

Les FEMMES d'affaires 2014

en commerce international

Vendre à des secteurs qui aideront votre entreprise à monter en flèche

Êtes-vous à la recherche de nouvelles façons de faire croître vos ventes à l'échelle internationale? Si c'est le cas, jetez un coup d'œil sur les secteurs les plus prometteurs du Canada. Votre entreprise est peut-être en parfaite position pour vendre à des entreprises œuvrant dans les secteurs de l'aérospatiale, des technologies de l'information et des communications, de l'infrastructure, des sciences de la vie et des technologies durables par l'entremise des chaînes de valeur mondiales.

Les ventes interentreprises réalisées avec les entreprises de taille moyenne ou les grandes multinationales recèlent un excellent potentiel pour les femmes d'affaires canadiennes. Après tout, ces secteurs de grande valeur ont besoin de vos produits et services – aliments et boissons, produits de nettoyage, fournitures industrielles ou services dans les domaines de la comptabilité, des communications, des ressources humaines, des affaires juridiques, du marketing, de la traduction et de la formation, etc. Ils se procurent régulièrement des pièces, des produits et des services auprès d'entreprises externes qui sont meilleures, plus rapides, moins chères ou qui offrent exactement ce dont ils ont besoin.

Maria Pantazi-Peck est membre de l'équipe du secteur de l'infrastructure d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada (MAECD) – et aussi déléguée commerciale à Athènes, en Grèce. « Les services professionnels sont transversaux, car ils chevauchent de nombreux autres secteurs », explique-t-elle. « Compte tenu de l'excellent système d'éducation du Canada et de nos normes élevées, nos entreprises sont très bien placées pour réaliser des ventes dans tous ces secteurs du monde entier. »

[suite à la page 2]

Dans ce numéro

Vendre à des secteurs qui aideront votre entreprise à monter en flèche.....	1-2
Les technologies voyagent.....	2
Faire naître les occasions dans le secteur des sciences de la vie.....	3
Des Canadiennes contribuent à rendre le monde plus vert.....	4
Jeter des ponts vers les marchés mondiaux de l'infrastructure.....	5
Propulser le secteur de l'aérospatiale du Canada vers de nouveaux sommets	6
Programmes pour accélérer votre réussite.....	7
Réseaux et associations de femmes d'affaires.....	8

Accès au succès

Les femmes d'affaires canadiennes jouent un rôle clé dans l'avenir économique du Canada. Selon une étude récente de la Banque Royale du Canada sur les petites et moyennes entreprises, le nombre d'entreprises détenues par des femmes devrait augmenter de 10 p. 100 au cours des dix prochaines années, ce qui se traduirait par l'injection d'une somme de près de 198 milliards de dollars dans l'économie canadienne.

Les chiffres sont impressionnants. Selon Statistique Canada et Condition féminine Canada, un nombre grandissant de femmes travaillent à leur compte. En 2009, près d'un million de femmes, 11,9 p. 100 de toutes les travailleuses étaient travailleuses autonomes. De plus, les entreprises appartenant à des femmes emploient actuellement plus de 1,5 million de Canadiens, selon le Groupe financier BMO.

Un nombre de plus en plus important de ces entreprises se tournent vers l'étranger pour trouver des débouchés, un fait auquel le gouvernement du Canada ne reste pas insensible. En novembre 2013, nous avons lancé le Plan d'action sur les marchés mondiaux (PAMM), qui est axé sur les marchés et secteurs les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes. Nous entendons atteindre nos objectifs en maximisant nos atouts et en concentrant nos efforts de façon à appuyer les gens d'affaires et les investisseurs canadiens dans le marché international. Nous le ferons également par une promotion énergique du commerce et l'application d'une politique commerciale ambitieuse.

Parmi les 22 secteurs désignés prioritaires, nous avons mis en place des équipes sectorielles pour fournir un soutien à cinq industries clés à ce jour : aérospatiale, technologies de l'information et des communications, infrastructure, sciences de la vie et technologies durables. Ces cinq secteurs sont mis en vedette dans le bulletin 2014 Les femmes d'affaires en commerce international. Ce bulletin se veut une source d'information et d'inspiration en vue de vous aider à accroître vos débouchés sur les marchés mondiaux – quel que soit le secteur où vous œuvrez.

Les femmes d'affaires canadiennes sont de plus en plus nombreuses à s'imposer sur la scène mondiale. Le PAMM représente notre plan directeur pour contribuer à votre réussite à l'échelle internationale. Je me réjouis à la perspective de continuer à vous accompagner dans cette voie.



L'honorable
Kellie Leitch

Ministre du Travail
Ministre de la
Condition féminine



L'honorable
Ed Fast

Ministre du
Commerce
international



Vendre à des secteurs qui aideront votre entreprise à monter en flèche

[suite de la page 1]

Anne Cascadden, sa collègue de Détroit, au Michigan, est du même avis. « Aux États-Unis, les fabricants d'automobiles doivent acheter un certain pourcentage de produits et services auprès d'entreprises appartenant à des femmes. Ils ont besoin de pièces et de composants, outre les conseils juridiques, les services relatifs aux installations, la recherche et l'analyse industrielle. Ils veulent des fournisseurs qui peuvent répondre à ces besoins à l'échelle mondiale », déclare-t-elle.

Pour tirer le maximum de ces débouchés, Cascadden suggère ce qui suit :

- » informez-vous et élaborez une stratégie solide;
- » établissez une liste de clients potentiels, puis définissez clairement le besoin que vous pouvez combler;
- » comprenez la structure de coûts de l'industrie, puis fixez votre prix en conséquence;
- » sachez qui sont vos concurrents et énoncez clairement pourquoi votre produit ou service est meilleur que le leur;
- » démontrez la valeur de ce que vous pouvez offrir;
- » soyez prêts à faire des affaires à l'échelle mondiale.

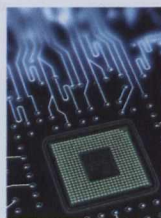
Alors, par où faut-il commencer? Dressez votre plan, puis ayez confiance en vous. « Ne sous-estimez pas ce que vous avez à offrir. Les femmes ont tendance à penser qu'elles doivent posséder une grosse entreprise pour pouvoir faire des affaires sur la scène mondiale », affirme Nita Arora, vice-présidente des Opérations cliniques pour le géant pharmaceutique Roche Canada. « Les femmes ont de grands atouts dans le monde des affaires. Nous pouvons collaborer étroitement, nous sommes souples et nous sommes ouvertes aux différences de personnalité et de culture. Ne vous sous-estimez pas. Pour réussir, continuez d'en donner plus que ce que vos clients attendent. Soyez uniques, capables de vous adapter et ouvertes d'esprit. Le monde a beaucoup à vous offrir, et vous avez tant à offrir au monde des affaires. »

Pour en savoir davantage au sujet de ces cinq secteurs clés, et sur ce que chacun d'eux est susceptible d'offrir, lisez les articles du présent bulletin dont le titre commence par « Pleins feux ».

Pour obtenir des renseignements détaillés sur les secteurs et les marchés, consultez le site delegatescommerciaux.gc.ca.



