

DOCS
CA1
EA163
B77
EXF
no.
2013
Copy 2

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E
3 5036 01029300 2

business WOMEN

in international trade

2013

OCT 4 - 2013

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

The free trade advantage

The Government of Canada's pro-trade plan has been instrumental in fast-tracking our trade expansion progress globally—and Canadian business women are taking notice. Many business women are increasingly looking to our free trade agreement partners for export and investment opportunities.

It's no wonder. Free trade agreements (FTAs) bring with them valuable benefits. They can eliminate or reduce tariffs on goods and/or services, increase Canadians' capacity to compete with local companies, lighten the bureaucratic burden of doing business and offer investment safeguards. In short, FTAs make it easier and cheaper for Canadian entrepreneurs to conduct business, saving them time and money.

Free trade contributes significantly to Canada's bottom line. After all, we are a trading nation, with international trade accounting for more than 62% of our nation's GDP. Free trade also serves as an engine for growth, prosperity and jobs. One in five Canadian jobs is related to our exports to other nations.

Since 2006, the Government of Canada has concluded free trade agreements with nine countries: Colombia, Honduras, Jordan, Panama, Peru and the European Free Trade Association member states of Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. In addition, Canada is in ongoing trade negotiations with the European Union, India, Japan, South Korea and the members of the Trans-Pacific Partnership. Canada also has observer status in the Pacific Alliance.

[continued on page 2]

Message from the Minister

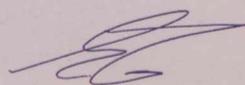
It gives me great pleasure to introduce the 2013 edition of the *Business Women in International Trade* newsletter, with its special focus on Canada's free trade agreements.

As Minister of International Trade, I have had the distinct privilege of seeing how Canadian business women are prospering and driving Canada's economy forward. According to Industry Canada, 47% of all small and medium-sized businesses (SMEs) in Canada were entirely or partly owned by women in 2010. With SMEs responsible for \$77 billion—or about 25%—of Canada's total value of exports in that year, women are clearly making an impressive contribution to Canada's prosperity and success in today's global economy.

The year 2013 promises to be even more exciting for Canadian business women as a result of expanded trade opportunities available through Canada's free trade agreements. In less than six years, Canada has concluded trade agreements with nine countries. And as part of our pro-trade plan, the Government of Canada is working to enhance existing trade relations and secure preferred access to some of the fastest-growing economies in the world. Women exporters and investors are well-positioned to take advantage of the new opportunities available through this expanded trade agenda. And whenever Canadian businesses succeed abroad, it translates into jobs and prosperity at home.

I encourage you to read this newsletter, which will guide you through these opportunities and connect you with important resources. These include the Canadian Trade Commissioner Service, which can provide you with on-the-ground intelligence and practical advice on how to draw the most from Canada's free trade agreements.

Canadian women in trade are dynamic and are making a strong impact in many sectors of our economy. I wish you continued success as you actively pursue global opportunities and accelerate the international growth of your businesses.



The Honourable Ed Fast
Minister of International Trade



In this issue

<i>The free trade advantage</i>	1
<i>Three free trade markets to place on your radar</i>	3
<i>Women's trade missions yield results</i>	4
<i>Fund or finance your international growth</i>	5
<i>Plan ahead for a free trade future</i>	6
<i>Access services to support your success</i>	7
<i>Coast-to-coast resources for business women</i>	8



The free trade advantage

[continued from page 1]

“There is excellent growth in emerging markets like Peru and Colombia,” explains Trade Commissioner Catherine Jollymore. “In the emerging markets, we’re seeing a growing middle class and greater wealth, which bodes well for Canadian exporters and investors. They offer business-friendly environments and they are pursuing policies to facilitate greater trade. There is also growing recognition of the quality of Canada’s products and services.”

While large firms in traditional industries such as mining, oil and gas exploration, and financial services are often first in the door, Canada’s free trade partners offer excellent potential for small and medium-sized enterprises (SMEs).

“SMEs often follow on the heels of larger Canadian companies already in the market, accessing subcontracting opportunities available through them,” says Jollymore. “Others will enter the market on their own after identifying a need for a product or service. In niche areas, such as education and high-tech, our smaller firms often leap into the market when an FTA comes into force.”

If you’re thinking of doing business with Canada’s free trade partners, Trade Commissioner Elizabeth Clarke suggests the following:

1. Work closely with the Trade Commissioner Service (TCS). They can help you better understand the agreements, offer you free valuable advice and connect you with local contacts.
2. Get in touch with the local chambers of commerce in-country. Some FTA partner countries, such as Peru and Colombia, have chambers in Canada as well. It’s also an excellent way to connect with other Canadian companies in the market.
3. Participate in seminars, trade shows and missions organized by your industry association, provincial governments and the Government of Canada.

Leaping into new markets requires careful planning. It’s expensive and the time commitment to develop relationships is huge. As seasoned business women point out, consider every aspect of the opportunity, right down to time zones and ease of doing business.

For more information about Canada’s free trade agreements, visit international.gc.ca/yournextmarket.

Connect with us online!

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

“ Sound advice

“When you enter a new market, get a local partner. We were able to accelerate our presence and reputation in Colombia with a trusted local partner. We would not be where we are today without that relationship. The Trade Commissioner Service is extremely well-connected. They are a fantastic resource!”

Sonia Molodecky, Associate
Borden Ladner Gervais LLP
Toronto, ON



Where to from here?

The Canadian Business Women in International Trade is a fountain of information when it comes to everything you need to know about exporting. We offer information on opportunities, professional development, trade missions, events, financing and awards such as the eBay Fashion-preneur Award presented to Tina Kastana of Fashion à La Carte in Ottawa on February 27, 2013. Visit our website at businesswomenintrade.gc.ca and join our LinkedIn group at linkd.in/bwit-faci.

eBay’s Andrea Stairs with Fashion-preneur winner Tina Kastana and Finance Minister Jim Flaherty.



Three free trade markets to place on your radar

Canadian business women are discovering the value of doing business with some of Canada's newest free trade partners, including Colombia, Peru and Jordan. Each of these markets is in expansion mode, with a growing middle class and a huge appetite for products and services to fuel ongoing development.

Colombia

With a market of 46 million, Colombia offers opportunities in agriculture, construction, financial services, information and communication technologies (ICT), legal services, mining, oil and gas, power generation, transportation and waste management. The Canada-Colombia FTA eliminates tariffs of up to 20% on Canadian exports and makes our products and services more competitive in the market.

Sonia Molodecky, an Associate with Borden Ladner Gervais LLP in Toronto, has been working closely with Colombian partners and Canadian companies to help them maximize opportunities under the FTA. "Canadians are very well-received in Colombia and there is a real entrepreneurial spirit and a drive for innovative solutions. That means plenty of opportunities for Canadian business women."

Peru

Peru has experienced brisk economic growth over the past decade. Canada's FTA with this market of 30 million eliminates up to 99% of tariffs on agricultural goods and all tariffs on most machinery and equipment. Canadian companies also get increased access to the ICT market and are now able to bid on government procurement projects. There are opportunities in agri-food, banking, education, health technology, insurance, mining, oil and gas, power, transportation and water treatment.

Over the past five years, Aboriginal business woman Francine Whiteduck has spent time in Peru sourcing products and offering training to help indigenous, rural and remote women set pricing and identify new markets. "We've been quite successful," she explains. "The biggest lesson I learned was how much time is spent sorting through service providers to find the right partners. Otherwise, you find yourself on a costly learning curve. I've made it a point to talk to the Trade Commissioner Service. They gave me a good picture of how things work."

Jordan

The Canada-Jordan FTA is Canada's first with an Arab country. It eliminates tariffs (some run as high as 30%) on more than 99% of Canada's current exports to the country. Industries with strong prospects include agriculture and agri-food, building and forestry, and manufactured goods. As Steve Guertin, Trade Commissioner, Middle East Bureau, points out, "Market access into Jordan also opens up opportunities in neighbouring Middle Eastern countries. Whether you do business directly with Jordan, or use the experience as a platform for regional expansion, the FTA is a tangible tool to focus your international expansion plans."

