qu'elle a reçu du Service des délégués commerciaux lui ont permis de continuer à exporter et de prendre plus d'expansion sur le marché américain. Brenda attribue également une partie de sa réussite à la certification de WEConnect Canada.

« *La certification m'a aidée à obtenir de nouveaux contrats et à prendre contact avec des agents d'approvisionnement de haut niveau, et elle me permet de donner libre cours à ma passion pour la fabrication de produits alimentaires sans gluten de grande qualité.* »

Brenda souhaite sensibiliser la population à la maladie cœliaque tout en portant son projet d'exportation vers de nouveaux sommets et en permettant aux personnes aux prises avec cette maladie de continuer à déguster des aliments délicieux.



« *La certification m'a aidée à me faire de nouveaux contacts.* »

Brenda vanDuinkerken



Elle trouve des partenaires étrangers grâce à la technologie...

Ann Marie Colizza, présidente de DeltaCrypt Technologies Inc., Piedmont (Québec)
www.deltacrypt.com – 888-500-3563

Ann Marie Colizza dirige DeltaCrypt Technologies, un chef de file dans le secteur des technologies de logiciels de cryptage. DeltaCrypt offre des solutions complètes à ses clients à travers le monde, en collaboration avec un réseau de partenaires spécialisés en logiciels. Le modèle d'entreprise de DeltaCrypt dépend étroitement de la gestion des relations de partenariat. Son site Web ne sert pas uniquement à attirer de nouveaux partenaires, mais aussi à gérer tout le processus de la chaîne logistique. La firme se sert également de sa technologie pour démontrer et installer de nouvelles applications et former le personnel, échanger de l'information et résoudre les problèmes de manière plus efficace. Cette façon d'utiliser la technologie lui permet de communiquer efficacement avec ses partenaires tout en fournissant des produits de la plus haute qualité aux utilisateurs finals.

« Nous devons saisir toutes les occasions de réseautage qui se présentent. Les réseaux profitent non seulement à l'entreprise mais aussi à nos relations interpersonnelles. Il est très rare que nous sachions à l'avance si nos contacts seront avantageux. »

« Les délégués commerciaux sont les yeux des exportateurs à l'étranger. Non seulement peuvent-ils vous présenter à des partenaires ou des clients éventuels, mais ils sont aussi une source précieuse de conseils et de connaissances du milieu local. »

« Travailler en réseau aujourd'hui, c'est investir dans l'avenir. »

Ann Marie Colizza

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JUL 28 2010

Suivez les conseils des sages qui vous guideront sur le chemin de la prospérité...

Marla Kott, PDG d'Imprint Plus, Richmond (Colombie-Britannique)
www.imprintplus.com – 800-563-2464

Imprint Plus fabrique des insignes porte-nom réutilisables innovateurs en se spécialisant dans des modèles brevetables qui répondent aux besoins de clients soucieux de l'environnement. Affichant une croissance annuelle de plus de 30 %, Imprint Plus est véritablement une entreprise mondiale, car elle dessert plus de 16 000 clients possédant 26 000 établissements dans 66 pays. Elle est incontestablement le leader sur ce créneau en croissance rapide. Ses kiosques dans les foires internationales et son équipe de vente aident à attirer les clients et à répondre à leurs besoins, les incitant ainsi à témoigner de leur satisfaction et à recommander l'entreprise à d'éventuels nouveaux clients.

Selon Marla, « la certification de WEConnect Canada ouvre des portes et crée des débouchés pour Imprint Plus. Notre trousse de porte noms réutilisables est un produit fabuleux, mais sans l'accueil et l'intérêt de ces nouveaux contacts, nos progrès seraient beaucoup plus lents. »

« Nos ventes aux États-Unis étaient en baisse, mais la mission commerciale à San Francisco en juin 2009 m'a permis de découvrir les innombrables débouchés qu'offre le marché américain. Avec la certification de WEConnect Canada, j'ai maintenant accès à un nombre beaucoup plus important de sociétés inscrites au palmarès Fortune 500 et j'ai pu décrocher dernièrement un gros contrat avec un casino américain. »



« Lorsqu'on est à la recherche de la prospérité, quel bonheur de rencontrer sur son chemin de sages guides qui vous orientent dans la bonne direction! »

Marla Kott



Au Nouveau-Brunswick, les réseaux mènent aux marchés mondiaux...

Carol Chapman, présidente de C2 Communications Inc., Moncton (Nouveau-Brunswick)
www.c2communications.ca – 506-388-1888

Carol Chapman dirige C2 Communications, une petite entreprise de publicité et de vente qui travaille à l'international, ainsi que sa filiale C'volution. Le travail en réseau et les partenariats sont la pierre angulaire du succès et de la croissance de la compagnie. Carol est une inconditionnelle des réseaux depuis plus de 20 ans. Elle participe activement à la vie communautaire et c'est là, à ses yeux, que tout doit commencer. Son aptitude à établir des contacts et à relier les gens entre eux lui a valu beaucoup de succès dans des marchés comme le Moyen-Orient, les États-Unis, le Mexique et le Japon.

Carol a participé à des missions de femmes d'affaires organisées par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) pour établir de nouveaux partenariats. Pour une entreprise de services comme celle qu'elle dirige, il est très important de maintenir des réseaux. Le moyen le plus efficace de vendre des services est en effet le bouche-à-oreille, et c'est pourquoi il importe que ces firmes fassent parler d'elles le plus possible.

« Mes partenaires sont souvent une excellente ressource, et ils me présentent à de nouveaux clients. »

Carol Chapman

Besoin de financement?

Les femmes d'affaires limitent souvent le potentiel de croissance de leur entreprise en la finançant à l'aide de leurs propres investissements ou profits. Il y a d'autres solutions possibles!

