

Championnes

des idées et des ressources pour les femmes chefs d'entreprise

conférence | ZOOM

commentaires | message

Des milliers de participantes à la Power of Women Conference de la Banque Royale

« Nous avons souvent l'impression de perdre la tête et d'être seules. C'est pourquoi nous nous retrouvons pendant des journées comme celle-ci. » C'est ainsi que Mme Gloria Steinem, la plus célèbre porte-parole du féminisme moderne, explique pourquoi 4 000 Canadiennes ont participé cette année à la conférence sur le pouvoir des femmes de la **Banque Royale - Power of Women Conference** - qui s'est tenue à Toronto. Mme Steinem faisait partie de l'aréopage des conférencières, toutes « catalisatrices » de changement... dont Mmes Debbi Fields, Faith Popcorn, Benazir Bhutto, Mary Tyler Moore, Kathy Buckley et Paula Nelson.

La plupart de ces femmes à haut profil partagent une vision puissante et la volonté sans faille d'aller jusqu'au bout de leurs rêves. Leurs témoignages portent moins sur leur réussite que sur la voie qu'elles ont suivie pour atteindre le succès. La transposition de leur expérience personnelle en modèle est pour elles l'occasion de donner



Power of Women (de gauche à droite) Debbi Fields, Paula Nelson et Kathy Buckley avec Charlie Coffey, vice-président directeur de la Banque Royale, champion de la cause des femmes entrepreneures.

de précieux conseils aux femmes chefs d'entreprise :

Visez toujours plus haut. « C'est assez bien comme ça » est le slogan des perdants. C'est l'avis de Mme Debbi Fields, nabab de l'empire des biscuits, qui a lancé Mrs. Field. C'est la porte ouverte à la médiocrité. Qualité, excellence et perfectionnement constant doivent toujours être au centre de vos priorités. Vous ferez mordre la poussière à vos concurrents et serez parée pour les épreuves.

Concentrez-vous sur vos points forts et gérez vos faiblesses. « Le but n'est pas d'être une femme d'exception, une super-femme, mais une femme de stratégie, non pas de tout avoir, mais d'avoir ce qui est important, non pas de tout faire, mais de faire ce qui est important », explique Mme Paula Nelson. Pour vous imposer, faites ce que vous faites de mieux et cessez de faire ce que vous ne faites pas bien. Analysez ce qui pèse sur les profits

et ayez recours à la délégation de pouvoirs, à l'automatisation ou à la médiation pour régler les problèmes.

« Le but n'est pas d'être une femme d'exception, une super-femme, mais une femme de stratégie. »

Consacrez votre énergie à ce qui est le plus rentable - aux activités les plus lucratives. Vous savez que vous donnez le meilleur de vous-même lorsque vous faites ce qui vous passionne, ce pour quoi vous avez du talent, ce qui vous comble... et lorsque vous pouvez répéter l'expérience avec succès.

Vous trouverez d'autres conseils à la page 2.

Lors du lancement de *Championnes*, à l'automne dernier, nous déclarions que notre but était d'être une source d'information et d'inspiration pour les femmes chefs d'entreprise. Les commentaires reçus permettent de penser que nous sommes sur la bonne voie. Je suis donc très heureuse de vous présenter ce nouveau numéro. Il regorge de précieux conseils donnés par d'autres femmes entrepreneures qui vous aideront à gérer et faire prospérer votre entreprise.



Ce qui s'est passé au Canada cette année pour les femmes chefs d'entreprise est absolument phénoménal. Dans le cadre de la mission qu'elle s'est donnée - cibler et servir ce marché -, la Banque Royale a eu le privilège d'agir comme partenaire dans un très grand nombre d'initiatives novatrices et dynamiques destinées aux femmes propriétaires d'entreprise (voir p. 4). Que vous veniez de vous lancer en affaires, que vous songiez à franchir une nouvelle étape ou que vous soyez une femme entrepreneure chevronnée, il existe une multitude de personnes, d'activités et de ressources qui peuvent vous aider.

En mettant l'accent sur le pouvoir au féminin dans notre article-vedette, nous soulignons la montée du pouvoir économique des femmes. La Banque Royale replace les questions financières des femmes dans un contexte holistique.

