

LES FEMMES d'affaires en commerce international

2018

DONNER AUX FEMMES LES MOYENS D'EXPORTER

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



L'honorable
François-Philippe Champagne
Ministre du
Commerce international

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

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

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

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

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

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

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

ÊTES-VOUS PRÊTE À EXPORTER?

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

Consultez le site bit.ly/2ELQvi8.

FEMMES d'affaires en commerce internationale (FACI)

Comment FACI peut vous aider :



Dirige des missions commerciales et des événements axés sur les femmes



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



Fournit un accès aux délégués commerciaux de partout dans le monde



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



Facilite les présentations aux acheteurs des entreprises du palmarès Fortune 500

femmesdaffairesencommerce.gc.ca



Affaires mondiales
Canada

Service des
délégués commerciaux

Global Affairs
Canada

Trade Commissioner
Service

Canada

LA RÉUSSITE COMMENCE ICI



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Manon Pilon,
PDG, Derme&Co.

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

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

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

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

L'UNION FAIT LA FORCE

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

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

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

Faites une demande de soutien financier à CanExport

bit.ly/tcs_canexport

SDC

PARTICIPEZ À UNE MISSION COMMERCIALE DE FACI

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

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

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

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

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

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

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

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

AVANT, PENDANT ET APRÈS VOTRE MISSION COMMERCIALE

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

MESSAGE D'AILISH CAMPBELL DÉLÉGUÉE COMMERCIALE EN CHEF



Ailish Campbell (quatrième à partir de la droite) à l'événement de l'École de gestion Rotman visant à promouvoir Go for the Greens.
Crédit : David Bastedo, photographe

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

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

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



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

VENDE À L'UNION EUROPÉENNE



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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEILS ÉCLAIRÉS : AVANT DE PARTIR

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



Suzanne Murray, PDG, Le Groupe AXDEV

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LE SAVIEZ-VOUS?

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

SOUTIEN AUX ENTREPRISES DU SECTEUR DES TECHNOLOGIES PROPRES

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

Améliorer les services destinés aux entreprises du secteur des technologies propres

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

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

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

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

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

Partout où vous exportez
Le Service des délégués commerciaux du Canada

bit.ly/2BhbTvZ

PLEINS FEUX

SUR LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE



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

AGUISEZ VOTRE PLANIFICATION DES EXPORTATIONS

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

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



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

bit.ly/sdc_guide

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

FINANÇEMENT POUR LES FEMMES TOURNÉES VERS LE MONDE

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

- **Femmes d'affaires en commerce international :** Pour vous renseigner sur les possibilités de financement dans votre province et ailleurs au Canada, visitez bit.ly/2GHN7hd.
- **Service des délégués commerciaux :** Que vous cherchiez à exporter, à innover ou à investir, découvrez les programmes de financement qui aideront votre entreprise à passer à la vitesse supérieure. bit.ly/2GWkBjC
- **Réseau Entreprises Canada :** Ce site pancanadien vous permet de chercher du financement par région et par secteur. Utilisez l'outil « Recherche de programmes », à bit.ly/2nZZBQn.

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

ACCÉLÉREZ VOS SUCCÈS TECHNOLOGIQUES

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



Sem Ponnambalam,
Présidente, xahive

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

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

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

QUI DIT CERTIFICATION DIT « NOUVEAUX DÉBOUCHÉS »



Cynthia Spraggs,
PDG, Sales Beacon

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

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

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

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

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

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

CANADEXPORT
Magazine officiel du SDC
.....
CANADEXPORT.GC.CA

PROTÉGEZ-VOUS!

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



PLEINS FEUX SUR EDC : SERVICES AUX EXPORTATEURS

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

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

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



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

–Michelle Laflamme, PDG, Emovi



Restez en contact avec FACI

 femmesdaffairesencommerce.gc.ca

 faci@international.gc.ca

 [linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/bwit-faci)

 [#exportatrices](https://twitter.com/SDC_TCS)

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

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

à femmesdaffairesencommerce.gc.ca.

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

DATES À RETENIR!

Le 8 mars 2018

Journée internationale des femmes

Information actualisée et
événements à :

(en anglais seulement)

internationalwomensday.com

Les 10 et 11 avril 2018

2018 Diversity Procurement Fair

Toronto (Ontario)

(en anglais seulement)

camsc.ca

Les 10 et 11 mai 2018

G7 Women's Forum for the Economy and Society

Toronto (Ontario)

(en anglais seulement)

bit.ly/2EOBX1f

Du 17 au 21 juin 2018

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

Détroit, Michigan

bit.ly/2nNmeqN

Septembre 2018

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

Orlando, Floride

bit.ly/2C3xvzb

Les 26 et 27 septembre 2018

WBE Canada Conference

Toronto (Ontario)

(en anglais seulement)

wbcanada.org

Le 26 octobre 2018

Stimuler l'économie, Conférence nationale de WEConnect International

Toronto (Ontario)

(en anglais seulement)

bit.ly/2liP0R6

Automne 2018

Mission commerciale de FACI en Europe

bit.ly/2C3xvzb

Voyager au féminin

LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

Voyage.gc.ca



RÉSEaux D'AFFAIRES

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

ORGANISATIONS NATIONALES

Futurpreneur Canada

futurpreneur.ca/FR

Organization of Women in
International Trade

(en anglais seulement)

owit.org

Startup Canada

(en anglais seulement)

startupcan.ca

Women Presidents'
Organization

(en anglais seulement)

womenpresidentsorg.com

Women's Enterprise
Organizations of Canada

(en anglais seulement)

weoc.ca

EST DU CANADA

Centre for Women in Business
(Nouvelle-Écosse)

(en anglais seulement)

centreforwomeninbusiness.ca

Newfoundland & Labrador
Organization of Women
Entrepreneurs

(en anglais seulement)

nlowe.org

Prince Edward Island Business
Women's Association

(en anglais seulement)

peibwa.org

Femmes en affaires
Nouveau-Brunswick

wbnb-fanb.ca

CENTRE DU CANADA

Femessor

femessor.com

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

paro.ca

Réseau des Femmes
d'affaires du Québec

rfaq.ca

Women's Business
Network Ottawa

(en anglais seulement)

womensbusinessnetwork.ca

QUEST DU CANADA

Alberta Women Entrepreneurs
(en anglais seulement)

awebusiness.com

Women Business
Owners of Manitoba
(en anglais seulement)

wbom.ca/home/

Women Entrepreneurs
of Saskatchewan
(en anglais seulement)

womenentrepreneurs.sk.ca

Women's Enterprise
Centre (British Columbia)

(en anglais seulement)

womensenterprise.ca

Women's Enterprise
Centre (Manitoba)

(en anglais seulement)

wecm.ca

RÉDACTRICES EN CHEF DU BULLETIN

Josie L. Mousseau, directrice adjointe

Femmes d'affaires en commerce international

josie.mousseau@international.gc.ca

343-203-8342

Nicola Maule, déléguée commerciale

Femmes d'affaires en commerce international

nicola.maule@international.gc.ca

343-203-2768

Edith Morency, déléguée commerciale

Femmes d'affaires en commerce international

edith.morency@international.gc.ca

343-203-5213