Les femmes entrepreneures disent souvent que l'accès au financement est l'aspect le plus difficile du démarrage ou de l'expansion de leur compagnie. Or, en plus de considérer les choix offerts par les établissements financiers, il peut s'avérer utile de se pencher sur les possibilités que voici :

Subventions, contributions et prêts garantis du gouvernement

Renseignez-vous sur les possibilités de financement public auxquelles votre entreprise est admissible. Consultez le site Entreprises Canada et servez-vous de l'outil de recherche ou faites une recherche selon le type de financement.

www.entreprisescanada.ca

Un nouveau programme de prêts permet aux PME d'accentuer leur présence sur le marché mondial

La Banque de développement du Canada (BDC) offre un nouvel outil, le « Prêt Marché en Xpansion », dont les petites et moyennes entreprises

(PME) canadiennes peuvent se servir pour financer l'expansion de leurs opérations au Canada ou sur le marché mondial. Ce prêt, d'un montant maximal de 50 000 dollars, peut les aider à participer aux foires commerciales et à faire de la promotion à l'étranger, à élaborer des plans d'exportation, à développer leurs activités sur Internet, à préparer et mettre en œuvre un plan de marketing, à augmenter leur inventaire afin d'exporter vers de nouveaux marchés, etc. www.bdc.ca

Solutions d'assurance pour les exportateurs

Souplesse. Sécurité. Plus de fonds de roulement. Ce sont là certains des avantages qu'offrent les assurances commerciales d'Exportation et développement Canada. En atténuant les risques commerciaux, vous accroîtrez vos capacités de ventes et incitez votre banque à vous accorder plus de fonds de roulement, que ce soit pour une seule vente ou un seul projet, ou pour des contrats multiples. Renseignez-vous sur l'assurance comptes clients, l'assurance acheteur unique, ProtEXPORT, l'assurance risques politiques et l'assurance pour cautionnement bancaire. www.edc.ca

Branchez-vous sur les débouchés : faites-vous connaître à l'étranger!

titres de compétence... missions commerciales... partenariats... certification... médias... garanties... distinctions...

- 1. Faites connaître vos titres de compétence.** Montrez que votre société emploie des professionnels accrédités et compétents.
- 2. Prenez part aux événements commerciaux.** Les missions commerciales, les foires commerciales et salons professionnels, et le travail en réseau vous permettent d'établir de nouveaux contacts et de vous faire connaître.
- 3. Établissez un partenariat avec une entreprise bien connue.** Vous pouvez accroître instantanément votre crédibilité en vous associant à une grande entreprise bien connue sur le marché international.
- 4. Obtenez une certification.** Un certificat attestant d'une norme professionnelle ou d'une norme de qualité peut aider votre entreprise à être prise au sérieux lorsque vous participez à un appel d'offres.
- 5. Servez-vous des médias.** Rédigez des articles et envoyez-les à des revues spécialisées. Elles pourraient bien décider de les publier même s'il s'agit de contributions non sollicitées.
- 6. Offrez des essais gratuits ou des garanties.** Vous atténuerez ainsi les doutes que pourraient éprouver les clients étrangers envers vos produits.
- 7. Posez votre candidature à un prix.** La sélection d'une entreprise pour un prix ou l'attribution d'un prix envoie un message positif aux clients éventuels.

« On m'a invitée à participer à la mission commerciale de San Francisco. Les contacts et les rendez-vous que le délégué commercial a préparés pour le lancement de notre nouveau produit nous ont été extrêmement précieux. »

Heather Angel, Trumps Fine Food, Vancouver (C.-B.)

« Mettez-vous en contact avec les délégués commerciaux de votre région. C'est là une excellente ressource car ils peuvent vous trouver des contacts et vous donner des renseignements très utiles. Faites un suivi dès que possible. Les missions commerciales constituent une perte de temps totale si vous ne consolidez pas les contacts que vous y avez établis. Un simple "merci d'avoir pris le temps de me rencontrer" peut suffire. »

Jayne Seagrave, Vancouver Tool Corporation, Vancouver (C.-B.)

POUR TIRER LE MAXIMUM DES MISSIONS COMMERCIALES

Les missions commerciales sont un excellent moyen d'accéder à de nouveaux réseaux, d'établir de nouveaux contacts et d'obtenir des renseignements sur le marché. Voici quelques-unes des étapes à suivre pour réussir :

Avant de partir

- Parlez au délégué commercial chargé de ce marché et demandez-lui conseil sur la meilleure façon de présenter votre produit ou vos services, ainsi que sur la pratique des affaires dans le marché.
- Identifiez les contacts ayant une expertise complémentaire à la vôtre qui pourraient être vos agents ou vos partenaires éventuels, et rencontrez-les.
- Organisez des rencontres avec les médias et songez à diffuser un communiqué.
- Examinez votre matériel promotionnel du point de vue de sa pertinence pour le marché considéré.
- Trouvez des occasions de faire des présentations ou des démonstrations de vos produits.

Pendant la mission

- Consultez la presse locale pour prendre connaissance des débouchés, des grands projets et des tendances du marché.
- Mettez-vous en contact avec le plus grand nombre possible de participants à la mission... On ne sait jamais où on trouvera son prochain partenaire en affaires!

Après la mission

- Préparez votre correspondance et faites le suivi auprès de vos principaux contacts le plus tôt possible.
- Consignez par écrit vos démarches et vos priorités pour le suivi. Maintenez un fichier facile à consulter pour vos contacts.



Prochaine Mission Commerciale

Du 22 au 24 juin 2010 – Conférence WBENC – Baltimore, MD
Pour plus d'information sur les événements commerciaux, consultez www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Vous avez besoin d'aide pour vous lancer sur le marché mondial? Voici la case de départ!

Le gouvernement du Canada offre des services qui vous guideront tout au long du parcours!