Nita Arora, vice-présidente des Opérations cliniques, Roche Canada



Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière de TIC

Les télécommunications | Les TIC pour le pétrole et le gaz | La conception de jeux | Les technologies de divertissement

Les technologies voyagent

La chef d'entreprise vancouveroise Caroline Lewko parcourt le globe au profit de son entreprise de technologies de l'information et des communications (TIC), Wireless Industry Partnership. Comme les autres entreprises de son secteur, la réussite dépend des liens établis avec les plus grands clients potentiels, qui se trouvent tous à l'extérieur du Canada.

« Nous soutenons des entreprises de taille moyenne en forte croissance et dont les solutions sont prêtes à être commercialisées, a précisé Adam Chowaniec, chef de la pratique mondiale dans le secteur des TIC, qui, comme les autres chefs de pratique, joue le rôle de conseiller sectoriel auprès du MAECD. « Nous aidons les entreprises à accélérer leur croissance pour faciliter la mise en marché de leurs produits et services. »

L'équipe sectorielle du MAECD aide les entreprises, comme celle de Mme Lewko, à accroître leurs ventes mondiales, à pénétrer de nouveaux marchés et à profiter de nouveaux débouchés. Étant donné les vastes possibilités liées aux TIC, l'équipe couvre la plupart des marchés sur la planète. Même si son principal objectif est d'appuyer les efforts d'expansion des affaires des entreprises de TIC, elle fait également connaître le Canada comme un lieu concurrentiel pour l'investissement, l'innovation et la formation de partenariats.

Le succès de l'équipe repose sur le soutien apporté par les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger et le Comité consultatif sectoriel, qui réunit des dirigeants de certaines des plus importantes entreprises des TIC au Canada. Le Comité fournit des conseils, des contacts et du soutien au SDC.

Mme Lewko siège à ce comité. « Je parle avec des gens à Singapour, en Allemagne, en Israël et aux États-Unis, et ce, en une seule journée. De véritables occasions d'affaires se présentent maintenant, a-t-elle indiqué. Voilà le type d'information que nous mettons tous en commun, à titre de membres du Comité. Nos connaissances en temps réel sont extrêmement précieuses pour l'équipe sectorielle, le SDC et les entreprises canadiennes actives dans les TIC. »

Communiquez avec nous en ligne!

Femmes d'affaires en commerce international est un programme du Service des délégués commerciaux du Canada. 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 : femmesdaffairesencommerce.gc.ca. Joignez-vous à notre groupe LinkedIn à l'adresse [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/bwit-faci).

Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière de sciences de la vie
Les produits pharmaceutiques | Les dispositifs médicaux
| Les technologies de l'information appliquées à la santé
| Les produits de santé naturels | La santé animale

Faire naître les occasions dans le secteur des sciences de la vie

Si vous êtes une femme d'affaires canadienne active dans le secteur des sciences de la vie, il est indispensable pour la réussite de votre entreprise de faire des incursions dans les marchés internationaux le plus tôt possible. Il s'agit d'un secteur ayant un énorme potentiel. C'est pourquoi une équipe du MAECD se consacre entièrement à vous, que vous démarriez votre entreprise ou que votre entreprise soit en pleine croissance.

Les sciences de la vie sont très réglementées partout dans le monde. L'équipe sectorielle aide les entreprises canadiennes à surmonter les obstacles pour accéder aux marchés et à tisser des liens avec des acheteurs, des investisseurs et des partenaires. « Nos clients sont souvent des petites entreprises. Le développement d'un produit dans le secteur des sciences de la vie engendre des coûts énormes, puisque ce processus peut prendre 10 ou 15 ans », a expliqué Christian Carswell, conseiller principal sur le secteur au MAECD.

Les marchés les plus prometteurs dans ce secteur comprennent l'Union européenne, le Japon, la Chine, l'Australie et le Brésil. La Corée du Sud est également très prisée en raison de son solide cadre de réglementation, de ses technologies de pointe et de son économie. Israël offre de belles occasions d'établir des partenariats de codéveloppement technologique et son marché est très prometteur en raison de l'expansion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël.

Au cours de la dernière année, de nombreuses entreprises canadiennes du secteur des sciences de la vie ont signé des accords de licence ou formé des partenariats de codéveloppement à l'étranger – soulignant la valeur que l'appui du SDC peut apporter. « Nous fournissons des renseignements à nos clients et nous leur permettons de rencontrer des acheteurs de grandes sociétés multinationales, a indiqué M. Carswell. Nous les aidons en leur ouvrant des portes. »



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

deleguescommerciaux.gc.ca

Rencontrez la nouvelle déléguée commerciale en chef

La nouvelle déléguée commerciale du Canada apporte à son rôle une richesse d'expériences internationales et de politiques dans l'exercice de ses fonctions. Soulignons, entre autres réalisations nombreuses, que Susan Bincoletto a représenté le Canada aux tables de négociation de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Elle a également piloté d'importantes initiatives liées à la politique économique, dont la réforme de la Loi sur le droit d'auteur et l'élaboration des premières lignes directrices relatives aux entreprises d'État en application de la Loi sur Investissement Canada.



Susan Bincoletto, déléguée commerciale en chef

« Mon mandat consiste à faire valoir les intérêts des entreprises canadiennes qui veulent explorer de nouveaux débouchés dans les marchés établis ou émergents. Je suis très fière que nous mettions l'accent sur les femmes en commerce international. Elles méritent l'attention qu'on leur prête », affirme Mme Bincoletto. « Les femmes d'affaires se donnent beaucoup dans tout ce qu'elles entreprennent. »

Mme Bincoletto espère tirer le maximum de l'expertise des femmes d'affaires à l'international en créant des tables rondes où elles pourront servir de mentors et donner leurs points de vue sur le marché et l'industrie.

Conseil avisé

« Pour nous, la réussite consiste à former des partenariats avantageux pour les deux parties, fondés sur l'écoute, l'ouverture d'esprit et des objectifs de croissance mutuels. Nous voyons chaque obstacle à surmonter comme une occasion à saisir. »

Mme Nanon de Gaspé Beaubien-Mattrick,
présidente et fondatrice
Beehive Holdings, Vancouver



Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière de technologies durables

La bioénergie | Les piles à hydrogène et à combustible | Le stockage d'énergie | L'énergie renouvelable destinée aux communautés éloignées | L'eau et les eaux usées | La valorisation énergétique des déchets | L'éolien | La pollution atmosphérique

Des Canadiennes contribuent à rendre le monde plus vert

Les étoiles montantes du secteur canadien des technologies durables sont des PME qui sont prêtes à répondre à la demande mondiale à l'égard de biens et de services propres et écologiques. Selon la société de recherche sur les industries Analytica Advisors, ce secteur au Canada devrait connaître une croissance exponentielle - d'une valeur de 11 milliards de dollars en 2012 à 28 milliards de dollars en 2022 (Rapport sur l'industrie des technologies propres au Canada 2014).

Pour les femmes chefs de file dans ce secteur, le positionnement de leur entreprise en tant que fournisseur de solutions pour les multinationales présente les meilleures perspectives d'avenir. Après tout, les biens et services liés aux technologies durables s'adressent à un large éventail d'industries : aérospatiale, automobile, services collectifs, immobilier, exploitation minière, pétrolière et gazière, produits chimiques et alimentation.