As for the business environment's suitability for business women? Calgary's Alena Poremsky, who leads international sales for Evans Consoles, says that Jordan is a friendly, welcoming place for business women. "I remember my first presentation for a huge \$2 million project. There were about 50 people in the room and I was the only woman. I was selling to the military. I never felt outnumbered. In fact, it was an advantage and I closed the deal. It was a huge win for my company."

“ Sound advice

"Be confident in your partners. The wrong choice will lead to delays and problems. If you're going into a new market, find partners through organizations that have done their due diligence and can advise you. Trade commissioners know the market and are connected to help you. The TCS helped us establish our office in Houston, Texas."

Christina Forth-Matthews,
President and CEO

AOG International
Edmonton, AB



Upcoming trade missions and events

Would you like to participate in a mission or event that will benefit your bottom line? Visit the TCS Canada Trade missions **website**, where you can find out about upcoming Canada Trade Missions and how to participate. Also, subscribe to **CanadExport** to receive information about industry or market-specific trade shows and missions straight to your inbox every two weeks.

TCS Canada Trade missions
tradecommissioner.gc.ca/trade-missions

CanadExport
canadexport.gc.ca



The Canadian Trade
Commissioner Service

Everywhere you do business

tradecommissioner.gc.ca

Women's trade missions yield results

Are you planning to step up your international business development efforts? If so, it's time to start planning ahead for the next trade mission to the Women's Business Enterprise National Council (WBENC) National Conference & Business Fair. The event is held every year in June. Mark your calendar now!

The WBENC conference is the largest business fair in the U.S. for women-owned enterprises. It is also an excellent method to step up your efforts in this critical market. After all, where else can you meet with the top Fortune 500 companies and get access to contracts through their supplier diversity programs—all in the space of four days?

For Winnipeg's Lee Meagher, Founder and CEO of Scootaround Inc., participation in 2012 allowed her to secure a contract with Delta Airlines to significantly service them and grow at a much quicker pace. "I approached their senior procurement person at WBENC and had a chance to speak with him in-depth about our value proposition," she explains. "We had a contract signed in less than three weeks to provide our services to Delta worldwide."

The 2013 conference was held in Minneapolis, Minnesota. The theme? "Join Forces. Succeed Together." It couldn't be more fitting. After all, this annual trade mission allows Canadian delegates to join forces with successful business women and mentors from across Canada and the U.S. Each mission begins with a Canadian delegation briefing. During the WBENC conference, you may take part in meetings with buyers, mentoring opportunities and workshops covering topics such as successful government contracting, effective sales and marketing, and strategic alliances and joint ventures. You will also find out about supplier diversity opportunities available through set-aside buying programs with the U.S. government and Fortune 500 corporations including Coca-Cola, Dell, Target and UPS. If you're interested in joining us on the next mission, contact the BWIT team at bwit@international.gc.ca.

Did you know?

In 2011-2012, the Trade Commissioner Service provided services to 14,000 Canadian firms.



At your service

With the Canadian Business Women in International Trade (BWIT) team on your side, you get the full strength of Canada's largest network of international trade professionals behind you. After all, as part of the Trade Commissioner Service (TCS), we serve your interests and help you leverage the incredible value it provides. With offices in 150 cities around the world and across Canada, the TCS supports Canadians with export advice and guidance to help you achieve your international business goals.

We're at your service. Our role is to:

- connect you to information and services specifically for women entrepreneurs, including: support networks, government resources and trade events.
- help you leverage supplier diversity procurement opportunities with Fortune 500 companies and governments through our TCS offices abroad and trade missions.
- represent business women and advocate for your commercial and economic success.

If you're serious about growing globally, stay connected with us and with other business women. Here's how in three easy steps:

1. Sign up to our mailing list. We'll send you a copy of next year's newsletter and keep you up-to-date with key information on business missions, events and news of interest throughout the year. Simply email us at bwit@international.gc.ca.
2. Join our LinkedIn group and join the dialogue on topics such as certification, supplier diversity, market research, partnerships and much more. You'll find us and a full network of contacts at linkd.in/bwit-faci.
3. Explore our website at businesswomenintrade.gc.ca and tap into our vast knowledge about everything that matters to your export efforts.

Speeding up success for technology entrepreneurs

The Government of Canada's Canadian Technology Accelerator (CTA) initiative, led by the TCS, has expanded. Now, Canadian life science and information and communication technology startups have access to unique resources and contacts in Boston, San Francisco and New York to help fast-track their success internationally.

Ideal candidates are product-ready businesses with high growth potential and in need of strategic partnerships, new customers, funding and a local business development office.

Since 2009, the CTA has helped 170 Canadian companies. For more information, visit the TCS website at tradecommissioner.gc.ca.



International Trade Minister Ed Fast launches the 2012 *Business Women in International Trade* newsletter at a Women Presidents' Organization event in Vancouver.

Five reasons to tap into the Trade Commissioner Service in Canada

The TCS is a gateway to critical market intelligence and global business contacts. With over 150 international trade offices, the TCS network is unparalleled in terms of its reach and influence. Senior Trade Commissioners Julie Insley (Quebec) and Patricia Elliott (Prairie and Northern Region) offer five reasons why you should make the TCS in Canada your first stop on your global journey:

1. The services of the TCS are valuable and free. "We have hands-on knowledge that comes from helping thousands of companies each year to tackle concrete problems and pursue opportunities in foreign markets."
2. Trade commissioners will help you evaluate your potential. "We will discuss your competition, entry strategies and your company's HR capacity. We will look at your capacity to fill large orders and manage long-term growth."
3. Trade commissioners will identify risks and challenges you might encounter. "If you have a new opportunity in a challenging market, we will walk you through scenarios related to payment, taxation, visas and personal security."
4. They can fast-track your access to the TCS network of offices around the world. "We will introduce you to the right people. The more we know about you or your company, the better we can serve you. When our colleagues abroad come to us with a specific opportunity, if we know about you and you're on our radar, we can connect you quickly to these opportunities."
5. Services offered by the TCS are fully customized. "Our insights, carefully tailored to each individual company and its objectives, can help you develop and pursue your international business strategy and make key business decisions."

To locate your nearest TCS office in Canada, visit tradecommissioner.gc.ca/eng/offices-in-canada.jsp.

Fund or finance your international growth

Canadian Trade Commissioner Service
tradecommissioner.gc.ca

The TCS offers a range of specialized programs to support international business.

Atlantic Associations of Community Business Development Corporations cbdc.ca

The CBDCs offer a range of loans for youth, first-time entrepreneurs, social enterprises and rural businesses in Atlantic Canada.

Business Development Bank of Canada bdc.ca

BDC's Market Xpansion Loan provides loans of up to \$100,000 to help businesses participate in prospecting initiatives, develop export and/or e-commerce plans, conduct product development and R & D or purchase additional inventory for export.

Canada Small Business Financing Program ic.gc.ca

Industry Canada's Canada Small Business Financing Program makes it easier for small businesses to get loans from financial institutions by sharing the risk with lenders.

Export Development Canada edc.ca

EDC's financing and insurance solutions for exporters include: Export Guarantee Program, Foreign Buyer Financing, Project Finance, Accounts Receivable Insurance, Single Buyer Insurance, Contract Frustration Insurance, Political Risk Insurance and Performance Security Insurance.

Ontario Fund: Export Market Access omafra.gov.on.ca

This \$5 million initiative, jointly sponsored by the Government of Ontario and the Ontario Chamber of Commerce (OCC), is designed to help small and medium-sized enterprises increase their access to global markets.

Provincial government programs
businesswomenintrade.gc.ca

Across Canada, provincial governments offer financing programs to increase working capital, develop exporting capacity, generate global sales, establish international partnerships and much more. These include loans, grants, insurance solutions and tax incentives. Visit [Funding Opportunities on our website](http://businesswomenintrade.gc.ca) for details.

