

## COLLABORER POUR EXPORTER : 20 ANS DE SUCCÈS



L'honorable François-Philippe Champagne

Ministre du  
Commerce  
international

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

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

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

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

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

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

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

## MESSAGE DU PREMIER MINISTRE DU CANADA

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

Le très honorable Justin Trudeau  
Premier ministre du Canada

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

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

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

[...suite à la page 2]

## FEMMES D'AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL

[Suite de la page 1]

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

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

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

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



**Barb Stegemann,**  
fondatrice, The 7 Virtues

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

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

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

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

## SERVICES ET SOUTIEN OFFERTS AUX FEMMES

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

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

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

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

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

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



**PENSEZ À NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

Utilisez **#exportatrices**



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

[bit.ly/sdc\\_guide](http://bit.ly/sdc_guide)

## PLEINS FEUX SUR LA RÉUSSITE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Prête à croître? Écrivez dès aujourd'hui à l'équipe FACI, à [faci@international.gc.ca](mailto:faci@international.gc.ca).

## CONSEILS ÉCLAIRÉS : L'IMPORTANCE DES MENTORS



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

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

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

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

## BDC INVESTIT DANS LES FEMMES D'AFFAIRES

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

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

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

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



## ACCÉLÉREZ VOTRE CROISSANCE MONDIALE AVEC CANEXPORT



**Renée Safrata**, PDG  
Vivo Team

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

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

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

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

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

Pour Vivo Team, le soutien de FACI et du SDC a été crucial. « Ils nous ont accompagnés à chaque étape du processus, raconte M<sup>me</sup> Safrata. Nous avons pu réviser notre demande d'aide financière en fonction de la rétroaction de FACI. Une fois que l'aide vous est accordée, le SDC s'empresse de vous prodiguer des conseils et vous fait part de renseignements obtenus sur le terrain. »

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

Pour présenter une demande en vertu du programme CanExport, consultez [international.gc.ca/canexport](http://international.gc.ca/canexport).

## LES FEMMES SUR LA SCÈNE MONDIALE

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

---

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

**Laurel Douglas**, PDG, Women's Enterprise Centre,  
Colombie-Britannique

Déléguée canadienne au W20, Beijing, Chine, mai 2016

---

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

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

---

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

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

## LA CERTIFICATION : UN TREMPLIN VERS DES DÉBOUCHÉS

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

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



Alicia Woods, propriétaire  
Covergalls

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

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

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

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

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

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

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

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



Huiping Zhang, présidente  
wintranslation

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

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

### CONSEILS ÉCLAIRÉS : DÉPLOYEZ VOS AILES



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

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

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

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

## EN QUOI LES MISSIONS COMMERCIALES CHANGENT LA DONNE



**Heather Daymond,**  
propriétaire, Shut Ur Pie Hole

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

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

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

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

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

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

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

## SOYEZ DES NÔTRES POUR LES MISSIONS COMMERCIALES EN 2017

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



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

## LIBRE-ÉCHANGE AVEC L'UE

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

Découvrez ce que cet accord réserve à votre entreprise.  
[international.gc.ca/AECG](http://international.gc.ca/AECG)

### LE SAVIEZ-VOUS

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

[femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca)

## L'EXCELLENCE EN COMMERCE : CONSEILS DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

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

### POUR OBTENIR DE MEILLEURS RÉSULTATS, PLANIFIEZ

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

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

### CONCENTREZ-VOUS SUR LE MESSAGE ET LE SUIVI

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

**Ximena Pauvif-Machado**, déléguée commerciale, Miami

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

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

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

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

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

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

**Victoria Lennox**, cofondatrice et PDG, Startup Canada

### LE SAVIEZ-VOUS

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

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

[delegatescommerciaux.gc.ca](http://delegatescommerciaux.gc.ca)