« Le moment est idéal pour tirer parti de nos forces et des occasions qui s'offrent dans le secteur, a expliqué Céline Bak, PDG d'Analytica Advisors. Le marché mondial des produits et services écologiques passera de 1 à 2,5 billions de dollars d'ici 2022. Il faut en tenir compte. »

Mme Bak est l'une des chefs de pratiques mondiales du secteur privé au MAECD. Ce rôle de mentor est confié à des conseillers de l'industrie possédant une vaste expérience, afin qu'ils guident les équipes sectorielles en les faisant profiter de leur connaissance de l'industrie et de leurs contacts à l'étranger.

« D'énormes possibilités s'offrent aux entreprises canadiennes dans le monde entier. Les nouveaux marchés, dont les Caraïbes et les pays avec qui le Canada cherche à resserrer les liens commerciaux, comme la Turquie et la Thaïlande, sont à surveiller, » a ajouté Mme Bak.

Les conseils éclairés du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) aident les gens d'affaires à tirer le meilleur parti des occasions qui se présentent. Même si les distributeurs et les agents peuvent représenter d'excellentes ressources pour



Céline Bak, Chef de pratique mondiale, technologies durables

appuyer l'expansion de votre entreprise à l'étranger, Mme Bak recommande de faire appel au SDC pour vérifier au préalable les partenaires potentiels et obtenir des conseils sur vos marchés cibles. « Rien ne saurait remplacer l'expertise de nos délégués commerciaux. Ceux-ci peuvent valider une liste de clients cibles, vous fournir d'importants renseignements sur la concurrence et vous donner accès aux principaux acheteurs qui cherchent à obtenir les services ou technologies que vous offrez. »

Faites de Femmes d'affaires en commerce international un membre à part entière de votre équipe

Que feriez-vous si vous receviez une commande urgente pour un plein conteneur de vin canadien? C'est ce qui est arrivé à Virginia Zhang, de Hamilton, et elle savait qu'elle devait répondre rapidement. Elle a donc décidé de demander l'aide de l'équipe de Femmes d'affaires en commerce international.

« J'ai pris contact avec Femmes d'affaires en commerce international (FACI) par l'entremise de LinkedIn, explique-t-elle. Ils m'ont tout de suite transmis les coordonnées du délégué commercial concerné, qui à son tour, m'a mis en contact avec un établissement vinicole qui pouvait me fournir le vin dont j'avais besoin. Nous avons négocié le prix et en moins de 15 jours, la commande était partie! »

L'entreprise de Mme Zhang, Trade in Motion Corp., avait déjà tenté en vain de faire des affaires avec ce même établissement vinicole. « Cette fois, grâce au soutien du SDC, j'ai reçu une réponse rapidement. Le SDC nous a donné la crédibilité voulue, explique-t-elle. C'est ce sur quoi repose le succès en affaires. »

« Les connaissances et les contacts dont dispose l'équipe de FACI se sont révélés d'une grande importance pour l'expansion de mon entreprise et pour ma réussite en général. »

Services offerts aux femmes d'affaires canadiennes

Tirez-vous le maximum de l'équipe de FACI? Nous pouvons :

- » planifier et accueillir des missions commerciales consacrées aux femmes entrepreneures;
- » vous offrir du soutien et vous mettre en lien avec le réseau mondial de contacts d'affaires du SDC;
- » vous trouver des occasions de réseautage et de partenariat;
- » vous fournir de l'information au sujet des réseaux de soutien, des ressources gouvernementales, des associations de femmes d'affaires, du financement, des activités et de la formation sur notre site Web et dans notre bulletin annuel;
- » vous offrir des ressources utiles, incluant le groupe FACI sur LinkedIn et le répertoire en ligne spécialisé des entreprises qui appartient à des femmes (article, p. 5).

Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière d'infrastructure

L'énergie | L'eau et les eaux usées | L'infrastructure sociale (notamment les soins de santé et l'éducation) | Les transports | Le bâtiment écologique

Jeter des ponts vers les marchés mondiaux de l'infrastructure

Votre entreprise excelle-t-elle dans les domaines de l'architecture, du bâtiment, du génie, de l'évaluation ou encore de la gestion financière ou de la gestion de projets? Si c'est le cas, il est temps pour vous de rejoindre les rangs des femmes d'affaires canadiennes qui profitent des occasions offertes dans les chaînes d'approvisionnement mondiales du secteur de l'infrastructure.

En effet, ce secteur soutient quelque 1,1 million d'emplois au Canada et enregistre des exportations de 6 milliards de dollars (Statistique Canada, 2012). Toute une équipe est en place au MAECD pour appuyer les entreprises canadiennes du secteur de l'infrastructure et s'occupe ainsi de promouvoir les capacités de ces dernières à l'étranger, d'élaborer des stratégies pour accroître la part du marché mondial qui revient au Canada, de mettre les entreprises canadiennes au fait de débouchés auxquels elles sont en mesure de répondre et de coordonner l'organisation de missions commerciales.

L'une des membres de cette équipe, Maria Pantazi-Peck, s'occupe de donner des conseils aux entreprises de ce secteur. Elle affirme que le secteur canadien de l'infrastructure dispose d'atouts inégalés pour ce qui est, entre autres, des partenariats public-privé (PPP). « Ce créneau nous place donc dans une position avantageuse au moment de soumissionner. De plus, nous profitons d'excellents services bancaires et financiers à l'appui des PPP et la plupart de nos entreprises de génie s'y connaissent également bien en matière de PPP, ce qui procure au Canada un avantage concurrentiel puisque d'autres gouvernements se tournent vers nous pour se procurer des services d'experts-conseils en matière de PPP, notamment la Croatie, la Hongrie, la Pologne et la Turquie. »

Mme Pantazi-Peck indique que les petites entreprises qui cherchent à percer le marché mondial de l'infrastructure devraient faire en sorte d'offrir un savoir-faire dans un créneau particulier ou encore des produits novateurs. « Lorsque vous trouvez un marché qui présente un potentiel intéressant à long terme, n'hésitez pas à y établir un bureau et à vous trouver un partenaire local fiable. Et n'oubliez surtout pas de consulter le Service des délégués commerciaux (SDC) pour tirer le maximum de ce débouché. »



Dates à retenir!