Women's Enterprise Initiative
wd.gc.ca/eng/256.asp

Loans of up to \$150,000 are available to women starting or growing a business in British Columbia, Alberta, Saskatchewan or Manitoba.



Plan ahead for a free trade future

At negotiating tables around the world, it's full steam ahead for Canada's pro-trade plan—the most ambitious international trade expansion effort in our nation's history.

An impressive 20 free trade initiatives are currently underway with the European Union, India, Japan and several others. Each shines the spotlight on markets with huge potential for Canadian business women.

These are large, dynamic and fast-growing markets. For example, an agreement with the European Union, a market of 500 million people, has the potential to boost Canada's annual income by \$12.1 billion (at 2007 prices). That represents exciting potential for Canadian business women.

Alena Poremsky, the International Sales Manager for Evans Consoles in Calgary, agrees. "In Europe, we have to compete with European console suppliers, but we're at a disadvantage because of the taxes. With an FTA in place, I see the potential for us to double our business there."

In addition to the EU, Canada is engaged in negotiations with large, dynamic and fast-growing markets such as Japan and India. Canada is also negotiating with the Trans-Pacific Partnership (Australia, Brunei, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, the U.S. and Vietnam). The TPP currently represents a market of more than 792 million people and a combined GDP of \$27.5 trillion—over 38% of the world's economy.

If you're planning ahead for these agreements, look no further than the Trade Commissioner Service (TCS) for information and advice. "The TCS is an amazing resource for Canadian companies. We have people on the ground in 150 cities worldwide," explains Senior Trade Commissioner Patricia Elliott. "If you have questions about the FTAs and upcoming opportunities, or you need contacts such as suppliers and local partners, the TCS should always be your first point of contact."

To find out more, visit international.gc.ca/yournextmarket.

Resource centre: global intel

FITTSkills: The Forum for International Trade Training has released the 6th edition of its FITTSkills textbooks. Topics include Global Supply Chain Management, International Marketing and International Trade Finance, among others. For more information on these valuable tools of the trade, visit fitt.ca.

Canada-U.S. business: Do you cross the border for business? The Canadian Manufacturers & Exporters' new *Canada-U.S. Business Travel Guide* outlines the rules for entry and describes the visas you need. Access it at cme-mec.ca.

From sandpaper to certification: Why you should do it

When Ruth Grady traded the travel industry for ownership of PEI sandpaper company, Northern Abrasives Inc., she had no idea her products would one day grace prime shelf space at Walmart. That's exactly where she is today thanks to certification as a Women's Business Enterprise (WBE) through WEConnect Canada. This non-profit organization delivers the certification that connects business women with the growing global demand for diverse and innovative suppliers.



Ruth Grady

"We are in every store across Canada. Without certification, Walmart would never have looked at us," explains Grady. "Now, we're being considered for shelf space in Walmart's U.S. stores. There's huge potential for us."

WBE certification gives women VIP access to sales opportunities available through supplier diversity programs at the vast majority of Fortune 500 companies. These organizations—in Canada, the U.S. and, increasingly, other parts of the world—set aside a specific spend each year for goods and services from women, Aboriginal, disabled and other minority suppliers. To qualify, your firm must be 51% (or more) woman-owned and operated.

Certification has its rewards. Besides connecting with potentially lucrative opportunities, you also get access to training, mentoring, plus a vast network of like-minded business women who may want to partner with you to tender for large contracts.

For more information about certification, supplier diversity and upcoming women's trade missions, visit weconnectcanada.org.

“ Sound advice

"If you're entering into a new market, focus your efforts on one specific product, service or area rather than spreading your efforts too thinly. Hire young on-the-ground coordinators and develop their skills to work with you over time. You will meet many new contacts. Find a system to organize ongoing communication with them."

Francine Whiteduck,
President and CEO

Whiteduck Resources
Kitigan Zibi, QC



Access services to support your success

A world of resources is available to support you in your efforts to expand and grow your opportunities. Here are some of the key services and programs worth investigating:

International trade support

Canadian Trade Commissioner Service
tradecommissioner.gc.ca

With an established presence in cities around the world, the TCS can help you navigate the complexities of international markets. We provide on-the-ground intelligence and practical advice on foreign markets to help Canadian companies make better, more timely and cost-effective decisions to achieve their goals abroad. Call toll-free at 1-888-306-9991.

Support to entrepreneurs

The federal government's regional development agencies provide programs to stimulate growth and support entrepreneurship across Canada, including programs for women. They include:

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

Canada Business Network

The Canada Business Network provides assistance to entrepreneurs and small businesses through a network of service centres across Canada. Visit canadabusiness.gc.ca or call 1-888-576-4444 (TTY 1-800-457-8466 hearing impaired).

CanadExport canadexport.gc.ca

As the official e-magazine of the TCS, CanadExport features articles and podcasts that bring market insight to Canadian companies doing business internationally.

“ Sound advice

“If you want to grow internationally, free up some time each day to think beyond the borders. Dream big. You have to be bold. Who would you want to do business with? Study the market and target it as though money and time are not standing in your way. I am living proof that success is possible.”

Lee Meagher,
Founder and CEO

Scotaround Inc.
Winnipeg, MB



Canadian women in high places

More and more, women are contributing to Canada's trade agenda by getting involved in boards and organizations that give them an influential voice. Take, for instance, the Minister of International Trade's Small and Medium-sized Enterprises (SME) Advisory Board. Composed of 18 members, the board guides Foreign Affairs, Trade and Development Canada's efforts to assist Canadian SMEs. Its members make recommendations regarding the programs and services needed to help companies achieve their international goals.

“The women on the SME Advisory Board are tenacious. They are brilliant,” says member Mary-Anne Carignan, Co-President of Montreal-based healthcare information technology solutions company, Purkinje. Carignan knows first-hand the value that women bring to global trade issues. She is also the Co-Chair of the American Chamber of Commerce in Canada. “I think women need to be present at the table.”



Mary-Anne Carignan, SME Advisory Board member

Canadian business women are also involved in other Departmental advisory boards, including the Proactive Sector Advisory Boards, which provide advice on the five key proactive sectors involved in international trade, including aerospace, cleantech, information and communication technology, and life sciences. Participants ensure that an industry perspective informs policies and programs related to technology partnering, export promotion, value chain and market access, foreign direct investment and venture capital.

“You can see the wave of change that women are leading,” says Carignan. “They bring supreme common sense—something I firmly believe makes the business world turn.”

Did you know?

January 2013 marked the 25th anniversary of the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Since the agreement came into force, Canada's annual GDP has risen by \$1.1 trillion and nearly 4.8 million jobs have been created in Canada.

Coast-to-coast resources for business women

If you are running and growing your business, you know the value of a strong network. As a nation of entrepreneurs, Canada has a wealth of organizations and groups dedicated to working with women in business. Most offer advice, support, information and networking opportunities. Others also offer training, mentorship and financing. They include:

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com

Association des femmes d'affaires francophones afafcanada.com

Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council camsc.ca

Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology Forum catawit.ca

Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs cawee.net

Canadian Women in Communications cwc-afc.com

Catalyst catalyst.org

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

DigitalEve (New Media) digitaleve.org

Enterprise Cape Breton Corporation (Nova Scotia) ecbc.ca

Forum for Women Entrepreneurs fwe.ca

Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs nlowe.org

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

OWIT-Ottawa owit-ottawa.ca

OWIT-Toronto owit-toronto.ca

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

Prince Edward Island Business Women's Association peibwa.org

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

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

RBC Royal Bank - Women Entrepreneurs rbcrooyalbank.com/sme/women/mentorship.html

WEConnect Canada weconnectcanada.org

Women Advancing Microfinance-Canada waminternational.org

Women Business Owners of Manitoba wbom.ca

Women Entrepreneurial Center of Québec cefq.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan womenentrepreneurs.sk.ca

Women in Business New Brunswick wbnb-fanb.ca

Women in Film & Television Toronto wift.com

Women in Leadership Foundation womeninleadership.ca

Women Presidents' Organization womenpresidentsorg.com

Women's Business Network of Ottawa womensbusinessnetwork.ca

Women's Enterprise Centre - BC womensenterprise.ca

Women's Enterprise Centre of Manitoba wecm.ca

Women's Executive Network wxnetwork.com

Save the date!