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Le bureau du Service des délégués commerciaux (SDC) de votre région peut vous diriger vers les produits et les services qui répondent à vos besoins particuliers en matière d'exportation. Les bureaux régionaux du SDC, situés dans chacune des provinces, proposent une gamme complète de services pour aider les entreprises à développer leurs opérations et à se lancer sur les marchés étrangers. Ils peuvent vous fournir une aide personnalisée et vous renseigner sur toute sorte de questions : les contacts qualifiés, le potentiel

Calgary	403-292-4529	clgry@international.gc.ca
Charlottetown	902-566-7382	chltn@international.gc.ca
Edmonton	780-495-2944	edmtn@international.gc.ca
Halifax	902-426-7540	hlfax@international.gc.ca
Moncton	506-851-6452	mnctn@international.gc.ca
Montréal	514-283-6328	mnrtr@international.gc.ca

des marchés, les salons professionnels, les missions et les manifestations commerciales à venir, etc. Le SDC est votre premier point de contact lorsque vous envisagez de faire des affaires à l'étranger... que ce soit pour l'exportation, pour l'investissement, pour la recherche de partenaires en technologie et en recherche et développement. Appelez sans frais au 1 888 306 9991, consultez le site www.deleguescommerciaux.gc.ca, ou communiquez avec l'un des 12 bureaux régionaux situés à travers le Canada :

Regina	306-780-5264	rgina@international.gc.ca
Saskatoon	306-975-5315	ssktn@international.gc.ca
St. John's	709-772-5511	stjns@international.gc.ca
Toronto	416-973-5053	trnto@international.gc.ca
Vancouver	604-666-0434	vncvr@international.gc.ca
Winnipeg	204-983-4540	wnnpg@international.gc.ca

Le Délégué commercial virtuel

Voici votre portail en ligne personnel : inscrivez-vous et donnez ainsi aux délégués commerciaux canadiens en poste à travers le monde un accès immédiat aux renseignements concernant votre entreprise. Consultez les études de marché et les actualités sectorielles, prenez connaissance des débouchés qui s'annoncent, organisez des rencontres avec des spécialistes en commerce international, faites une demande de financement à l'exportation et sollicitez de l'aide pour la gestion de vos risques. Inscrivez-vous à www.deleguescommerciaux.gc.ca.

CanadExport

CanadExport, le magazine Web et balado du SDC, présente des actualités et des conseils sur l'exportation et les débouchés d'investissement à travers le monde. Visitez www.canadexport.gc.ca et consultez la rubrique « Demandez-le au SDC », où un délégué commercial pourra répondre à vos questions.

Entreprises Canada – Services aux entrepreneurs

Un guichet unique pour accéder aux renseignements et aux services offerts par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. Le site comprend une section conçue à l'intention des femmes : www.entreprisescanada.ca.

Banque de développement du Canada

La Banque de développement du Canada offre aux entrepreneurs un financement hautement personnalisé, l'accès au capital de risque et des services de consultation. La BDC appuie les entreprises à toutes les étapes de leur croissance. Pour plus de détails, consultez la page 6 et le site www.bdc.ca.



Exportation et développement Canada



EDC offre du financement, des assurances et des solutions de cautionnement aux entreprises canadiennes qui exportent des biens et des services ou qui investissent à l'étranger. Voir la page 6 du présent numéro, et consultez le site www.edc.ca.

Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers

Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) est un séminaire pratique de deux jours offert par les gouvernements provinciaux en partenariat avec Affaires étrangères et Commerce international Canada. Ce programme aide les PME qui veulent lancer ou accroître leurs activités aux États-Unis à mieux comprendre les règlements en vigueur dans ce pays. Renseignez-vous auprès du délégué commercial de votre région.

www.deleguescommerciaux.gc.ca

À NOTER DANS VOTRE CALENDRIER!

30 et 31 mars 2010 – Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council (CAMSC), Diversity Procurement Fair, Toronto (Ontario)

21 au 23 avril 2010 – *Innovative Approaches to Success*, Fairmont Hotel MacDonald, Edmonton (Alberta)

2 et 3 juin 2010 – 13^e Forum annuel pour la formation en commerce international, Ottawa (Ontario)

17 au 23 octobre 2010 – Semaine de la petite entreprise

8 mars 2011 – Journée internationale de la femme

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

Les agences de développement régional du gouvernement fédéral offrent des programmes destinés à améliorer la situation économique des localités canadiennes. Certains des programmes offerts par ces organismes sont spécifiquement destinés aux femmes d'affaires.

Agence de promotion économique du Canada Atlantique, Initiative Femmes en affaires
www.acoa-apeca.gc.ca

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

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

FedNor
www.fednor.ic.gc.ca

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

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

Initiative pour les femmes entrepreneures
Comprend :

• **Women's Enterprise Centre de la Colombie-Britannique**
www.womensenterprise.ca

• **Alberta Women Entrepreneurs**
www.awebusiness.com

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

• **Centre d'entrepreneuriat pour les femmes du Manitoba**
www.wecm.ca

Réseaux et associations de femmes -- Apprendre...partager...grandir!

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

Association canadienne des femmes cadres et entrepreneures
contact@cawee.net
www.cawee.net

Association canadienne des femmes en communications
cwcafc@cwcafc.com
www.cwcafc.com

Association des corporations au bénéfice du développement communautaire du Nouveau-Brunswick (Femmes en affaires Nouveau-Brunswick)
line.doiron@cbdc.ca
www.wbnb-fanb.ca

Association des femmes d'affaires francophones
monique.charron.afaf@rogers.com
www.afafcanada.com

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council
info@camsc.ca
www.camsc.ca

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

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

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

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

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

Organization of Women in International Trade

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

OWIT-Ottawa

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

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

Prince Edward Island Business Women's Association
office@peibwa.org
www.peibwa.org

Réseau des femmes d'affaires du Québec
info@rfaq.ca
www.rfaq.ca

Réseau des femmes exécutives
www.wxnetwork.com

Step Ahead One-on-One Mentoring Program
info@stepaheadonline.com
www.stepaheadonline.com

Wired Woman Society (Réseautage, éducation et mentorat)
www.wiredwoman.com

Women Advancing Microfinance Canada
wam.intl.canada@gmail.com
www.wam-canada.ca

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

Women Entrepreneurs of Canada
wec@wec.ca
www.wec.ca

Women in Film & Television-Toronto
wift@wift.com
www.wift.com

Women in Leadership Foundation
info@womeninleadership.ca
www.womeninleadership.ca

Women Presidents' Organization
C.-B. : Barbara.Mowat@ImpactCommunicationsLtd.com
Ontario : pgrall@cogeco.ca
Québec : sboland@videotron.ca
www.womenpresidentsorg.com

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

Liens utiles !

www.journeywoman.com -

- Conseils de femmes qui ont l'expérience des voyages

www.voyage.gc.ca/publications -

- Voyager au féminin : Conseils pour la voyageuse vigilante et accomplie
- Bon Voyage, mais...Renseignements indispensables aux voyageurs canadiens

Vous connaissez une femme extraordinaire?