Du 22 au 25 juin 2014
Mission commerciale du Canada au Congrès national et foire commerciale du WBENC Philadelphie (Pennsylvanie)
wbenc.org/wbencconf

Du 30 septembre au 1 octobre 2014
Conférence annuelle du Réseau des Femmes d'affaires du Québec en collaboration avec WEConnect International Montreal, Quebec
weconnectinternational.org/rfaq.ca

Du 19 au 25 octobre 2014
Semaine de la petite entreprise, Banque de développement du Canada Événements à l'échelle du Canada bdc.ca/sbw

Novembre 2014
« Opening Doors », Conférence annuelle de WBE Canada Toronto (Ontario) wbcanada.org

8 mars 2015
Journée internationale de la femme Pour obtenir des renseignements à jour sur les activités prévues, consultez : femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Avril 2015
Salon de diversité des fournisseurs Conseil des fournisseurs autochtones et de minorités visibles du Canada Toronto (Ontario) camsc.ca

Pour obtenir les renseignements les plus récents sur les activités s'adressant aux femmes d'affaires et vous inscrire, consultez notre site Web à l'adresse suivante : femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Inscrivez-vous dès maintenant! Nouveau répertoire d'entreprises appartenant à des femmes

Vous avez besoin d'aide en matière de commercialisation internationale? Ne cherchez plus, consultez plutôt le nouveau répertoire spécialisé destiné aux entreprises appartenant à des femmes. Ce répertoire fait partie de la base de données du **Réseau des entreprises canadiennes**, un service gratuit offert à toutes les entreprises canadiennes auquel ont recours 5 millions de professionnels, distributeurs et partenaires canadiens et étrangers chaque année.

L'équipe de FACI s'est associée à Industrie Canada pour vous permettre de désigner votre entreprise comme appartenant à une femme dans la base de données du Réseau, ce qui vous permet d'accéder facilement à des acheteurs et des partenaires dans le monde entier qui désirent faire affaire avec vous.

Si votre entreprise ne figure pas encore dans le répertoire, vous pouvez l'ajouter en un tour de main. Pour ce faire, vous n'avez qu'à vous inscrire, puis à dresser la liste de vos produits et services, de votre expérience commerciale et de vos technologies. N'oubliez pas de signaler que votre entreprise est détenue par une femme. Ensuite, il ne vous reste qu'à attendre que vos futurs clients consultent le répertoire.

Inscrivez-vous aujourd'hui à l'adresse ic.gc.ca/faci



La déléguée commerciale en chef, Mme Susan Bincoletto, avec l'équipe FACI et les représentants d'Industrie Canada

Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière d'aérospatiale

Les petits moteurs | Les avions d'affaires | Les simulateurs | L'avionique | Les trains d'atterrissage | La conception technique | La réparation des cellules des moteurs | La révision générale

Propulser le secteur de l'aérospatiale du Canada vers de nouveaux sommets

Maintenant, plus que jamais, le temps est venu pour le secteur canadien de l'aérospatiale de prendre son envol.

« En 55 ans, je n'ai jamais vu les débouchés tels qu'ils s'offrent aujourd'hui », affirme Dale Hunt, conseiller dans le domaine de l'aérospatiale et chef de la pratique mondiale au MAECD. Les deux principaux acteurs de l'industrie, Airbus et Boeing, ont le cahier de commandes le plus rempli de toute l'histoire de l'aviation. Ces commandes représentent des centaines de milliards de dollars et constituent un incitatif incroyable pour les entreprises qui fournissent ces géants, parmi lesquelles figurent des entreprises canadiennes. La réussite de ces deux grands de l'industrie aérospatiale se traduit par des occasions d'affaires pour tous les autres acteurs de ce secteur. »

« Les femmes d'affaires canadiennes sont très bien placées pour répondre à la demande. En effet, elles ont beaucoup à offrir à ce secteur », explique Hélène Séguinotte, présidente et chef de la direction de Morpho Canada et déléguée nationale pour SAFRAN, Aerospace Defence-Security. Mme Séguinotte siège aussi au conseil consultatif sectoriel du MAECD, dans le cadre duquel des chefs de file de l'industrie sont appelés à formuler des conseils stratégiques à l'appui du SDC.



Hélène Séguinotte, présidente et chef de la direction, Morpho Canada

« Nous n'avons pas simplement besoin d'ingénieures. Nous avons besoin de femmes pour appuyer l'ensemble de l'industrie, qu'il s'agisse de conception, de commercialisation, de ventes, de soutien technique ou encore de service à la clientèle. Les femmes d'affaires ont beaucoup à apporter. »

Classé cinquième à l'échelle mondiale, le secteur de l'aérospatiale a contribué à hauteur de 14 milliards de dollars au PIB en 2012 et compte plus de 700 entreprises, selon l'Association des industries aérospatiales du Canada. Le MAECD a élaboré une stratégie pour le secteur de l'aérospatiale, qui permet au Canada de demeurer concurrentiel. Cette stratégie vise principalement à accroître la participation du Canada dans les chaînes de valeur mondiales, à stimuler les activités de recherche et de développement, à attirer les investissements étrangers et à forger des partenariats davantage axés sur le monde. Cette approche aidera sans aucun doute le secteur canadien de l'aérospatiale à continuer de viser haut et à tirer le maximum des débouchés offerts sur les marchés étrangers.

Téléchargez l'application Bon voyage!

L'application mobile Bon voyage vous offre des renseignements sur les pays pour que vous puissiez planifier vos voyages, y compris :

- » les conditions sanitaires et sécuritaires courantes;
- » les exigences en matière de passeport et de visa;
- » les coordonnées des ambassades, consulats et hauts-commissariats;
- » les temps d'attente à la frontière canado-américaine.

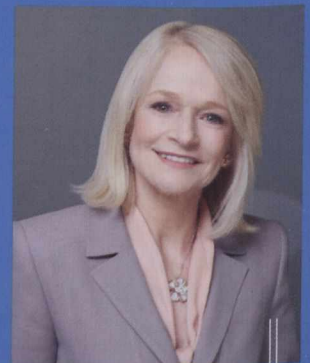
voyage.gc.ca/mobile



Comment mettre toutes les chances de votre côté pour signer des contrats

Si vous avez déjà participé à des missions, des salons ou encore des conférences à l'étranger, vous savez à quel point il peut être excitant de rencontrer des acheteurs potentiels. Mais combien d'entre vous prennent le temps de faire des suivis? Trop d'entreprises canadiennes omettent cette étape et pourtant, le fait de communiquer avec les personnes que vous avez rencontrées lorsque vous êtes de retour à votre bureau peut s'avérer essentiel pour transformer des débouchés potentiels en de réels contrats.

« Lorsque vous faites du réseautage, vous recueillez de nombreuses cartes de visite », explique Diane Craig, présidente de Corporate Class Inc., une entreprise torontoise qui offre de la formation à l'intention des cadres. « Avant d'aller au lit le soir, prenez des notes détaillées au sujet de chaque personne que vous avez rencontrée. Quels ont été ses propos? Dans quoi son entreprise se spécialise-t-elle? Qu'est-ce que mon entreprise pourrait faire pour elle? Quel angle devrais-je adopter au moment de faire un suivi? »



Diane Craig, présidente, Corporate Class Inc.

« N'oubliez pas, le réseautage n'est pas un événement ponctuel, il exige des suivis pour porter ses fruits. Il ne s'agit pas d'une partie de plaisir. Ainsi, lorsque vous revenez au bureau, veillez à ce que votre charge de travail vous permette de faire immédiatement un suivi avec chacune des personnes que vous avez rencontrées. Si vous attendez six mois, vous venez de gaspiller temps et argent, ajoute Mme Craig. Vous devez faire preuve de persévérance. Tant qu'on ne vous a pas dit non, vous avez toujours une chance. »

Suivez-nous sur les réseaux sociaux et dans le monde virtuel!