October 20-26, 2013
Small Business Week, Business Development Bank of Canada
Events across Canada bdc.ca/sbw

November 4-5, 2013
Opening Doors, WEConnect Canada Annual Conference
Toronto, ON
weconnectcanada.org

November 4-6, 2013
The Aboriginal Entrepreneurs Conference and Tradeshow
Gatineau, QC
indigenous.net

March 8, 2014
International Women's Day
Up-to-date information and events at:
businesswomenintrade.gc.ca

April 2014
Diversity Procurement Fair,
Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council
camsc.ca

June 2014
Canadian Trade Mission to
WBENC National Conference and Business Fair
wbenc.org/wbencconf

For information on upcoming events for business women, visit our website at businesswomenintrade.gc.ca.

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

Newsletter Editors:

Josie L. Mousseau, Deputy Director
josie.mousseau@international.gc.ca
613-943-4556

Zoe Hawa, Trade Commissioner
zoe.hawa@international.gc.ca
613-947-8836

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the Minister of International Trade, 2013

Catalogue Number: FR5-22/2013E-PDF
1928-4144

businesswomenintrade.gc.ca

The Canadian Trade
Commissioner Service

Everywhere you do business

tradecommissioner.gc.ca





Les FEMMES d'affaires en commerce international 2013

L'avantage du libre-échange

Le plan axé sur le commerce du gouvernement du Canada a joué un rôle essentiel dans l'expansion accélérée de nos échanges commerciaux à l'échelle mondiale – et, pour les femmes d'affaires canadiennes, cela n'est pas passé inaperçu. Bon nombre de femmes d'affaires regardent de plus en plus en direction de nos partenaires de libre-échange pour trouver des débouchés à l'exportation et des possibilités d'investissement.

Ce n'est pas étonnant! Les accords de libre-échange (ALE) entraînent des retombées importantes. Ils peuvent éliminer ou réduire les droits applicables aux biens ou aux services, accroître la capacité des Canadiens à faire concurrence aux entreprises locales, alléger le fardeau bureaucratique lié à la conduite des affaires, et assurer la protection de l'investissement. Bref, les ALE facilitent la conduite des affaires et en diminuent le coût pour les entrepreneurs canadiens, leur permettant ainsi d'économiser temps et argent.

Le libre-échange contribue grandement aux résultats du Canada. Après tout, nous sommes une nation commerçante, et le commerce international représente plus de 62 p. 100 du PIB du pays. Le libre-échange sert également de moteur de la croissance, de la prospérité et de la création d'emplois. Un emploi sur cinq au Canada est lié à son commerce avec les autres pays.

Depuis 2006, le gouvernement du Canada a conclu des ALE avec neuf pays : la Colombie, le Honduras, la Jordanie, le Panama, le Pérou et des pays membres de l'Association européenne de libre-échange, soit l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse. D'autres accords sont en cours de négociation avec l'Union européenne, l'Inde, le Japon, la Corée du Sud et les membres du Partenariat transpacifique. Le Canada a également le statut d'observateur auprès de l'Alliance du Pacifique.

[suite page 2]

Message du ministre

C'est avec grand plaisir que je vous présente l'édition 2013 du bulletin *Les femmes d'affaires en commerce international*, axé particulièrement sur les accords de libre-échange conclus par le Canada.

J'ai eu le grand privilège, en ma qualité de ministre du Commerce international, de constater à quel point les femmes d'affaires canadiennes sont prospères et font avancer l'économie canadienne. Selon Industrie Canada, 47 p. 100 de l'ensemble des petites et moyennes entreprises (PME) du Canada appartenaient en tout ou en partie à des femmes en 2010. Les PME ayant contribué pour 77 milliards de dollars (ou environ 25 p. 100) à la valeur totale des exportations canadiennes cette année-là, il est manifeste que les femmes participent de façon notable à la prospérité et au succès du Canada dans l'économie mondiale actuelle.

L'année 2013 promet d'être encore plus passionnante pour les femmes d'affaires canadiennes compte tenu de l'accroissement des débouchés commerciaux dans le sillage des accords de libre-échange conclus par le Canada. En moins de six ans, le Canada a signé des accords commerciaux avec neuf pays. Dans le cadre de son programme axé sur le commerce, le gouvernement du Canada travaille à renforcer les relations commerciales existantes avec certaines des économies qui connaissent la plus forte croissance à l'échelle mondiale et à obtenir un accès privilégié à leurs marchés. Les exportatrices et investisseuses sont bien placées pour tirer avantage des nouveaux débouchés créés dans la foulée du programme de stimulation du commerce. Or la réussite des entreprises du Canada à l'étranger se traduit toujours par la création d'emplois et une prospérité accrue au Canada.

Je vous encourage à lire ce bulletin, qui vous fera découvrir ces débouchés et vous mettra en contact avec des ressources importantes, telles que le Service des délégués commerciaux du Canada, qui peut vous fournir des renseignements et des conseils pratiques afin de vous aider à tirer le meilleur parti des accords de libre-échange signés par le Canada.

Les femmes d'affaires canadiennes sont dynamiques et elles exercent une grande influence dans bon nombre de secteurs de notre économie. Je leur souhaite tout le succès voulu dans les efforts qu'elles déploient pour tirer parti des débouchés sur la scène internationale et accélérer la croissance de leur entreprise à l'étranger.

L'honorable Ed Fast
Ministre du Commerce international



Dans ce numéro

L'avantage du libre-échange	1
Trois marchés de libre-échange à avoir dans votre ligne de mire	3
Des missions de femmes d'affaires qui donnent des résultats	4
Financer la croissance à l'étranger.....	5
Planifier dans la perspective du libre-échange	6
Des services d'accès pour vous aider à réussir.....	7
Ressources d'un océan à l'autre pour les femmes.....	8



L'avantage du libre-échange

[suite de la page 1]

« Des marchés émergents comme le Pérou et la Colombie connaissent une très forte croissance, explique Catherine Jollymore, déléguée commerciale. Dans les marchés émergents, nous voyons une classe moyenne en plein essor et une richesse accrue, ce qui est de bon augure pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Ces pays offrent un environnement propice aux affaires et ils appliquent des politiques qui facilitent le développement du commerce. En outre, la qualité des produits et services canadiens y est de plus en plus reconnue. »

Bien que les grandes entreprises œuvrant dans les industries traditionnelles comme l'exploitation minière, l'exploration pétrolière et gazière et les services financiers soient les premières à se présenter sur le marché, les partenaires de libre-échange du Canada recèlent un excellent potentiel pour les petites et moyennes entreprises (PME).

« Les petites entreprises emboîtent souvent le pas aux grandes entreprises canadiennes déjà établies sur le marché, accédant par leur intermédiaire à des occasions de sous-traitance, dit M^{me} Jollymore. D'autres entreront sur le marché par leurs propres moyens, après avoir identifié un besoin pour un produit ou un service. Dans certains créneaux, tels que l'éducation et la haute technologie, nos petites entreprises accèdent souvent au marché lorsqu'un ALE entre en vigueur. »

Si vous pensez faire des affaires avec des partenaires de libre-échange du Canada, voici quelques suggestions de la déléguée commerciale Elizabeth Clarke à votre intention :

1. Travaillez étroitement avec le Service des délégués commerciaux (SDC), qui peut vous aider à mieux comprendre les accords, vous offrir des conseils précieux gratuitement et vous mettre en rapport avec des contacts locaux.
2. Établissez des liens avec des chambres de commerce locales au pays. Certains partenaires de libre-échange, tels que le Pérou et la Colombie, ont des chambres de commerce au Canada également. C'est en outre une excellente façon de nouer des contacts avec d'autres entreprises canadiennes établies sur le marché.
3. Participer aux séminaires, aux missions et salons commerciaux organisés par votre association industrielle, les gouvernements provinciaux et le gouvernement du Canada.