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

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

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

## ÉTAPE 1 : FAITES VOS RECHERCHES

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

### Planification des exportations

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

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

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

## ÉTAPE 2 : CONSULTEZ LES SERVICES DU GOUVERNEMENT POUR LES EXPORTATEURS

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

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

- **Service d'exportation agroalimentaire** – Ce programme d'Agriculture et Agroalimentaire Canada aide les exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires en leur offrant de l'information commerciale, des conseils commerciaux, des occasions d'assister à des événements commerciaux et plus encore. [agr.gc.ca](http://agr.gc.ca)
- **Accélérateurs technologiques canadiens** – Soutien aux entreprises canadiennes à forte croissance dont les produits ou services sont prêts à être commercialisés, afin de leur donner accès aux marchés mondiaux et à des services d'entrepreneuriat dans le secteur des technologies de l'information et des communications, des sciences de la vie et des technologies propres. [deleguescommerciaux.gc.ca](http://deleguescommerciaux.gc.ca)
- **Réseau Entreprises Canada** – Réseau de 400 centres de services aux entreprises qui, d'un bout à l'autre du Canada, ont pour mission d'aider les entrepreneurs. [entreprisescanada.ca](http://entreprisescanada.ca)
- **Office de la propriété intellectuelle du Canada** – Protégez votre entreprise, votre produit ou votre invention au moyen de brevets, de droits d'auteur, de marques et de conceptions industrielles. [ic.gc.ca](http://ic.gc.ca)
- **Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE)** – Six organismes fédéraux fonctionnent sous l'égide d'ISDE. Chacun d'entre eux offre des services aux entreprises, par région.
  - Agence de promotion économique du Canada atlantique – voir l'Initiative Femmes en affaires [acoa-apeca.gc.ca](http://acoa-apeca.gc.ca)
  - Développement économique Canada pour les régions du Québec [dec-ced.gc.ca](http://dec-ced.gc.ca)
  - Agence canadienne de développement économique du Nord [CanNor.gc.ca](http://CanNor.gc.ca)
  - FedDev Ontario (Sud de l'Ontario) [FedDevOntario.gc.ca](http://FedDevOntario.gc.ca)
  - FedNor (Nord de l'Ontario) [fednor.gc.ca](http://fednor.gc.ca)
  - Diversification de l'économie de l'Ouest Canada [wd-deo.gc.ca](http://wd-deo.gc.ca)
- **Service Canada** – Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet du gouvernement du Canada, téléphonez au 1-800-O-Canada ou visitez [Canada.ca](http://Canada.ca).

[...suite à la page 9]

### RESTEZ EN CONTACT AVEC L'ÉQUIPE FACI

La coordinatrice de l'information de FACI, Miriam López-Arbour, vous invite à consulter notre site Web et à vous inscrire pour obtenir des alertes par courriel à [femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca). Vous pouvez également communiquer avec l'équipe FACI sur [linkd.in/bwit-faci](https://linkd.in/bwit-faci).

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

N'oubliez pas de gazouiller sur Twitter à l'aide du mot-clic [#exportatrices!](https://twitter.com/exportatrices)





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

[Suite de la page 8]

## ÉTAPE 3 : TROUVEZ DES FONDS

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

### Ressources pancanadiennes

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

### Ressources régionales

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

#### ✦ EST DU CANADA

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

#### ✦ CENTRE DU CANADA

- **Accès aux marchés d'exportation** – Programme de développement des marchés mondiaux pour les entreprises de l'Ontario. [exportaccess.ca](http://exportaccess.ca)

- **Femmessor** – Fonds d'emprunt de 19 millions de dollars pour les entrepreneures du Québec. Accorde des prêts variant entre 20 000 \$ et 150 000 \$. [femmessor.com](http://femmessor.com)
- **PARO Centre pour l'entreprise des femmes** – Fonds et programmes d'emprunt communautaire pour aider les femmes du Nord de l'Ontario à lancer, développer ou promouvoir leur entreprise ou à trouver de nouveaux débouchés. [paro.ca](http://paro.ca)

#### ✦ OUEST DU CANADA

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

## DATES À RETENIR!

Les 11 et 12 avril 2017

**Diversity Procurement Fair 2017**  
Toronto (Ontario)  
[camsc.ca](http://camsc.ca) (en anglais seulement)

Du 4 au 6 mai 2017

**Women Presidents' Organization  
20th Annual Conference**  
Orlando (Floride)  
[womenpresidentsorg.com](http://womenpresidentsorg.com)  
(en anglais seulement)

Du 18 au 22 juin 2017

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

Du 14 au 16 septembre 2017

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

Le 28 septembre 2017

**WBE Canada Conference**  
Toronto (Ontario)  
[wbcanada.org](http://wbcanada.org)  
(en anglais seulement)

Du 2 au 4 octobre 2017

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

Du 15 au 21 octobre 2017

**Semaine des petites  
entreprises au Canada**  
Activités partout au Canada  
[bdc.ca/spme](http://bdc.ca/spme)

Novembre 2017

**Stimuler l'économie, Conférence  
nationale de WEConnect  
Internationale au Canada**  
Toronto (Ontario)  
[weconnectinternational.org](http://weconnectinternational.org)  
(en anglais seulement)

Le 8 mars 2018

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

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

# CANADEXPORT

Magazine officiel du SDC

.....  
[CANADEXPORT.GC.CA](http://CANADEXPORT.GC.CA)