Joignez-vous au groupe LinkedIn de FACI (linkd.in/bwit-faci). Vous y rencontrerez des femmes d'affaires canadiennes qui, comme vous, sont tournées vers le monde. N'oubliez surtout pas de consulter notre site Web femmesdaffairesencommerce.gc.ca pour demeurer au fait de l'actualité ainsi que des ressources et des activités à venir.

Programmes pour accélérer votre réussite

Vous cherchez du financement? Vous avez besoin de soutien pour prendre de l'expansion à l'étranger? Voici quelques suggestions pour vous aider.

Financement commercial

Associations des corporations au bénéfice du développement communautaire de l'Atlantique | Des prêts pour les jeunes, les entrepreneurs, les entreprises sociales et les entreprises rurales cbdc.ca

Banque de développement du Canada | Le prêt Marché en Xpansion vous permet d'obtenir jusqu'à 250 000 dollars bdc.ca

Service des délégués commerciaux du Canada | Des programmes pour appuyer les activités commerciales sur les marchés étrangers deleguescommerciaux.gc.ca

Industrie Canada | Outil pour trouver des services, des prêts et du financement du gouvernement entreprisescanada.ca

Exportation et développement Canada | Des solutions de financement et d'assurance à l'intention des exportateurs edc.ca

Accès aux marchés d'exportation | Programme d'expansion internationale des affaires destiné aux entreprises de l'Ontario entreprisescanada.ca

Les femmes d'affaires en commerce international | Programmes de financement provinciaux et nationaux femmesdaffairesencommerce.gc.ca

Initiative pour les femmes entrepreneures | Des prêts à l'intention des femmes d'affaires en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Saskatchewan wd.gc.ca

Services dans le domaine du commerce international et des affaires

Service des délégués commerciaux du Canada | Offre des renseignements sur le terrain et des conseils pratiques au Canada et dans plus de 150 villes du monde deleguescommerciaux.gc.ca ou 1-888-306-9991

CanadExport | Magazine Web officiel du SDC, CanadExport présente des articles pratiques et les plus récentes nouvelles sur la conduite des affaires à l'étranger canadexport.gc.ca

Réseau Entreprises Canada | Offre une aide aux entrepreneurs par l'intermédiaire d'un réseau de plus de 400 centres de services répartis d'un bout à l'autre du Canada entreprisescanada.gc.ca ou 1-888-576-4444 (ATS [malentendants] : 1-800-457-8466)

Répertoire d'entreprises appartenant à des femmes de la base de données du Réseau des entreprises canadiennes | Joignez-vous aux milliers d'entreprises canadiennes inscrites et faites la promotion de vos produits et services dans le monde entier ic.gc.ca/faci

Gouvernement du Canada | Agences de développement régional offrant des programmes aux entreprises et aux femmes d'affaires

- » 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

Avide de connaissances?

Ne manquez pas ces occasions précieuses d'apprentissage et de perfectionnement destinées aux femmes d'affaires canadiennes :

- » Programme des Accélérateurs technologiques canadiens : deleguescommerciaux.gc.ca
- » Forum pour la formation en commerce international - Programme FITThabilités : fitt.ca
- » Programme d'accélérateur pour les femmes entrepreneures SheEO : sheeo.ca (en anglais seulement)
- » Rotman Initiative for Women in Business : women.rotman.utoronto.ca (en anglais seulement)
- » Alberta Women Entrepreneurs Exclerator program : awebusiness.com (en anglais seulement)

Compte à rebours de la mission commerciale à Philadelphie

Joignez-vous à l'équipe de FACI et à des femmes d'affaires canadiennes de premier plan dans le cadre de la mission de 2014 qui se rendra à la Conférence nationale des femmes d'affaires – la plus importante foire commerciale des États-Unis consacrée aux entreprises détenues par des femmes. En voici les faits saillants :

- » **Où** : Pennsylvania Convention Center
- » **Quand** : du 22 au 25 juin 2014
- » **Pourquoi** : Pour y rencontrer des entreprises figurant au palmarès Fortune 500, accéder à des contrats grâce aux programmes de diversification des fournisseurs et faire du réseautage avec des femmes d'affaires de partout au Canada et aux États-Unis.
- » **Comment** : Visitez le site Web de la conférence : wbenc.org/wbencconf, ou communiquez avec l'équipe de FACI, à partir du site faci@international.gc.ca pour obtenir plus de renseignements.



Photo de groupe de la délégation canadienne à la conférence nationale du WBENC, à Minneapolis, Minnesota

« Le saviez-vous?

Le Service des délégués commerciaux du Canada :

- » offre ses services gratuitement aux entreprises canadiennes admissibles;
- » prodigue ses services à plus de 13 000 clients par année;
- » est présent dans plus de 150 villes au Canada et dans le monde;
- » a obtenu un taux de satisfaction de la clientèle de 83 p. 100 en 2012-2013.

Source : Plan d'action sur les marchés mondiaux (2013)

Réseaux et associations de femmes d'affaires

Des incontournables pour rencontrer des organisations et des groupes qui s'occupent de travailler avec les femmes d'affaires.

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com (en anglais seulement)

Association des femmes d'affaires francophones
afafcanada.com

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

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

Catalyst catalyst.org
(en anglais seulement)

Centre des femmes entrepreneurs - Manitoba
wecm.ca (en anglais seulement)

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec cefq.ca

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

Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités visibles
camsc.ca (en anglais seulement)

DigitalEve (Nouveau média)
digitaleve.org (en anglais seulement)

Femmes en affaires Nouveau-Brunswick
wbnb-fanb.ca

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

Les femmes en communications et technologie cwc-afc.com

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

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

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

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

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

RBC Banque royale - Femmes-chefs d'entreprise
rbcrooyalbank.com/sme/women/mentorship.html

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
(en anglais seulement)

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

WBE Canada
wbecanada.org

WEConnect International
weconnectinternational.org
(en anglais seulement)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Zoe Hawa, déléguée commerciale
Femmes d'affaires en
commerce international
zoe.hawa@international.gc.ca
343-203-2763

Ne ratez pas cette occasion! Inscrivez-vous à la liste de distribution de FACI pour obtenir les dernières nouvelles et connaître les événements à venir. Il vous suffit de vous rendre sur le site Web suivant : femmesdaffairesencommerce.gc.ca, puis de sélectionner « Connexion »! N'oubliez pas de cocher la case précisant que vous êtes une femme d'affaires ou que vous travaillez pour une entreprise appartenant à une femme. Une fois inscrite, vous pourrez profiter de l'actualité que diffuse l'équipe de FACI.

© Sa Majesté la Reine du Canada, représentée par le ministre du Commerce international, 2014

Numéro de catalogue : FR5-22/2014

femmesdaffairesencommerce.gc.ca

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

deleguescommerciaux.gc.ca



business WOMEN 2014

in international trade

DOC
CA1
EA163
B77
EXF
2014



Sell to sectors that will help your business soar

Are you searching for new ways to grow your sales internationally? If so, take a look at some of Canada's most promising sectors. Your firm may be in a prime position to sell to businesses in the aerospace, information and communications technologies, infrastructure, life sciences and sustainable technologies sectors through global value chains.