LES CANDIDATURES SONT OUVERTES!

Prix JoAnna Townsend de l'Organization of Women in International Trade-Toronto
www.owit-toronto.ca

Prix annuel Sara Kirke, Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology Forum
www.catawit.ca

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

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

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

Ontario Global Traders Awards
www.occ.on.ca

Association canadienne des femmes en communications
Gala des prix annuels
www.cwc-afc.com

Réseau des femmes exécutives, Les Canadiennes les plus influentes : Prix du Top 100
www.wxnetwork.com

Les marchés mondiaux, à la portée de toutes les femmes d'affaires d'Ottawa!

À la suite du franc succès remporté par les sections d'OWIT à Toronto et à Calgary, nous sommes heureuses d'annoncer le lancement d'une section à Ottawa.

Pour plus d'information : info@owit-ottawa.ca



Femmes d'affaires en commerce international

Ce bulletin est publié annuellement par Affaires étrangères et Commerce international Canada
www.femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Rédactrice en chef du bulletin

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

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada représentée par le ministre du Commerce international, 2010
Numéro du catalogue : FR5-22/2010 — ISBN: 978-1-100-51115-3

business women

IN INTERNATIONAL TRADE

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01029297 0

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2010



2010

The Road to Export Success: Partnering and Networking... Don't go it alone!

The prospect of expanding your market and going global can be exciting yet daunting! Many experienced exporters believe that an easier way to enter a new market is by using existing networks to develop winning partnerships. Whether this partnership means forming a strategic alliance with a Canadian company with complementary skills, or with a foreign firm, partnerships are worth considering.

This year's issue of the newsletter features a series of articles on partnering and networking to help your business reach the next level. Included are strategies for effective partnering, and advice from successful Canadian business women who have expanded to markets they never thought possible.

Benefits of partnering

- **A focus on core competencies** - partners can add value such as language skills, marketing strategies, and much more.
- **Access to markets** - partners can provide access to their local contacts and clients and help with local business practices.
- **Minimized risks** - join a consortium on a specific project, and learn from others on the team while playing a supporting role.

Ways of finding partners

- Contact Canada's trade commissioners located across Canada to help identify key partners.
- Work with an industry or business women's association, network, speak at an event, or participate in a trade mission.

Ensure that the partnership works

One key success factor is finding a way to test the relationship. Start with a small project and do not rush the process. In many cultures, it is important to develop the relationship first. Partnerships thrive if given the proper attention. They become counter-productive if neglected. Here's what to look for:

- Collaborative versus competitive environment;
- Similar philosophy of doing business;
- Thoroughness in getting to know your partner;
- Effective project management systems;
- Time and senior management commitment.

continued on page 2

I am pleased to introduce this year's edition of the newsletter, *Business Women in International Trade*. Once again, this annual publication attests to the achievements in the women's trade community, a formidable segment of Canada's economy.

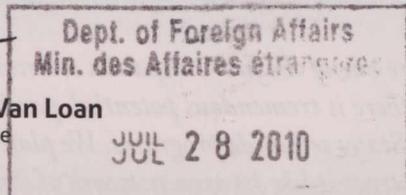


There are hundreds of thousands of women-owned businesses in Canada, providing a large contribution to the Canadian economy. The Government's first priority remains focused on economic recovery to ensure jobs and growth are achieved. As such, there is enormous potential for women exporters to contribute to the goals within Canada's Economic Action Plan, the Government's strategy for a successful recovery from the recession.

Many successful women exporters in Canada have taken advantage of the Trade Commissioner Service -- the Government's network of international business professionals who provide expert advice and market intelligence, support networks, and resources geared to help entrepreneurs prepare and succeed in the competitive export marketplace.

In this year's issue, you will read the profiles of six women who have achieved international success. They have used unique market entry strategies as well as different Government of Canada programs and services. We urge you to emulate their success and draw on the expertise of our trade commissioners. We will be there for you everywhere you do business!

The Honourable Peter Van Loan
Minister of International Trade



Status of Women Canada continues to work in partnership with Foreign Affairs and International Trade Canada to support business women to achieve success in international markets. One focus of our Government is economic security, including market access.



It was a great privilege to announce our Government's support for *WEConnect Canada* in March 2009. I am impressed with the work they have done to strengthen business knowledge and assist women in accessing domestic and global markets. Since its launch, *WEConnect Canada* has certified 48 women-owned businesses, representing total annual revenues of over \$380 million.

Canadian business women are crucial to our country's growing, strengthening economy, and to our success in changing economic downturn to opportunity. I am very pleased to be working with my colleague Minister Van Loan in supporting projects that assist women in accessing global markets.

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

Helping you seize the potential of world markets

<i>WEConnect Canada</i> Certification	p2
Business Women in International Trade Resources	p3
Insights from Successful Exporters	p4
Making the Most of Trade Missions	p6
Looking for Financing?	p6
Government Programs and Services	p7
Resources to Grow your Network	p8

WEConnect Canada Certifies Women-owned Businesses



WEConnect Canada: A Path to New Business Opportunities

In the 2009 issue of the Business Women in International Trade Newsletter, we showcased the launch of *WEConnect Canada*. This Canadian non-profit organization opens doors to new supply chains through the certification of companies that are at least 51% owned, managed and controlled by women.

WEConnect Canada delivers education, training, coaching, and mentoring programs to help business women acquire the skills necessary to bid successfully on contracts. *WEConnect Canada* actively works with qualified women-owned businesses and puts them in contact with corporations as well as the many *WEConnect* affiliate organizations in the United States, Europe, India, and China.