L'entrée sur de nouveaux marchés exige une planification minutieuse. C'est une démarche coûteuse, et il faut consacrer beaucoup de temps à l'établissement des relations. Comme le soulignent des femmes d'affaires chevronnées, chacun des aspects de l'occasion d'affaires doit être pris en compte, y compris les fuseaux horaires et la facilité de faire des affaires.

Pour de plus amples renseignements sur les accords de libre-échange signés par le Canada, consultez la page international.gc.ca/vosprochainsmarches.

Communiquez avec nous en ligne!

Pour connaître les dernières nouvelles, les activités et les renseignements les plus récents en matière de commerce international pour les entrepreneures, consultez notre site Web à l'adresse femmesaffairesencommerce.gc.ca.

Conseil avisé

« Lorsque vous entrez sur un nouveau marché, tâchez d'avoir un partenaire local. Grâce à un partenaire local fiable, nous avons pu établir une présence et nous faire connaître plus rapidement en Colombie. Nous ne serions pas là où nous sommes aujourd'hui sans cette relation. Le Service des délégués commerciaux dispose d'un excellent réseau de relations. C'est une ressource fantastique! »

Sonia Molodecky, associée

**Borden Ladner Gervais LLP
Toronto (Ontario)**



Businesswomen in
International Trade --
CA1 EA163 B77 EXP
no. 2013
Copy 2

Trois marchés de libre-échange à avoir dans votre ligne de mire

Les femmes d'affaires canadiennes sont en train de découvrir l'importance de faire affaire avec certains des plus récents partenaires de libre-échange du Canada, dont la Colombie, le Pérou et la Jordanie. Chacun de ces marchés est en pleine expansion, possède une classe moyenne en plein essor et a un besoin énorme de produits et de services pour stimuler son développement actuel.



Colombie

Avec un marché de 46 millions de consommateurs, la Colombie offre des débouchés dans les domaines de l'agriculture, de la construction, des services financiers, des technologies de l'information et des communications (TIC), des services juridiques, de l'exploitation minière, du pétrole et du gaz, de la production d'électricité, du transport et de la gestion des déchets. L'Accord de libre-échange Canada-Colombie élimine les droits de douane jusqu'à hauteur de 20 p. 100 sur les exportations canadiennes et rend nos produits et services plus compétitifs sur le marché.

Sonia Molodecky, associée du cabinet Borden Ladner Gervais LLP, de Toronto, a travaillé étroitement avec des partenaires colombiens et des entreprises canadiennes pour les aider à maximiser leurs possibilités dans le cadre de l'ALE. « Les Canadiens jouissent d'un accueil très favorable en Colombie, où il se dégage un réel esprit d'entreprise et une quête de solutions novatrices. Cela signifie que les occasions sont abondantes pour les femmes d'affaires canadiennes. »



Pérou

Le Pérou a connu une croissance économique vigoureuse au cours de la dernière décennie. L'Accord de libre-échange signé par le Canada avec ce marché de 30 millions de consommateurs élimine jusqu'à 99 p. 100 des droits de douane sur les produits agricoles et tous les droits applicables à la plupart des machines et équipements. En outre, les entreprises canadiennes ont un accès élargi au marché des TIC et sont maintenant en mesure de soumissionner dans le cadre de projets de marchés publics. Des débouchés s'offrent dans les secteurs suivants : agroalimentaire, services bancaires, éducation, technologies de la santé, assurance, exploitation minière, pétrole et gaz, électricité, transport et traitement des eaux.

Au cours des cinq dernières années, la femme d'affaires autochtone Francine Whiteduck a séjourné au Pérou, recherchant des sources d'approvisionnement de produits et offrant de la formation afin d'aider des femmes indigènes des régions rurales et éloignées à établir des prix et à identifier de nouveaux marchés. « Nous avons remporté un franc succès, explique-t-elle. La leçon la plus importante que j'ai apprise est la quantité de temps qu'il faut consacrer à faire le tri entre les fournisseurs de services pour trouver les bons partenaires. Autrement dit, vous vous trouvez sur une courbe d'apprentissage coûteuse. J'ai mis un point d'honneur à parler au Service des délégués commerciaux, qui m'a donné un bon aperçu de la manière dont fonctionnent les choses. »



Jordanie

L'Accord de libre-échange Canada-Jordanie est le premier signé par le Canada avec un pays arabe. L'Accord élimine les droits de douane (dont certains atteignent jusqu'à 30 p. 100) sur plus de 99 p. 100 des exportations actuelles du Canada vers ce pays. Parmi les industries les plus prometteuses figurent l'agriculture et l'agroalimentaire, la construction et la foresterie, et les produits manufacturés. Comme le souligne Steve Guertin, délégué commercial, Direction générale du Moyen-Orient : « L'accès aux marchés en Jordanie ouvre également des débouchés dans des pays voisins au Moyen-Orient. Qu'il s'agisse pour vous de faire affaire directement avec la Jordanie ou d'utiliser l'expérience comme plateforme pour une expansion régionale, l'Accord de libre-échange est un outil tangible, qui permet d'orienter vos plans d'expansion internationale. »

En ce qui concerne l'adéquation de l'environnement des affaires pour les femmes entrepreneures, Alena Poremsky, de Calgary, directrice des ventes internationales de l'entreprise Evans Consoles, affirme que la Jordanie est un endroit amical, qui réserve un bon accueil aux femmes d'affaires. « Je me rappelle la première présentation que j'ai faite dans le contexte d'un grand projet de 2 millions de dollars. Il y avait 50 personnes dans la salle, et j'étais la seule femme. Je vendais à l'armée. Je ne me suis jamais sentie écrasée par le nombre. En fait, c'était un avantage et j'ai pu conclure l'affaire. Ce fut un immense succès pour mon entreprise. »

« Conseil avisé

« Faites confiance à vos partenaires. Un mauvais choix sera la source de retards et de problèmes. Si vous comptez entrer sur le marché, trouvez-vous des partenaires par le biais d'organisations qui ont fait preuve de diligence raisonnable et peuvent vous conseiller. Les délégués commerciaux connaissent le marché et ont des relations afin de vous aider. Le SDC nous a aidés à établir notre bureau à Houston, au Texas. »

Christina Forth-Matthews, présidente et PDG

AOG International
Edmonton (Alberta)



Missions commerciales et activités à venir

Aimeriez-vous participer à une mission ou à une activité qui vous aidera à prospérer? Visitez le **site Web** du SDC consacré aux missions commerciales du Canada, qui offre de plus amples renseignements sur les missions commerciales à venir ainsi que de la façon d'y participer. De plus, vous pouvez vous abonner au bulletin **CanadExport** pour recevoir toutes les deux semaines, directement dans votre boîte aux lettres, de l'information au sujet des salons et des missions organisés dans différents secteurs et marchés.

Missions commerciales du Canada
deleguescommerciaux.gc.ca/missions-commerciales

CanadExport
canadexport.gc.ca



Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

deleguescommerciaux.gc.ca

Des missions de femmes d'affaires qui donnent des résultats

Envisagez-vous d'intensifier vos activités d'expansion internationale des affaires? Si tel est le cas, il est temps de commencer à planifier votre participation à la prochaine mission commerciale qui se rendra à la Conférence nationale et foire commerciale annuelle du Women's Business Enterprise National Council (WBENC). Cet événement est organisé chaque année au mois de juin. À inscrire à votre agenda dès maintenant!

La conférence et foire du WBENC est le plus grand salon commercial aux États-Unis consacré aux entreprises appartenant à des femmes. Elle offre également un cadre idéal pour intensifier vos efforts sur ce marché essentiel. Après tout, en quel autre endroit pourriez-vous rencontrer des représentants des principales sociétés figurant au palmarès Fortune 500 et décrocher des contrats auprès d'elles grâce à leurs programmes de diversification des fournisseurs, et ce, en l'espace de quatre jours?