Business-to-business (B2B) sales to mid-sized firms or large multinationals offer excellent potential for Canadian business women. After all, these high-value sectors need your products and services—from food and beverages to cleaning products, industrial supplies or services in the areas of accounting, communications, human resources, legal, marketing, translation and training. They regularly source parts, products and services from outside companies who are better, faster, cheaper or offer exactly what they need.

Maria Pantazi-Peck is a member of Foreign Affairs, Trade and Development Canada's (DFATD) infrastructure sector team—and a trade commissioner based in Athens, Greece. "Professional services are cross-cutting because they overlap many other sectors," she explains. "With Canada's excellent education system and our high standards, our firms are in a solid position to sell across all these sectors worldwide."

[continued on page 2]

In this issue

- Sell to sectors that will help your business soar*..... 1-2
- Have technology, will travel*..... 2
- Breathing life into health sciences opportunities* 3
- Canadian women greening the globe* 4
- Building bridges to global infrastructure markets*..... 5
- Taking Canada's aerospace sector to new heights*..... 6
- Programs to fast-track your success* 7
- Women's business networks and associations*..... 8

Access to success

Canadian business women play a significant role in driving Canada's financial future. A recent Royal Bank of Canada study on small and medium-sized enterprises suggests that a 10% increase in the number of women-owned firms over the next 10 years would lead to an estimated \$198 billion injection into the Canadian economy.

The numbers are impressive. Statistics Canada and Status of Women Canada report that a growing number of women are self-employed. In 2009, nearly 1 million women, 11.9% of all those with jobs, were self-employed. And women-owned businesses currently employ over 1.5 million Canadians, according to the BMO Financial Group.

As more of these businesses seek greater opportunities abroad, the Government of Canada has taken note. In November 2013, we launched the Global Markets Action Plan (GMAP), which focuses on the markets and sectors that hold the greatest promise for Canadian business. We plan to achieve our goals by maximizing our strengths and harnessing our efforts to support Canadian firms and investors in international markets. We will also do so through vigorous trade promotion and ambitious trade policy.

Of the 22 priority sectors, we have established teams to support five key sectors to date: aerospace, information and communications technologies, infrastructure, life sciences and sustainable technologies. The 2014 edition of the Business Women in International Trade newsletter shines the spotlight on these five sectors. It also offers information and inspiration to help you grow your global opportunities—no matter what sector you represent.

Canadian business women are taking on the world in larger numbers. The GMAP is our blueprint for your international market success. We look forward to continuing the journey with you.



The Honourable Kellie Leitch
Minister of Labour
Minister of Status of Women



The Honourable Ed Fast
Minister of International Trade



Sell to sectors that will help your business soar

[continued from page 1]

Her Detroit, Michigan colleague, Anne Cascadden, agrees. "In the U.S., automakers must purchase a certain percentage of products and services from women-owned businesses. They need parts and components, outside legal counsel, facility services, research and industry analysis. They want suppliers who can meet these needs globally," she says.

To make the most of these opportunities, Cascadden suggests:

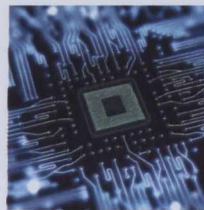
- » do your research and develop a solid strategy
- » identify potential customers, then be clear about the need you can fill
- » understand the industry's cost structure, then price yourself accordingly
- » know your competition and articulate why your product or service is better
- » demonstrate the value you can offer
- » be prepared to do business on a global scale

So, where do you start? Make your plan, then believe in yourself. "Don't underestimate what you have to offer. Often, women feel they have to be big in order to be global players," says Nita Arora, Vice President of Clinical Operations for pharmaceutical giant, Roche Canada. "Women have great strengths in business. We can collaborate at a high level, we are flexible and we are open to different personalities and cultures. Don't undersell yourself. To be successful, keep delivering more than your customers expect. Be unique, adaptable and open-minded. The world has a lot to offer you and you have so much to bring to the business world."

To learn more about these five key sectors, and the promise each of them holds, take a look at the "sector spotlights" in this newsletter. For in-depth sector and market information, visit tradecommissioner.gc.ca.



Nita Arora, Vice President of Clinical Operations, Roche Canada



Sector Spotlight

Our ICT strengths

Telecommunications | ICT for oil and gas |
Game development | Entertainment technologies

Have technology, will travel

Vancouver business woman Caroline Lewko has explored the globe with her information and communications technology (ICT) company, Wireless Industry Partnership (WIP). Like others in her sector, success depends on connecting with the biggest potential customers, all of whom are outside of Canada.

"We support fast-growing, market-ready mid-sized companies," says Dr Adam Chowaniec, the Global Practice Lead for ICT. Like other leads, he acts as an industry business advisor to DFATD. "We help companies accelerate their growth and bring their products or services to market."

The sector team at DFATD helps companies like Lewko's expand their sales globally, get into new markets and pursue new opportunities. ICT opportunities are vast, so the team's work covers most markets worldwide. While their primary focus is to support the business development efforts of ICT companies, they also promote Canada as a competitive location for investment, innovation and partnerships.

The team's success relies on the support of trade commissioners in Canada and abroad and the Sector Advisory Board, which includes some of Canada's top ICT business leaders. The board provides advice, contacts and support to the TCS.

Lewko sits on the ICT board. "I'll be on the phone with Singapore, Germany, Israel and the U.S.—all in one day. That's real business happening right now," she says. "That's what each of us brings to the boardroom table as advisory board members. Our real-time knowledge is extremely valuable to the sector team, TCS and Canadian companies in the ICT sector."

Connect with us online!

Business Women in International Trade is a program of the Canadian Trade Commissioner Service. For the latest international trade news, events and information for women entrepreneurs, visit us at businesswomenintrade.gc.ca.

Be sure to join our LinkedIn group at linkd.in/bwit-faci.

Sector Spotlight

Our life sciences strengths

Pharmaceuticals | Medical devices | Health information technology | Natural health | Animal health

Breathing life into health sciences opportunities

As a Canadian business woman in the life sciences sector, your success depends on early inroads into international markets. It's a sector with huge potential. That's why DFATD has a dedicated team to support you—whether you are starting up or actively growing.

Globally, life sciences are heavily regulated. The sector team helps Canadian firms navigate market access issues and connect with buyers, investors and partners. "These clients are often small companies. The cost of developing a life sciences product is enormous because it can take 10 to 15 years to do so," explains Christian Carswell, Senior Business Advisor for Life Sciences at DFATD.

Markets with the most promising opportunities include the European Union, Japan, China, Australia and Brazil. South Korea is also an attractive destination because of its strong regulatory system, advanced technologies and economy. Israel offers excellent technology co-development partnerships and great potential due to an expanded Canada-Israel Free Trade Agreement.

Over the past year, a number of Canadian life sciences firms have signed licensing agreements or formed co-development partnerships in international markets—underlining the value that support from the TCS can provide. "We give our clients access to intelligence and set them up in meetings with buyers at large multinationals," says Carswell. "We help by opening doors."