# RÉSEAUX ET ASSOCIATIONS DE FEMMES D'AFFAIRES

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

## ASSOCIATIONS SECTORIELLES

**Canadian Women in Technology**  
[canwit.ca](http://canwit.ca) (en anglais seulement)

**DigitalEve (nouveaux médias)**  
[digitaleve.org](http://digitaleve.org) (en anglais seulement)

**Organization of Women in International Trade (OWIT)**  
[owit.org](http://owit.org) (en anglais seulement)

**OWIT—Ottawa**  
[owit-ottawa.ca](http://owit-ottawa.ca)

**OWIT—Toronto**  
[owit-toronto.ca](http://owit-toronto.ca)

**SheTrades**  
[shetrades.com](http://shetrades.com) (en anglais seulement)

**Society for Canadian Women in Science and Technology**  
[scwist.ca](http://scwist.ca) (en anglais seulement)

**Women in Aerospace**  
[wia-canada.org](http://wia-canada.org) (en anglais seulement)

**Les femmes en communications et technologie**  
[cwc-afc.com](http://cwc-afc.com)

**Women in Film & Television Toronto**  
[wift.com](http://wift.com) (en anglais seulement)

**Women in Infrastructure**  
[womensinfrastructure.net](http://womensinfrastructure.net)  
(en anglais seulement)

**Women in Resource Development Corporation**  
[wrdc.nf.ca](http://wrdc.nf.ca) (en anglais seulement)

## ENTREPRENEURIAT – ASSOCIATIONS NATIONALES

**Association des femmes d'affaires francophones**  
[afaf.ca](http://afaf.ca)

**Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs**  
[cawee.net](http://cawee.net) (en anglais seulement)

**Forum for Women Entrepreneurs**  
[fwe.ca](http://fwe.ca) (en anglais seulement)

**Professional Women's Network**  
[pwnCanada.ca](http://pwnCanada.ca) (en anglais seulement)

**Réseau des Femmes Exécutives**  
[wxnetwork.com/fr/](http://wxnetwork.com/fr/)

**Startup Canada**  
[startupcan.ca](http://startupcan.ca) (en anglais seulement)

**Women in Leadership Foundation**  
[womeninleadership.ca](http://womeninleadership.ca) (en anglais seulement)

**Women of Influence**  
[womenofinfluence.ca](http://womenofinfluence.ca) (en anglais seulement)

**Women Presidents' Organization**  
[womenpresidentsorg.com](http://womenpresidentsorg.com)  
(en anglais seulement)

**Women's Enterprise Organizations of Canada**  
[weoc.ca](http://weoc.ca) (en anglais seulement)

**Women in Technology International**  
[witi.com](http://witi.com) (en anglais seulement)

**Young Women in Business**  
[ywib.ca](http://ywib.ca) (en anglais seulement)

## ENTREPRENEURIAT – ASSOCIATIONS RÉGIONALES

### EST DU CANADA

**Centre for Women in Business (Nouvelle-Écosse)**  
[centreforwomeninbusiness.ca](http://centreforwomeninbusiness.ca)  
(en anglais seulement)

**Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs**  
[nlowe.org](http://nlowe.org) (en anglais seulement)

**Prince Edward Island Business Women's Association**  
[peibwa.org](http://peibwa.org) (en anglais seulement)

**Femmes en affaires Nouveau-Brunswick**  
[wbnb-fanb.ca](http://wbnb-fanb.ca)

### CENTRE DU CANADA

**Femmessor**  
[femmessor.com](http://femmessor.com)

**PARO Centre pour l'entreprise des femmes (Nord de l'Ontario)**  
[paro.ca](http://paro.ca)

**Réseau des Femmes d'affaires du Québec**  
[rfaq.ca](http://rfaq.ca)

**Women's Business Network (Ottawa)**  
[womensbusinessnetwork.ca](http://womensbusinessnetwork.ca)  
(en anglais seulement)

### OUEST DU CANADA

**Alberta Women Entrepreneurs**  
[awebusiness.com](http://awebusiness.com) (en anglais seulement)

**WBOM Women in Business (Manitoba)**  
[wbom.ca](http://wbom.ca) (en anglais seulement)

**Women Entrepreneurs of Saskatchewan**  
[womenentrepreneurs.sk.ca](http://womenentrepreneurs.sk.ca)  
(en anglais seulement)

**Women's Enterprise Centre (Colombie-Britannique)**  
[womensenterprise.ca](http://womensenterprise.ca) (en anglais seulement)

**Women's Enterprise Centre (Manitoba)**  
[wecm.ca](http://wecm.ca) (en anglais seulement)



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

*L'équipe FACI*

## Voyager au féminin

LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

[VOYAGE.GC.CA](http://VOYAGE.GC.CA)

Rédactrices en chef du bulletin

**Josie L. Mousseau, directrice adjointe**  
Femmes d'affaires en commerce international  
[josie.mousseau@international.gc.ca](mailto:josie.mousseau@international.gc.ca)  
343-203-8342

**Edith Morency, déléguée commerciale**  
Femmes d'affaires en commerce international  
[edith.morency@international.gc.ca](mailto:edith.morency@international.gc.ca)  
343-203-1896

**Lynne Thomson, déléguée commerciale**  
Femmes d'affaires en commerce international  
[lynne.thomson@international.gc.ca](mailto:lynne.thomson@international.gc.ca)  
343-203-2763

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

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

[femmesdaffairesencommerce.gc.ca](http://femmesdaffairesencommerce.gc.ca)  
[linkd.in/bwit-faci](https://www.linkedin.com/company/bwit-faci)  
#exportatrices

Numéro de catalogue : FR5-22F-PDF | 1928-4152