Pour Lee Meagher, de Winnipeg, fondatrice et PDG de Scootaround Inc., la participation à l'édition 2012 de la Conférence-foire WBENC a permis la conclusion avec Delta Airlines d'un important contrat de services de réparation qui donnera un sérieux coup de fouet à sa croissance. « J'ai approché le principal responsable des approvisionnements de l'entreprise à la foire du WBENC, et j'ai pu lui expliquer en détail notre proposition de valeur », explique-t-elle. « En moins de trois semaines, nous avons signé avec Delta un contrat de service à l'échelle mondiale. »

En 2013, la conférence a eu lieu à Minneapolis, au Minnesota, sous le thème « Join Forces. Succeed Together. » [Joindre nos forces. Réussir ensemble.] Ce thème ne saurait être plus approprié. Après tout, cette mission commerciale permet aux déléguées canadiennes d'unir leurs forces à celles de femmes d'affaires et de mentors qui ont connu le succès et qui viennent de partout au Canada et des États-Unis. Chaque mission commence par une séance d'information à l'intention de la délégation canadienne. Tout au long de la conférence du WBENC, vous pouvez participer à des réunions avec des acheteurs, à des rencontres de mentorat et à des ateliers portant sur des sujets divers, comme le succès dans le cadre des marchés publics, ventes et marketing efficaces, alliances stratégiques et coentreprises. Vous découvrirez également des débouchés existant dans le cadre du programme de diversification des fournisseurs grâce aux programmes d'achats réservés, auprès du gouvernement des États-Unis et des sociétés figurant au palmarès Fortune 500, dont Coca-Cola, Dell, Target et UPS.

Si vous souhaitez vous joindre à nous dans le cadre de la prochaine mission, veuillez communiquer avec l'équipe de Femmes d'affaires en commerce international, à l'adresse faci@international.gc.ca.

Le saviez-vous?

En 2011-2012, le Service des délégués commerciaux a fourni des services à 14 000 entreprises canadiennes.

À votre service

La présence de l'équipe de Femmes d'affaires en commerce international (FACI) du Canada à vos côtés vous permet de profiter au maximum du vaste éventail de ressources du plus grand réseau de professionnels du commerce international du Canada. Après tout, en tant que membres du Service des délégués commerciaux (SDC), nous défendons vos intérêts et nous vous aidons à tirer parti de la valeur incroyable qu'il fournit. Présent dans plus de 150 villes partout dans le monde et avec des bureaux à l'échelle du Canada, le SDC aide les Canadiens en prodiguant des conseils à l'exportation et des orientations qui vous aideront à atteindre vos objectifs en matière de commerce international.

Nous sommes à votre service. Notre rôle consiste à :

- vous faciliter l'accès à l'information et aux services concernant spécifiquement les femmes entrepreneurs, notamment les réseaux de soutien, les ressources gouvernementales et les salons commerciaux.
- vous aider à tirer parti des possibilités d'approvisionnement offertes dans le cadre des programmes de diversification des fournisseurs par les entreprises figurant au palmarès Fortune 500 et des gouvernements, et ce, par l'intermédiaire des bureaux du SDC à l'étranger et de nos missions commerciales.
- représenter les femmes d'affaires et défendre leurs intérêts économiques et commerciaux afin de contribuer à leur réussite.

Si vous songez sérieusement à prendre de l'expansion sur les marchés internationaux, gardez le contact avec nous et avec d'autres femmes d'affaires. Vous pouvez le faire aisément en trois étapes :

1. Inscrivez-vous à notre liste de distribution. Nous ferons parvenir une copie du bulletin de l'an prochain et vous fournirons, au cours de l'année, des renseignements utiles sur les missions commerciales, les activités et les nouvelles d'intérêt pour les femmes d'affaires en commerce international. Il suffit d'envoyer un courriel à l'adresse faci@international.gc.ca.
2. Joignez-vous à notre groupe LinkedIn et participez au dialogue sur des sujets tels que la certification, la diversification des fournisseurs, les études de marché, les partenariats, pour ne citer que ceux-là. Vous nous trouverez ainsi qu'un réseau complet de contacts à l'adresse linkd.in/bwit-faci.
3. Consultez notre site Web femmesdaffairesencommerce.gc.ca et mettez à profit notre connaissance approfondie des différents aspects de vos initiatives au chapitre de l'exportation.

Succès accéléré pour les entrepreneurs du domaine des technologies

Le projet d'accélérateur technologique canadien (ATC), dirigé par le SDC, a pris de l'ampleur. À l'heure actuelle, les entreprises naissantes des domaines des sciences de la vie et des technologies de l'information et des communications ont un accès unique à des ressources et à des contacts à Boston, à San Francisco et à New York qui les aideront à accélérer l'atteinte du succès à l'échelle internationale.

Les candidats idéaux sont les entreprises offrant un produit complet, affichant un fort potentiel de croissance et ayant besoin de former des partenariats stratégiques, de trouver des nouveaux clients, d'obtenir un financement ou d'établir un bureau local d'expansion des affaires.

Depuis 2009, l'initiative a aidé 170 entreprises canadiennes. Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web du SDC à l'adresse deleguescommerciaux.gc.ca.



Le ministre du Commerce international Ed Fast lance le bulletin *Les Femmes d'affaires en commerce international* de 2012 lors d'une activité de la Women Presidents' Organization à Vancouver.

Cinq raisons de vous adresser au Service des délégués commerciaux au Canada

Le SDC est une porte d'accès à des renseignements essentiels sur les marchés et à des contacts d'affaires mondiaux. Avec plus de 150 bureaux commerciaux dans le monde, le réseau du SDC est exceptionnel tant pour ce qui est de sa portée que de son influence. Les déléguées commerciales principales Julie Insley, du Québec, et Patricia Elliott, de la région des Prairies et du Nord, soulignent cinq raisons pour lesquelles vous devriez faire du SDC votre première destination dans le cadre de votre voyage dans le monde du commerce international :

1. Les services du SDC sont inestimables et gratuits. « Nos connaissances pratiques découlent de l'aide que nous avons fournie à des milliers d'entreprises chaque année pour leur permettre de résoudre des problèmes concrets et d'exploiter des débouchés sur les marchés étrangers. »
2. Les délégués commerciaux vous aideront à évaluer votre potentiel. « Nous discuterons de vos concurrents, de vos stratégies d'entrée et de la capacité de votre entreprise en matière de ressources humaines. Nous évaluerons votre capacité de répondre à des commandes importantes et de gérer la croissance à long terme. »
3. Les délégués commerciaux identifieront les risques et les obstacles auxquels vous pourriez être confrontés. « Si une nouvelle occasion d'affaires s'offre à vous sur un marché exigeant, nous examinerons avec vous différents scénarios relatifs au paiement, aux taxes, aux visas et à la sécurité personnelle. »
4. Ils peuvent accélérer votre accès au réseau de bureaux du SDC aux quatre coins du monde. « Nous vous présenterons aux personnes appropriées. Plus nous en savons sur votre entreprise, le mieux nous pouvons vous servir. Quand nos collègues à l'étranger nous signalent une occasion d'affaires particulière, si nous vous connaissons et que vous êtes dans notre mire, nous pouvons vous jumeler rapidement avec ce débouché. »
5. Les services du SDC sont personnalisés. « Nos aperçus, taillés sur mesure et adaptés aux besoins et aux objectifs de chaque entreprise, peuvent vous aider à élaborer et à mettre en œuvre votre stratégie d'affaires internationale et à prendre des décisions d'affaires clés. »

Pour repérer le bureau du SDC le plus proche de chez vous au Canada, visitez la page deleguescommerciaux.gc.ca/fra/bureaux-au-canada.jsp.

Financer la croissance à l'étranger

Service des délégués commerciaux du Canada
deleguescommerciaux.gc.ca

Le SDC offre un vaste éventail de programmes spécialisés pour appuyer les affaires à l'étranger.

Associations des corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) de l'Atlantique cbdc.ca

Les CBDC offrent un large éventail de prêts destinés aux jeunes, aux nouveaux entrepreneurs, aux entreprises sociales et rurales du Canada atlantique.