Everywhere you do business
The Canadian Trade Commissioner Service

tradecommissioner.gc.ca

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

JAN 6 2015

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Meet our new Chief Trade Commissioner

Canada's new Chief Trade Commissioner brings a wealth of international and policy experience to her role. Among her many achievements, Susan Bincoletto has represented Canada at the World Trade Organization and Organisation for Economic Co-operation and Development negotiating tables. She has also led important economic policy initiatives, including reforming the Copyright Act and overseeing the first guidelines on State-Owned Enterprises under the Investment Canada Act.



Susan Bincoletto, Chief Trade Commissioner

"My mandate is to promote the interests of Canadian companies who want to explore new market opportunities in both mature and emerging markets. I am very proud of the fact that we focus on women in international trade. They deserve the attention," says Bincoletto. "Business women bring great commitment to everything they do."

Bincoletto hopes to make the most of international business women's expertise by establishing round tables where they can mentor others and share their market and industry insights.

“ Sound advice

"Success to us means looking for win-win relationships where both parties are willing to listen, to be open-minded and to grow. We look at every problem as an opportunity."

Nanon de Gaspé Beaubien-Matrick,
President & Founder
Beehive Holdings, Vancouver

Sector Spotlight

Our sustainable technology strengths

Bio energy | Hydrogen and fuel cells | Energy storage | Renewable energy for remote communities | Water and wastewater | Waste energy | Wind energy | Air pollution

Canadian women greening the globe

The rising stars of the sustainable technology sector are small and medium-sized companies prepared to meet the global demand for clean, green products and services. Industry research firm, Analytica Advisors, reports that Canada's sector is poised for stellar growth—from \$11B in 2012 to \$28B in value in 2022 (2014 Canadian Clean Technology Industry Report).

For women leading the sector, planning for a bright future means positioning their firms as solution providers to multinationals. After all, the sector serves a broad range of industries: aerospace, automotive, utilities, real estate, oil and gas, mining, chemicals and food.

"There has never been a better time to take advantage of our strengths and the opportunities in the sector," explains Céline Bak, President and CEO of Analytica Advisors. "The global market for green products and services will grow from \$1 trillion today to \$2.5 trillion by 2022. That's significant."

Bak is one of several private sector Global Practice Leads at DFATD. These experienced industry advisors mentor and guide the sector teams to provide insight into the industry and access to their network of international contacts.

"There's huge potential for Canadian firms worldwide. Emerging markets like the Caribbean and countries where Canada is pursuing closer commercial ties, such as Turkey and Thailand, should be on your radar," she says.

Taking advantage of the opportunities is best accomplished with the expert advice of the TCS. Distributors and agents can be excellent resources to grow your international markets, but Bak advises working with the TCS to vet your partners and to get advice. "There is no substitute



Céline Bak, Global Practice Lead,
Sustainable Technologies

for the expertise our trade commissioners bring. They can characterize a list of target customers, provide you with important competitive intelligence and connect you with buyers looking for your services or technology."

Make Business Women in International Trade part of your team

What would you do if you received a rush order request for a container full of Canadian wine? Hamilton-based Virginia Zhang knew she had to act fast, so she turned to the Business Women in International Trade team for help.

"I connected with Business Women in International Trade (BWIT) through the LinkedIn group," Zhang says. "They put me in touch with a trade commissioner who connected me with a winery that could supply the wines we needed. We negotiated the price and had the order shipped out within 15 days."

Zhang's company, Trade in Motion Corp., had previously tried to do business with the very same winery. "They never got back to me. This time, with the TCS behind me, the winery was fast to respond. It gave us credibility," she says. "That's what success in business is all about."

"BWIT's knowledge and connections have been important for the growth of my company—and my overall success."

Our services for Canadian business women

Are you leveraging the full power of Business Women in International Trade? Our team:

- » Plans and hosts women-focused trade missions
- » Supports and connects you to the TCS worldwide network of business contacts
- » Generates networking and partnership opportunities
- » Provides information about support networks, government resources, business women's associations, financing, events and training on our website and in our annual newsletter
- » Offers valuable business resources, including the BWIT LinkedIn group and the specialized online directory of women-owned businesses (story, p. 5)

Sector Spotlight

Our infrastructure strengths

Power | Water and wastewater | Social infrastructure (health care and education) | Transportation | Green building

Building bridges to global infrastructure markets

Does your business excel at architecture, construction, engineering, evaluation, finance or project management? If so, now is the time to join the ranks of Canadian business women who are taking advantage of global infrastructure supply chain opportunities.

The sector accounts for 1.1 million Canadian jobs and \$6B in exports (Statistics Canada, 2012). DFATD's Infrastructure sector team supports Canadian firms by promoting their capabilities abroad, developing strategies to grow Canada's share of the global market, matching Canadian companies to specific trade leads and coordinating trade missions.

Team member Maria Pantazi-Peck advises business clients in the sector. She says that Canada has unique strengths in infrastructure, including private-public partnerships, or PPPs. "We're in a better place to compete for tenders because of this niche. We have a strong banking and financial services sector to support PPPs and most of our engineering companies are also well-versed. This puts Canada at a competitive advantage because other governments look to us for PPP advisory services, including Croatia, Hungary, Poland and Turkey."



Pantazi-Peck says small companies looking to explore the global infrastructure market should focus on offering niche expertise or innovative products. "When you see a market with good long-term potential, set up your office there or work with a good local partner. And don't forget to connect with the TCS to make the most of your opportunity."

Save the date!

June 22-25, 2014
Canadian Trade Mission to
WBENC National Conference
and Business Fair
Philadelphia, Pennsylvania
wbenc.org/wbencconf

September 30 to October 1, 2014
WEConnect International in
partnership with Quebec's
Business Women's Network,
Annual Conference
Montreal, Quebec
weconnectinternational.org
rfaq.ca

October 19-25, 2014
Small Business Week, Business
Development Bank of Canada
Events across Canada bdc.ca/sbw

November 2014
Opening Doors, WBE Canada
Annual Conference
Toronto, Ontario
wbecanada.org

March 8, 2015
International Women's Day
Up-to-date information and
events at:
businesswomenintrade.gc.ca

April 2015
Diversity Procurement Fair,
Canadian Aboriginal and
Minority Supplier Council
Toronto, Ontario
camsc.ca

For up-to-date information on upcoming events for business women, visit our website at businesswomenintrade.gc.ca and sign up.

Sign up now! New directory for women-owned businesses

Do you need an international marketing assistant? Look no further than the new specialized directory for women-owned businesses. It is part of the **Canadian Company Capabilities (CCC)** database, a free service offered to all Canadian companies which is accessed by 5 million domestic and international procurement professionals, distributors and partners each year.

BWIT partnered with Industry Canada to allow you to identify your firm as 'woman-owned' in the CCC database, giving you easy access to buyers and partners worldwide who want to do business with you.

If your business is not yet listed, registering is quick and easy. Simply sign up, then list your products, services, trade experience and technology. Don't forget to flag that you're woman-owned. Then, let the directory do the work for you!