COULD YOU BENEFIT FROM BEING CERTIFIED?

For women business owners, there are numerous advantages, including:

- Accessing local and global supplier diversity procurement opportunities to accelerate business growth;
- Increasing your business knowledge by interacting with corporate buyers and other women business enterprises;
- Building credibility through certification;
- Tapping into the growing corporate and public sector demand for diversity in supply chains.

Along with these benefits, certification can open many more doors for women-owned businesses!

"We were one of the first companies to become certified because we believe there is tremendous potential, particularly in view of the United States set-aside programs. We plan to treat it like another market; treat it like its own network of contacts."

Michele Bailey, Blazing Design Inc., Oakville, ON

"WEConnect Canada-certified businesses have an open door to a potentially lucrative market."

Laraine Kaminsky, Lead Strategist, *WEConnect Canada*

The Road to Export Success...

continued from page 1

Points to remember for export success:

A key partner: the Canadian Trade Commissioner Service. Trade commissioners have years of experience, know the market, and can bring together partners and networks that will contribute to your success.

Be strategic. Developing networks is a business decision to be treated seriously; however, take care not to drain other business development activities.

Choose carefully. Select the right networks that will lead you to the development of business opportunities.

Raise your profile. Participate actively in trade shows, use the media, join special interest committees, etc. Be systematic in maintaining contact and interest within your network. Key people need to see you in action.

Use the latest technologies. Explore Internet-based tools such as webinars, web-conferencing, Skype, LinkedIn, Twitter, Flickr and others. It is possible to be at the same table even when people are worlds apart.



Launch of *WEConnect Canada* in Toronto, April 2009.

WEConnect Canada 2009 Highlights

- Exceeded 2009 expectations with close to 50 certified women-owned businesses and 27 corporate members.
- Trade mission to the Women's Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference in San Francisco California in June 2009 – 16 Canadian certified women business owners met with United States Fortune 500 buyers.
- Knowledge Transfer Event, Toronto, October 2009 - women-owned businesses from across Canada met corporations from Canada and the United States, including Accenture, Alcatel-Lucent, Avis Budget Group, BMO Financial Group, Cisco, Dell, Ernst and Young, IBM, KPMG, Manpower, Merck Frosst, Pfizer, Randstad, Royal Bank of Canada, Staples, TD Financial Group and Wal-Mart.
- The first *WEConnect Canada* award went to Marla Kott of Imprint Plus in Vancouver for signing a contract with a major buyer from the United States – a direct result of her certification.

2010 Plans and Coming Events

- Ongoing *WEConnect Canada* events across Canada including training and webinars.
- Trade mission to the Women's Business Enterprise National Council's (WBENC) 11th National Conference and Business Fair, Women in Business 2010: The Opportunity Connection; June 22-24; Baltimore, MD.
- *WEConnect Canada* Knowledge Transfer event – coming in fall 2010, location to be confirmed.

To get certified with *WEConnect Canada*, check out eligibility on the website at www.WEConnectCanada.org or email questions to info@WEConnectCanada.org.

The Government of Canada Provides Services to Help Guide You Along the Way!

Business Women in International Trade Portfolio

Now is the time to position your business to take advantage of the economic recovery beyond Canadian borders. The potential demand for products, services, and technologies in emerging markets represents a great opportunity for Canadian companies. Foreign Affairs and International Trade Canada assists entrepreneurs to prepare for the global marketplace. Whether you are already doing business internationally or simply want to find out more about it and how to get started, you can tap into the free resources and expertise of our extensive network of trade commissioners both in Canada and in 150 posts abroad.

The Business Women in International Trade Portfolio offers a wealth of information specific to women exporters. We provide access to support networks as well as resources geared to help you prepare and succeed in the competitive export marketplace. It all comes down to having the right product or service and contacts. The Business Women in International Trade website (www.businesswomenintrade.gc.ca) is your point of entry to the various services and resources we offer. It provides links to information on the following subjects:

- **Mentoring Program:** Are you looking for some guidance to expand your business abroad? Do you have experience in global business that could benefit other women? We have just launched a new tool aimed at putting you in contact with women business owners who are looking to be, or looking for, a mentor. Visit the website mentioned above if you are interested, and while on the site read articles and learn strategies from experienced business women who have taken their products or services to new markets.
- **Trade Missions:** Have you ever considered participating in a trade mission? Are they part of your business strategy? When you participate in a trade mission, you will receive market assistance from trade commissioners at Canada's foreign posts, and make great contacts as well.
- **Access to Resources:** You can improve your competitiveness in international markets by tapping into the wealth of global business experience and advice at your fingertips. Whether you are entering the export market or looking to increase your market share, we have information on training programs, numerous funding opportunities, webinars and export advice.

There are huge opportunities for women to grow and expand their businesses internationally and we are here to help!

Did You Know...

- In Canada, 4 out of 5 businesses are started by women
- Over 80% of Canadian SMEs owned by women are in service industries, compared with 59% owned by men
- Primary export markets for women exporters - U.S. 74%, Asia 60%, Europe 58%
- 30% of women exporters began to export at business start-up and 55% made their first foreign sale within two years of launching the business



*The Canadian Trade Commissioner Service
Everywhere you do business*

www.tradecommissioner.gc.ca

Tips for Connecting with Associations

- ✓ Join the associations that are most relevant to helping you reach your goals
- ✓ Be an active member – attend events, join committees, share your knowledge
- ✓ Look for ways to contribute to your association's growth – be a speaker, a sponsor, a mentor – remember...what goes around, comes around

The screenshot shows the website interface with a top navigation bar in French and English. The main content area features a sidebar with categories like 'International Trade', 'Our Minister', 'Doing Business Abroad', 'Overview of Services', 'Market Reports', 'Funding Opportunities', 'Business Women in Trade', 'Virtual Trade Commissioner', 'Related Resources', and 'Innovation, Science & Technology'. The main content area has three featured articles: 'Women Succeeding in Global Markets...', 'Trade Commissioners can help...', and 'Find a Mentor... Be a Mentor...'. A right sidebar lists 'Business Women In Trade' resources including 'Support Networks', 'News', 'Events', 'Success Stories', 'Resources to Help Expand Your Business Internationally', 'Funding Opportunities', 'Training', 'Research, Guides and Publications', 'Related Links', and 'Contact Us'.