Banque de développement du Canada bdc.ca

Le prêt Marché en Xpansion de la BDC offre jusqu'à 100 000 \$ pour aider les entreprises à participer à des initiatives de prospection des marchés, à mettre au point des plans d'exportation ou de commerce électronique, à réaliser des activités de conception de produits ou de R.-D., ou à acquérir des stocks supplémentaires à des fins d'exportation.

Programme de financement des petites entreprises du Canada ic.gc.ca

Le Programme de financement des petites entreprises d'Industrie Canada aide les petites entreprises à obtenir des prêts auprès d'institutions financières en partageant les risques avec les prêteurs.

Exportation et Développement Canada edc.ca

Parmi les solutions de financement et d'assurance qu'EDC offre aux exportateurs, notons : le Programme de garanties d'exportations, le Financement acheteur étranger, le Financement de projet, l'Assurance comptes clients, l'Assurance acheteur unique, l'Assurance frustration de contrat, l'Assurance risques politiques et l'Assurance pour cautionnement bancaire.

Fonds pour les exportateurs de l'Ontario : Accès aux marchés d'exportation omafra.gov.on.ca

Cette initiative, dotée d'une enveloppe de 5 millions de dollars, parrainée conjointement par le gouvernement de l'Ontario et de l'Ontario Chamber of Commerce (OCC), est conçue pour aider les petites et moyennes entreprises à avoir un meilleur accès aux marchés mondiaux.

Programmes des gouvernements provinciaux femmesdaffairescommerce.gc.ca

Partout au Canada, les gouvernements provinciaux offrent divers programmes de financement pour aider les entreprises à mener des activités de R.-D., à accroître les investissements, à augmenter leur fonds de roulement, à renforcer leurs capacités d'exportation, à vendre sur les marchés mondiaux et à établir des partenariats internationaux, entre autres. Ces programmes comprennent des prêts, des subventions, des solutions d'assurance et des incitatifs fiscaux. Vous trouverez plus de détails à ce sujet dans la section « Possibilités de financement » de notre site Web.

Initiative pour les femmes entrepreneures wd.gc.ca/fra/256.asp

Des prêts allant jusqu'à 150 000 \$ sont offerts aux femmes qui lancent ou procèdent à l'expansion d'une entreprise, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan ou au Manitoba.



Planifier dans la perspective du libre-échange

Aux différentes tables de négociation internationales, le programme du Canada axé sur le commerce - le plus ambitieux programme d'expansion du commerce international de l'histoire du pays - va bon train.

Le nombre d'initiatives de libre-échange en cours est impressionnant : 20 accords sont en cours de négociation avec l'Union européenne, l'Inde, le Japon et plusieurs autres. Chacune de ces initiatives cible des marchés qui recèlent un énorme potentiel pour les femmes d'affaires canadiennes.

« Il s'agit de vastes marchés, dynamiques et en plein essor. Par exemple, un accord avec l'Union européenne, un marché de 500 millions de consommateurs, pourrait accroître le revenu annuel du Canada de 12,1 milliards de dollars (aux prix de 2007). Cela représente un potentiel énorme pour les femmes d'affaires canadiennes. »

M^{me} Alena Poremsky, directrice des ventes internationales de l'entreprise Evans Consoles, de Calgary, partage cet avis. « En Europe, dit-elle, nous devons affronter la concurrence de fournisseurs européens de consoles, mais nous sommes en situation de désavantage en raison des taxes. Avec un accord de libre-échange, nous avons la possibilité de doubler notre chiffre d'affaires sur ce marché. »

Outre l'UE, le Canada poursuit des négociations avec de gros marchés dynamiques, qui croissent rapidement, comme le Japon et l'Inde. Le Canada négocie également avec le Partenariat transpacifique (Australie, Brunei, Chili, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour, É.-U. et Vietnam). Le PTP représentera un marché de plus de 792 millions de personnes et un PIB combiné de 27,5 billions de dollars - plus de 38 p. cent de l'économie mondiale.

Si vous planifiez dans la perspective de ces accords, ne cherchez nulle part ailleurs qu'au Service des délégués commerciaux (SDC) l'information et les conseils dont vous avez besoin. « Le SDC est une ressource extraordinaire pour les entreprises canadiennes. Nous avons des gens sur le terrain dans 150 villes dans le monde, explique Patricia Elliott, déléguée commerciale principale. Si vous avez des questions concernant les accords de libre-échange et les débouchés à venir, ou si vous avez besoin de contacts, tels que des fournisseurs et des partenaires locaux, le SDC devrait toujours être votre premier point de contact. »

Pour en savoir davantage, visitez le site international.gc.ca/vosprochainsmarches.

Centre de ressources : global intel

FITThabilitéés : Le Forum pour la formation en commerce international a récemment publié la 6^e édition de ses manuels FITThabilitéés. Les cours comprennent, entre autres : La gestion de la chaîne d'approvisionnement mondiale, Le marketing international et Le financement du commerce international. Pour de plus amples renseignements sur ces outils précieux pour le commerce, visitez le site Web fitt.ca.

Commerce Canada-États-Unis : Traversez-vous la frontière pour affaires? Le nouveau guide *Canada-U.S. Business Travel Guide* de Manufacturiers et Exportateurs du Canada indique les règles d'entrée et les visas dont vous avez besoin. Pour consulter le guide, veuillez visiter le site Web cme-mec.ca.

Du papier abrasif à la certification : pourquoi vous devriez le faire

Lorsque Ruth Grady a quitté son emploi dans l'industrie du voyage pour devenir propriétaire de l'entreprise spécialisée dans le papier abrasif Northern Abrasives Inc., à l'Île-du-Prince-Édouard, elle ne pouvait imaginer que ses produits allaient un jour trôner sur les étagères de Walmart. C'est exactement ce qui s'est produit grâce à sa certification d'entreprise à propriété féminine (EPF) octroyée par WEConnect Canada. Cette organisation à but non lucratif décerne la certification qui lie les femmes d'affaires à la demande mondiale grandissante de fournisseurs diversifiés et novateurs.



Ruth Grady

« Nos produits sont distribués dans tous les magasins à travers le Canada. Sans cette certification, Walmart n'aurait jamais fait appel à nous, explique M^{me} Grady. Actuellement, nous examinons la possibilité d'une distribution de nos produits dans les magasins Walmart aux États-Unis. Cela représente pour nous un potentiel considérable. »

La certification d'entreprise à propriété féminine (EPF) permet aux femmes de bénéficier d'un accès privilégié aux occasions d'affaires liées aux marchés de la plupart des entreprises classées dans la liste Fortune 500, dans le cadre de leurs programmes de diversification des fournisseurs. Ces organisations - au Canada, aux États-Unis et, de plus en plus, dans d'autres parties du monde - consacrent chaque année un montant déterminé à l'achat de biens et de services provenant de certaines catégories de fournisseurs : les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées et d'autres minorités. Pour y être admissible, votre entreprise doit être administrée, contrôlée et détenue à au moins 51 p. 100 par des femmes.

La certification a ses avantages. En plus d'être jumelée à des occasions d'affaires potentiellement lucratives, vous avez également accès à de la formation et à du mentorat, ainsi qu'à un vaste réseau de femmes d'affaires ayant les mêmes centres d'intérêt, qui peuvent établir des partenariats avec vous pour soumissionner dans le cadre de vastes marchés.

Pour de plus amples renseignements sur la certification, la diversification des fournisseurs et la prochaine mission de femmes d'affaires, consultez weconnectcanada.org.