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



Chief Trade Commissioner Susan Bincoletto with the BWIT team and Industry Canada officials

Sector Spotlight

Our aerospace strengths

Small engines | Corporate aircraft | Simulators |
Avionics | Landing gear | Design engineering |
Airframe and engine repair | Overhaul

Taking Canada's aerospace sector to new heights

Now, more than ever, the time is right for Canada's aerospace sector to take flight.

"In 55 years of doing business, I have never seen the opportunities that we have today," says Dale Hunt, aerospace business advisor and Global Practice Lead at DFATD.

"The two industry leaders, Airbus and Boeing, have the largest order book in aviation history worth hundreds of billions of dollars. That is a tremendous stimulus for companies supplying them, including Canadians. By virtue of their success, they are bringing everyone else business."

"Canadian business women are in a solid position to help fill the demand. After all, they have so much to offer the sector," explains H el ene S eguinnote, President and CEO at Morpho Canada and Country Delegate for SAFRAN, Aerospace-Defence-Security. She also sits on DFATD's sector Advisory Board, where industry leaders provide strategic advice to support the TCS. "We don't just need women engineers. We need women to support the full breadth of the industry—design, marketing, sales, technicians, customer support. Business women bring more to the table."



H el ene S eguinnote, President and CEO, Morpho Canada

Ranked fifth in the world, the aerospace sector contributed \$14B to our GDP in 2012 and includes more than 700 firms, according to the Aerospace Industries Association of Canada. To keep Canada competitive, DFATD has developed an aerospace-sector strategy. Its focus? Increasing Canadian participation in global value chains, stepping up R&D activity, attracting foreign investment and building more international partnerships. The approach will help our aerospace sector continue to aim high—and make the most of international market opportunities.

Get the Travel Smart app!

The Travel Smart mobile web app offers country information so you can plan your travels, including:

- » current health and safety conditions
- » passport and visa requirements
- » contact details for embassies, consulates and high commissions
- » border wait time service for travel between Canada and the US

travel.gc.ca/mobile



Get closer to closing that deal

If you participate in international missions, trade shows and conferences, then you know how exciting it can be to make new contacts and meet with potential buyers. But how good are you at follow-up? Too many Canadian businesses fall short, yet reconnecting with contacts once you're back at your desk can turn potential opportunities into golden ones.

"You will collect a lot of business cards when you're networking," says Diane Craig, President of Corporate Class Inc., a Toronto company that provides executive presence training. "Before you go to bed each night, make detailed notes on each person you met. What did they say? What's their focus? What can my business do for them? What angle should I take with my follow-up?"

"Remember, the word 'work' is in networking for a reason. It's not a party. When you return from your trip, be sure your calendar is clear. Follow up with each contact immediately. If you wait six months, you've wasted your time and money," Craig explains. "You have to be persistent. Until they say no, the door is always open."



Diane Craig, President, Corporate Class Inc.

We're social and connected!



Join the discussion and meet globally-minded Canadian business women just like you in our BWIT LinkedIn group at linkd.in/bwit-faci. And don't forget to stay connected with the latest news, resources and upcoming events on our website at businesswomenintrade.gc.ca.

Programs to fast-track your success

Looking for funding or financing? Or do you need support to grow your international business opportunities? Begin your search here.

Business financing

Atlantic Associations of Community Business Development Corporations | Loans for youth, entrepreneurs, social enterprises and rural businesses cbdc.ca

Business Development Bank of Canada | Market Xpansion Loan provides up to \$250,000 bdc.ca

Canadian Trade Commissioner Service | Programs to support international business tradecommissioner.gc.ca

Industry Canada | Locate government services, grants, loans and financing canadabusiness.ca

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

Export Market Access | Global Expansion Program for Ontario businesses canadabusiness.ca

Business Women in International Trade | Provincial and national funding and financing programs businesswomenintrade.gc.ca

Women's Enterprise Initiative | Loans for business women in Alberta, British Columbia, Manitoba and Saskatchewan wd.gc.ca

International trade and business services

Canadian Trade Commissioner Service | Provides on-the-ground intelligence and practical advice in Canada and in more than 150 cities worldwide tradecommissioner.gc.ca or 1-888-306-9991

CanadExport | The official e-magazine of the TCS, CanadExport features practical articles and the latest news on doing business internationally canadexport.gc.ca

Canada Business Network | Assistance to entrepreneurs through a network of 400+ service centres across Canada canadabusiness.gc.ca or 1-888-576-4444 (TTY 1-800-457-8466 hearing impaired)

Women-owned specialized directory on the Canadian Company Capabilities database | Join the thousands of Canadian businesses promoting their products and services to the world ic.gc.ca/bwit

Government of Canada | Regional development agencies deliver programs to businesses and business women

- » 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

Thirsting for knowledge?

Check out these valuable learning and development opportunities for Canadian business women:

- » Canadian Technology Accelerator program: tradecommissioner.gc.ca
- » Forum for International Trade Training FITTSkills program: fitt.ca
- » SheEO accelerator program for women entrepreneurs: sheeo.ca
- » Rotman Initiative for Women in Business: women.rotman.utoronto.ca
- » Alberta Women Entrepreneurs Exceleator program awebusiness.com

Mission countdown to Philadelphia

Join BWIT and leading Canadian business women on our 2014 mission to the Women's Business Enterprise National Conference—the largest business fair in the U.S. for women-owned enterprises. Here's what you need to know:

- » **Where:** Pennsylvania Convention Center
- » **When:** June 22-25, 2014
- » **Why:** Meet top Fortune 500 companies, get access to contracts through supplier diversity programs, network with business women from across Canada and the U.S.
- » **How:** Visit the conference website at wbenc.org/wbencconf or contact the BWIT team at bwit@international.gc.ca for details.



Canadian delegation at the 2013 WBENC National Conference in Minneapolis, Minnesota.

“ Did you know?

Canada's Trade Commissioner Service:

- » is free of charge for eligible Canadian companies
- » serves over 13,000 clients a year
- » is on the ground in more than 150 cities at home and abroad
- » received a client satisfaction rating of 83% in 2012-13

Source: *Global Markets Action Plan (2013)*

Women's business networks and associations

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

Alberta Women Entrepreneurs
awebusiness.com

Association des femmes
d'affaires francophones
afafcanada.com

Canadian Aboriginal and
Minority Supplier Council
camsc.ca

Canadian Women in Technology
canwit.ca

Canadian Association of Women
Executives and Entrepreneurs
cawee.net

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
[rbcbank.com/sme/women/
mentorship.html](http://rbcbank.com/sme/women/mentorship.html)

WBE Canada
wbecanada.org

WEConnect International
weconnectinternational.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 Communications
and Technology Canada
cwc-afc.com

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

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

Newsletter Editors:

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

Zoe Hawa, Trade Commissioner
Business Women in International Trade
zoe.hawa@international.gc.ca
343-203-2763

Don't miss out! Sign up to be part of the BWIT mailing list to stay up-to-date on news and events. Visit our website at businesswomenintrade.gc.ca and select "sign up"! Be sure to check the box that asks whether you are a woman-owned business—or work for one. Don't miss out on valuable news from the BWIT team.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented
by the Minister of International Trade, 2014

Catalogue Number: FR5-22/2014

businesswomenintrade.gc.ca

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

tradecommissioner.gc.ca