Resources to Assist You

www.businesswomenintrade.gc.ca

Subscribe to our database to receive future issues of this newsletter, information about upcoming trade missions and other trade-related news for women. E-mail bwit@international.gc.ca.

"If you lag in an area such as marketing, join networks that can help you."

Lakshmi Raj, Replicon Inc.,
Calgary, AB

"We have nothing to stop us but our imaginations."

Tarana Nina Gupta, Greenlite Lighting Corp.,
Pointe-Claire, QC

Spotlight on Women who Partnered for Export Success

From the ocean floor to key global markets.....

Moya Cahill, President, PanGeo Subsea, St. John's, Newfoundland and Labrador
www.pangeosubsea.com — 709-739-8032

Moya Cahill is President of PanGeo Subsea, a technology development and service company specializing in 3D and 4D subsea acoustic imaging, delivering solutions that mitigate risk and create value for oil and gas, offshore renewable energy and other industries. Her experience in the oil and gas sector in Norway, the Middle East, the United States, South America and the United Kingdom, has contributed to the global perspective that Moya has today. PanGeo Subsea has actively worked with the Trade Commissioner Service by exhibiting in Canadian pavilions at trade shows; attending Canadian networking events; and delivering seminars in foreign markets to build the company's profile.

"A close relationship has developed between PanGeo Subsea and trade commissioners in several posts. They have been a useful vehicle in assisting us to traverse the wide-reaching oil and gas and ocean technology sectors, including a recent introduction to the Russian market where we are now bidding on projects."

For Moya, fostering partnerships and developing a network in the industry has always been the foundation of building success. *"An example was the key meeting I had with the person who would later co-found PanGeo Subsea with me. This type of networking and connectivity can yield success."*



"You need to have the drive to succeed in foreign markets."

Moya Cahill



The trade mission that changed her life!

Kathleen Holland, President, KMH International, Toronto, Ontario
katholland@rogers.com — 416-537-0067

After 15 years in the corporate world, Kathleen decided to create a business that would allow her to pursue her two passions – design and Africa. Through research and a lot of networking, one step just led to the next. She started by signing up for a course with the Forum for International Trade Training, where she heard about an upcoming Canadian trade mission to Africa organized by the Trade Commissioner Service. *"This was a pivotal point for me. The contacts and information I gathered on this mission paved the way for me to develop my international business plan."* Following the trade mission, she was introduced to the Canadian and African Business Women's Alliance, where she joined a new network and found a mentor that would open many more doors for her. Networking, volunteering with associations, finding a mentor and leveraging Government of Canada contacts and resources proved to be the right combination for Kathleen.

Kathleen now exports her strategic planning and branding expertise to small businesses in Africa through projects funded by international development agencies. She helps these small businesses transform their African art into high-end home design and decor products which are marketed internationally.

Following my dream...
"Leaving the corporate world was scary...I thought, "What am I doing?" Driven by inner faith, I took the big step and have now done international business in over 10 African countries."

Kathleen Holland

A blessing in disguise...

Brenda vanDuinkerken, President, Duinkerken Foods, Inc., Charlottetown, Prince Edward Island
www.duinkerkenfoods.com — 902-569-3604

After 15 years operating a company that exported seafood, Brenda was diagnosed with Celiac Disease and gluten intolerance. This life-changing diagnosis led her to launch Duinkerken Foods, Inc. in 2005 to fill a void in the market for delicious, gluten-free products.

Brenda's participation in the trade mission to San Francisco in June 2009, along with the help and support she received from the Trade Commissioner Service, have enabled her to continue her export success and further expand into the U.S. market. Brenda also credits some of her success to the *WEConnect Canada* certification.

"The certification has helped me obtain new contracts, connect with top procurement officers and is allowing me to take my passion of making high-quality, gluten-free food products to unimaginable levels."

Brenda hopes to raise awareness about Celiac Disease, while at the same time, take her export ventures to new heights and allow everyone living with this disease to feel great while still eating the foods they love.



"The certification helped me obtain new contracts"

Brenda vanDuinkerken



"Networking today is an investment for the future."

Ann Marie Colizza

Using technology to attract new global partners.....

Ann Marie Colizza, President, DeltaCrypt Technologies Inc., Piedmont, Quebec
www.deltacrypt.com — 888-500-3563

Ann Marie heads DeltaCrypt Technologies Inc., a leader in encryption software technologies. DeltaCrypt offers comprehensive solutions to clients around the world, in cooperation with a network of software business partners. Managing partner relationships is key to DeltaCrypt's business model. The firm uses its website not only to attract new partners, but also to manage the entire supply chain process. It also uses technology to demonstrate, install and train on new applications, and exchange information and resolve issues more efficiently. Using technology in this way ensures effective communication with its partners, while delivering the highest degree of quality to the end client.

"We must take advantage of every networking opportunity that we have. Networks are beneficial not only in business but also with interpersonal relations. We rarely know in advance when our contacts will be beneficial to us."

"Trade commissioners are the eyes of exporters abroad. Not only can they put you in contact with potential partners or clients, they are also an invaluable source of advice on local knowledge."

Follow the wise wizards along the yellow brick road...

Marla Kott, CEO, Imprint Plus, Richmond, British Columbia
www.imprintplus.com — 800-563-2464

Imprint Plus is an innovator of reusable identification badges, specializing in patentable designs that meet the needs of the eco-friendly purchaser. With annual growth of over 30%, Imprint Plus is truly a global enterprise, servicing over 16,000 customers with 26,000 locations in 66 countries. Unquestionably, Imprint Plus is a leader in its high-growth niche market. Trade shows and the company's sales team are thriving forces in gaining and serving customers who offer those all-important third-party testimonials and refer new business opportunities to the company.