« Conseil avisé

« Si vous entrez sur un nouveau marché, concentrez vos efforts sur un produit, un service ou un secteur spécifique au lieu de les éparpiller. Recrutez de jeunes coordonnateurs sur place et développez leurs compétences de manière à ce qu'ils puissent travailler avec vous au fil du temps. Vous rencontrerez un grand nombre de nouveaux contacts. Trouvez un mécanisme permettant d'être en communication constante avec eux. »

Francine Whiteduck,
présidente et PDG

Whiteduck Resources
Kitigan Zibi (Québec)



Des services d'accès pour vous aider à réussir

Une vaste gamme de ressources est mise à votre disposition pour vous aider dans le cadre de vos efforts pour prendre de l'expansion et pour élargir vos débouchés. Voici quelques-uns des services et des programmes clés qui valent la peine d'être examinés :

Soutien en commerce international

Service des délégués commerciaux du Canada
deleguescommerciaux.gc.ca

Présent dans de nombreuses villes dans le monde, le SDC peut vous aider à naviguer à travers les méandres des marchés internationaux. Nous offrons des renseignements sur le terrain et des conseils pratiques sur les marchés étrangers pour aider les entreprises canadiennes à prendre de meilleures décisions, de manière plus rapide et rentable, afin d'atteindre leurs objectifs à l'étranger. Veuillez composer le numéro sans frais 1 888 306 9991.

Soutien aux entrepreneurs

Les organismes de développement régional du gouvernement fédéral offrent des programmes visant à stimuler la croissance et à appuyer l'entrepreneuriat dans l'ensemble du Canada, y compris des programmes destinés aux femmes :

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

Réseau Entreprises Canada

Le Réseau Entreprises Canada aide les entrepreneurs et les petites entreprises grâce à un réseau de centres de service à l'échelle du Canada. Visitez entreprisescanada.gc.ca ou téléphonez au 1 888 576 4444 (ATS (malentendants) : 1 800 457 8466).

CanadExport canadexport.gc.ca

CanadExport, le cybermagazine officiel du SDC, présente des articles et des balados offrant des renseignements sur les marchés à l'intention des entreprises canadiennes qui font des affaires dans le monde entier.

Conseil avisé

« Si vous voulez prendre de l'expansion internationale, consacrez chaque jour un peu de temps à réfléchir au-delà des frontières. Ayez de grands rêves. Vous devez faire preuve d'audace. Avec qui voudriez-vous faire affaire? Étudiez le marché et ciblez-le comme si le temps et l'argent ne sont pas des obstacles sur votre chemin. Je suis la preuve vivante que le succès est possible. »

Lee Meagher,
fondatrice et PDG

Scootaround Inc.
Winnipeg (Manitoba)



Des femmes canadiennes haut placées

De plus en plus, les femmes contribuent au programme axé sur le commerce du Canada en siégeant au sein de conseils et d'organisations qui leur donnent voix au chapitre. C'est le cas, par exemple, du Conseil consultatif du ministre du Commerce international sur les petites et moyennes entreprises (PME). Composé de 18 membres, le Conseil oriente les efforts que déploie Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada pour aider les PME. Ses membres formulent des recommandations concernant les programmes et les services nécessaires pour aider les entreprises à atteindre leurs objectifs internationaux.

« Les femmes siégeant au Conseil consultatif sur les PME sont tenaces. Elles sont brillantes », affirme Mary-Anne Carignan, membre du Conseil, coprésidente de Purkinje, une entreprise de Montréal spécialisée dans les solutions de technologie de l'information dans le domaine des soins de santé. M^{me} Carignan sait d'expérience la valeur qu'apportent les femmes dans les questions du commerce mondial. Elle est aussi la coprésidente de la Chambre américaine de commerce au Canada. « Je pense, ajoute-t-elle, que les femmes doivent être présentes à la table. »



Mary-Anne Carignan, membre du Conseil consultatif sur les PME

Des femmes d'affaires canadiennes siègent également au sein d'autres conseils consultatifs ministériels, notamment les conseils consultatifs sur les secteurs proactifs, qui fournissent des conseils sur les cinq secteurs proactifs clés engagés dans le commerce international, dont : l'aérospatiale, les technologies propres, les technologies de l'information et des communications et les sciences de la vie. Les participants veillent à ce que les points de vue de l'industrie éclairent les politiques et programmes concernant les partenariats en technologie, la promotion des exportations, l'accès aux chaînes de valeur et aux marchés, l'investissement direct étranger et le capital de risque.

« On peut constater la vague de changements amenés par les femmes, dit M^{me} Carignan. Elles font preuve, à un haut degré, de bon sens – quelque chose qui, je le crois profondément, fait tourner le monde des affaires. »

Le saviez-vous?

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis fête son 25^e anniversaire en janvier 2013. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord, le PIB annuel du Canada a augmenté de 1,1 billion de dollars, et près de 4,8 millions d'emplois ont été créés au pays.

Ressources d'un océan à l'autre pour les femmes

Si vous dirigez une entreprise et si vous voulez prendre de l'expansion, vous savez combien il est important d'avoir un réseau solide. Le Canada, qui est une nation d'entrepreneurs, regorge d'organisations et de groupes dont la mission est d'aider les femmes en affaires. Ils offrent, pour la plupart, des conseils, de l'encadrement, de l'information et des occasions de réseautage. D'autres offrent également de la formation, de l'encadrement et du financement. En voici quelques-uns :

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com

Association canadienne des femmes en communications
cwc-afc.com

Association des femmes d'affaires francophones
afafcanada.com

Canadian Advanced Technology Alliance's Women in Technology Forum
catawit.ca

Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs
cawee.net

Catalyst catalyst.org

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec
cefq.ca

Centre d'entreprise des femmes du Manitoba
wecm.ca

Centre for Women in Business (Nouvelle-Écosse continentale)
centreforwomeninbusiness.ca

Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités visibles
camsc.ca

Femmes d'affaires Nouveau-Brunswick
wbnb-fanb.ca

DigitalEve (Nouveau média)
digitaleve.org

Forum for Women Entrepreneurs
fwe.ca

Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs
nlowe.org

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

OWIT-Ottawa owit-ottawa.ca

OWIT-Toronto owit-toronto.ca

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

Prince Edward Island Business Women's Association
peibwa.org

Réseau des femmes d'affaires du Québec
rfaq.ca

Réseau des femmes exécutives
wxnetwork.com

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

RBC Banque royale - Femmes chefs d'entreprise
rbcbanqueroyle.com/pme/femmes/index.html

Société d'expansion du Cap-Breton (Nouvelle Écosse - Cap Breton)
ecbc.ca

WEConnect Canada
weconnectcanada.org

Women Advancing Microfinance-Canada
waminternational.org

Women Business Owners of Manitoba
wbom.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan
womenentrepreneurs.sk.ca

Women in Film & Television Toronto
wift.com

Women in Leadership Foundation
womeninleadership.ca

Women Presidents' Organization
womenpresidentsorg.com

Women's Business Network of Ottawa
womensbusinessnetwork.ca

Women's Enterprise Centre-C.B.
womensenterprise.ca

À ne pas manquer!

Du 20 au 26 octobre 2013
Semaine de la petite entreprise,
Banque de développement
du Canada
Activités à l'échelle du Canada
bdc.ca/sbw

Les 4 et 5 novembre 2013
« Opening Doors », Conférence
annuelle de WEConnect Canada
Toronto (Ontario)
weconnectcanada.org

Du 4 au 6 novembre 2013
La Conférence et foire
commerciale des
entrepreneurs autochtones
Gatineau (Québec)
indigenous.net

Le 8 mars 2014
Journée internationale de
la femme. Renseignements
et événements à jour :
femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Avril 2014
Salon de la diversification des
fournisseurs, Conseil canadien
des fournisseurs autochtones et
de minorités visibles
camsc.ca

Juin 2014
Mission commerciale canadienne
à la Conférence et foire
commerciale du WBENC
wbenc.org/wbencconf

Pour des renseignements sur les prochaines activités concernant les femmes d'affaires, veuillez visiter notre site Web à l'adresse femmesdaffairesencommerce.gc.ca.

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

Rédactrices en chef du bulletin :

Josie L. Mousseau, directrice adjointe
Direction des consultations, des missions et des projets spéciaux
josie.mousseau@international.gc.ca
613-943-4556

Zoe Hawa, déléguée commerciale
zoe.hawa@international.gc.ca
613-947-8836

© Sa Majesté la reine du chef du Canada, représentée par le ministre du Commerce international, 2013

Numéro du catalogue : FR5-22/2013F-PDF
1928-4152

femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Le Service des délégués
commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

deleguescommerciaux.gc.ca