According to CEO Marla Kott, *"The WEConnect Canada certification is opening doors and creating new opportunities for Imprint Plus. Our Reusable Name Badge Kit is a fabulous product, but without the reception and interest from these new relationships our progress would be a great deal slower."*

"Our U.S. business had taken a downturn, but the trade mission to San Francisco in June 2009 opened my eyes to the endless opportunities available in the American market. Now that I am certified, I can access many more Fortune 500 companies, and have recently been able to secure a major contract with an American casino."



"As you walk the yellow brick road, it is certainly nice to have a few wise wizards to point you in the right direction!"

Marla Kott



"Often, my existing partners are a great resource and introduce me to new clients."

Carol Chapman

Networking in New Brunswick leads to world markets....

Carol Chapman, President, C2 Communications Inc., Moncton, New Brunswick
www.c2communications.ca — 506-388-1888

Carol Chapman operates a small international advertising and sales firm, C2 Communications Inc. and its subsidiary, C'volution. Networking and partnering are cornerstones of her company's success and growth. Carol has been a high-level networker for over 20 years. She is involved in her community and believes that it all starts there. Her skills at making contacts and connecting people have led to export success in such markets as the Middle East, the United States, Mexico and Japan.

Maintaining networks is even more important for firms like Carol's which are in the service sector; with word-of-mouth referrals as the top way that services are sold, they need as many people as possible talking about them.

Carol participated in business women's missions organized by the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) to further build partnerships.

"Enjoy working abroad and appreciate the different cultures, but be open... business is done differently."

Audrey Mascarenhas, Questor Technology Inc., Calgary, AB

Looking for Financing?

Business women often limit their growth potential by financing their business from their own investments or profits. There are other options available!

Women entrepreneurs frequently report that getting financing is the most challenging aspect of starting or growing their business. In addition to exploring options with existing financial institutions, consider, among others, the following options:

Government Grants, Contributions, Subsidies and Loan Guarantees

Find out what government financing might be available for your business. Go to the Canada Business website and use the search tool or browse by type of financing. www.canadabusiness.ca

New Loan Program Can Boost Global Growth

The Business Development Bank of Canada's (BDC) new Market Xpansion Loan can assist Canadian small- and medium-sized enterprises in financing the expansion of their domestic or

international markets. The Market Xpansion loan application, for up to \$50,000, can help Canadian firms participate in trade shows and conduct business development overseas; develop export and/or e-commerce plans; produce and implement a marketing plan; and purchase additional inventory to expand and export to new markets. www.bdc.ca

Insurance Solutions for Exporters

Flexibility. Security. More working capital. These are some of the benefits of Export Development Canada's business insurance. By mitigating commercial risks, you can expand your sales capacity and motivate your bank to extend more working capital to your company, whether it is for one sale or project or multiple contracts. Ask about Accounts Receivable Insurance, Single Buyer Insurance, EXPORTProtect, Political Risk Insurance, and Performance Security Insurance. www.edc.ca

Connecting to Opportunities: Increase your Global Profile!

credentials... trade missions... partnering... certification... media... guarantees... awards...

- 1. Promote credentials.** Demonstrate that your firm employs competent, certified professionals.
- 2. Participate in trade events.** Trade missions, trade shows and networking events create new contacts and build your profile.
- 3. Partner with a well-known firm.** Instant credibility can be achieved by partnering with a large, well-known international firm.
- 4. Become certified.** Certification to a profession or quality standard may help your company to be taken seriously in a bidding process.
- 5. Use the media.** Write unsolicited articles that could be published in industry journals.
- 6. Offer free trials or guarantees.** This will help alleviate doubts foreign buyers may have.
- 7. Compete for an award.** Being nominated for, or winning, an award sends a positive message to potential clients.

"I was invited to participate in the San Francisco trade mission. The connections and appointments made by the Trade Commissioner there for the launch of our new product were invaluable."

Heather Angel, Trumps Fine Food, Vancouver, B.C.

"Contact trade commissioners in your region – they are a wonderful resource and can secure contacts and provide valuable information. Follow up the moment you can. Trade missions are a complete waste of time unless you cement the contacts you've made, even if it is just by sending a "Thank you for taking the time to see me" note."

Jayne Seagrave, Vancouver Tool Corporation, Vancouver, B.C.

Making the Most of Trade Missions

Trade missions are an excellent way to be introduced to new networks, contacts and market information. Here are some steps to success:

Before leaving

- Talk to the Trade Commissioner in the market and seek advice on how to best introduce your product or service, and for information on business culture.
- Identify potential agents or partners with complementary expertise to meet with.
- Arrange meetings with the media and consider issuing a press release.
- Review promotional materials for suitability to the market.
- Identify opportunities to deliver presentations or product demonstrations.

On the trade mission

- Review the local press to identify market opportunities, major projects, trends.
- Network with as many participants as possible...you never know where you might find your next connection!

After the mission

- Prepare correspondence and follow up with key contacts as soon as possible.
- Document and prioritize follow-up actions and file contacts for easy reference.

Upcoming Trade Mission

June 22-24, 2010 – WBENC Conference – Baltimore, MD
Visit www.businesswomenintrade.gc.ca for more info on trade events.



Need to Grow Internationally? Start Here!

The Government of Canada provides services to help guide you along the way!

The Canadian Trade Commissioner Service

The Trade Commissioner Service (TCS) in your region can direct you to the existing programs and services that relate to your particular exporting needs. Located in every province, the regional offices of the TCS provide a full range of international business development services and assistance to Canadian companies to prepare for global markets. From one-on-one export help to information on qualified

contacts, market potential, trade fairs, missions and events, the TCS is your first point of contact when you are looking to do business abroad, whether to export, invest abroad or seek technology and research and development partnerships. Call toll-free at 1-888-306-9991; visit www.tradecommissioner.gc.ca; or contact one of the 12 regional offices across Canada:

Calgary	403-292-4529	clgry@international.gc.ca	Regina	306-780-5264	rgina@international.gc.ca
Charlottetown	902-566-7382	chltn@international.gc.ca	Saskatoon	306-975-5315	ssktn@international.gc.ca
Edmonton	780-495-2944	edmtn@international.gc.ca	St. John's	709-772-5511	stjns@international.gc.ca
Halifax	902-426-7540	hlfax@international.gc.ca	Toronto	416-973-5053	trnto@international.gc.ca
Moncton	506-851-6452	mnctn@international.gc.ca	Vancouver	604-666-0434	vncvr@international.gc.ca
Montreal	514-283-6328	mnlrl@international.gc.ca	Winnipeg	204-983-4540	wnpwg@international.gc.ca

The Virtual Trade Commissioner

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

CanadExport

As the official e-magazine and podcast of the TCS, CanadExport features news and advice on export and investment opportunities around the world. Go to www.canadexport.gc.ca and look for CanadExport's *Ask the TCS* column where entrepreneurs can have their business-related questions answered by a trade commissioner.

Canada Business – Services for Entrepreneurs

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

Business Development Bank of Canada

The Business Development Bank of Canada provides entrepreneurs with highly tailored financing, venture capital and consulting services. BDC supports businesses at every stage of growth. See page 6 and visit www.bdc.ca for more information.



Export Development Canada

Provides financing, insurance and bonding solutions to Canadian companies that export goods and services, or invest in other countries. See page 6 and visit www.edc.ca



New Exporters to Border States (NEBS) Program

The NEBS Program is a two-day hands-on seminar delivered by provincial governments, in partnership with Foreign Affairs and International Trade Canada. The program helps SMEs seeking to expand and grow their sales into the United States to better understand U.S. regulations. Check with the Trade Commissioner in your region. www.tradecommissioner.gc.ca

SAVE THE DATE!

March 30-31, 2010 – Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council (CAMSC) Diversity Procurement Fair, Toronto

April 21-23, 2010 – Innovative Approaches to Success, Fairmont Hotel MacDonald, Edmonton, AB

June 2-3, 2010 – Forum for International Trade Training (FITT) 13th Annual Conference, Ottawa

October 17-23, 2010 – Small Business Week

March 8, 2011 – International Women's Day

Regional Development Agencies and Business Women in Trade

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

Atlantic Canada Opportunities Agency

Women in Business Initiative

www.acoa-apeca.gc.ca

Canada Economic Development for Quebec Regions

www.dec-ced.gc.ca

FedNor

www.fednor.ic.gc.ca

Northern Economic Development Agency (Can-Nor)

www.north.gc.ca

Federal Economic Development Agency for Southern Ontario

www.southernontario.gc.ca

Western Economic Diversification Canada

www.wd.gc.ca

Women's Enterprise Initiative:

• Women's Enterprise Centre of B.C.

www.womensenterprise.ca

• Alberta Women Entrepreneurs

www.awebusiness.com

• Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.

www.womenentrepreneurs.sk.ca

• Women's Enterprise Centre of Manitoba

www.wecm.ca

Women's Networks and Associations - Learn...Share...Grow!

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

Association des femmes d'affaires francophones
monique.charron.afaf@rogers.com
www.afafcanada.com

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council
info@camsc.ca
www.camsc.ca

Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs
contact@caewe.net
www.caewe.net

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

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

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

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

New Brunswick Association of Community Business Development (Women in Business New Brunswick)
line.doiron@cbdc.ca
www.wbnb-fanb.ca

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

Organization of Women in International Trade

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

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

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

Prince Edward Island Business Women's Association
office@peibwa.org
www.peibwa.org

Quebec Women's Business Network (Réseau des femmes d'affaires du Québec)
info@rfaq.ca
www.rfaq.ca

Step Ahead One-on-One Mentoring Program
info@stepaheadonline.com
www.stepaheadonline.com

Wired Woman Society (Networking, Education and Mentorship)
www.wiredwoman.com

Women Advancing Microfinance Canada
wam.intl.canada@gmail.com
www.wam-canada.ca

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

Women Entrepreneurial Center of Quebec
info@cefq.ca
www.cefq.ca

Women Entrepreneurs of Canada
wec@wec.ca
www.wec.ca

Women in Film & Television-Toronto
wift@wift.com
www.wift.com

Women in Leadership Foundation
info@womeninleadership.ca
www.womeninleadership.ca

Women Presidents' Organization
B.C.: Barbara.Mowat@ImpactCommunicationsLtd.com
Ontario: pgrall@cogeco.ca
Quebec: sboland@videotron.ca
www.womenpresidentsorg.com

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

Women's Executive Network
www.wxnetwork.com

Trade Treasures

www.journeywoman.com -

- Advice from savvy women travellers.

www.voyage.gc.ca/publications -

- Her Own Way: A Woman's Guide to Safe and Professional Travel
- Bon Voyage, But... Essential Information for Canadian Travellers

Know an Extraordinary Woman?

NOMINATIONS OPEN!

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

Annual Sara Kirke Award, Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology Forum. **www.catawit.ca**

RBC Canadian Woman Entrepreneur Awards **www.theawards.ca**

The International Alliance for Women World of Difference 100 Awards **www.tiaw.org**

Canada Export Achievement Awards **www.exportawards.ca**

Ontario Global Traders Awards **www.occ.on.ca**

Canadian Women in Communications Annual Awards Gala **www.cwc-afc.com**

Women's Executive Network, Canada's Most Powerful Women: Top 100 Awards **www.wxnetwork.com**

Calling all Ottawa-based business women in international trade!

Following the lead of the very successful chapters of OWIT Toronto and OWIT Calgary, we are pleased to announce the upcoming launch of an Ottawa chapter.

For more info: info@owit-ottawa.ca

Business Women in International Trade

This newsletter is published annually by Foreign Affairs and International Trade Canada. **www.businesswomenintrade.gc.ca**

Newsletter Editor:

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

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the Minister of International Trade, 2010
Catalogue Number: FR5-22/2010 - ISBN: 978-1-100-51115-3