Nous ne nous contentons pas d'appuyer de nombreuses initiatives, nous essayons aussi de bien comprendre les questions qui se posent aux femmes chefs d'entreprise. Nous apprenons au personnel de la Banque et à ses cadres à mieux répondre à vos besoins. Nous avons à cœur de vous aider à faire prospérer votre entreprise et espérons que *Championnes* vous en donne la preuve.

Betty Wood,

Première directrice nationale, Stratégies de marché pour la PME, Banque Royale

table des matières

Conseils de Smart Women pour accroître vos profits.....	2
Consultations gratuites de ViaSource.....	2
Cinq secrets pour stimuler la croissance de votre entreprise.....	3
Une foule d'initiatives pour les femmes.....	4
Êtes-vous bien informée sur le crédit.....	6
Expansion internationale.....	7



BANQUE ROYALE

Les championnes de la Banque Royale

Le pouvoir des femmes Stratégies gagnantes

Ne vous contentez pas de vendre un produit.

« Le service à la clientèle vient du cœur, il ne s'apprend pas dans un manuel », insiste M^{me} Debbi Fields. « Si vous touchez, le cœur de vos clients, vous les garderez toute votre vie. » L'important, c'est de recruter des employés ayant la bonne attitude - qui sauront nouer de vraies relations avec les clients et ne se berneront pas à vendre un produit ou service.

M^{me} Debbi Fields s'est toujours attachée à offrir des produits de qualité - elle utilise uniquement les meilleurs ingrédients dans ses biscuits - et à faire sentir à ses clients combien ils comptent pour elle. C'est ainsi que son rêve de créer une entreprise s'est concrétisé... en une chaîne de plus de 1 000 magasins de détail dans le monde entier.

Ayez une stratégie de relance en cas de revers.

« Vous pensez peut-être qu'il ne vous arrivera rien mais, au cours d'une vie, chacun subit des pertes et des revers », explique M^{me} Paula Nelson. Concentrez-vous sur vos points forts dans les périodes difficiles et reconstituez-vous en vous appuyant sur eux et en vous entourant de personnes qui croient en vous.

Multi-millionnaire, M^{me} Nelson a inscrit son entreprise à la Bourse à l'âge de 30 ans. Elle pensait alors tout avoir... jusqu'à ce qu'elle perde son père et mentor à l'âge de 35 ans. C'est en puisant dans ses propres forces et en reverbérant le soutien d'autres personnes qu'elle a pu surmonter cette terrible perte.

Apprenez à détecter vous-même les tendances.

« Anticiper l'avenir, c'est avant tout apprendre à faire des milliers de liens », déclare M^{me} Faith Popcorn, auteure de best-sellers et futuriste. Pour déceler les tendances et les besoins des consommateurs, regardez autour de vous et posez-vous la question : Est-ce que je suis folle ou ai-je vraiment bien vu ? « On ne juge pas lorsqu'on cherche à suivre les tendances, on écoute. » Interrogez les gens autour de vous et demandez à vos clients s'ils sont satisfaits de vos produits et services : ce sont de bonnes techniques pour détecter les tendances.

Concainquez que la vision que l'on a de l'avenir permet de s'élever, M^{me} Faith Popcorn a pu prédire l'évolution de tendances de consommation, ce qui lui a valu le titre de « Nostradamus du marketing ».

Pour connaître les activités de Power of Women et les ressources offertes, communiquez avec Media Management Group, au (416) 862-7474, ou allez à l'adresse : www.powerofwomen.com

conseils | Conseils de « Smart Women » pour accroître vos profits

Plus de cent femmes d'affaires canadiennes vous révèlent les secrets qui leur ont permis de réaliser des gains financiers et personnels dans **Smart Women** (publication de McMillan Canada, 1998). M^{me} Barbara Thrasher et Madelon Smid, les auteures, donnent des règles élémentaires qui vous aideront à atteindre de nouveaux sommets de rentabilité - sans que ce soit au dépend de votre énergie, de votre corps ou de votre esprit. Suivez une seule règle par semaine et prenez deux décisions, même mineures, sur la façon dont vous pouvez commencer à la mettre en pratique.

Leadership : Conjuguez vision et rentabilité.

Une vision claire et précise, portée par votre passion et soutenue par des personnes prêtes à s'engager à long terme - telle est la clé de la rentabilité. Sachez où va votre entreprise, ce qu'elle représente et communiquez-la clairement pour inciter les autres à se joindre à vous. Sans vision, vous pourriez trouver que votre entreprise est plus petite - ou même plus grande - que vous ne le souhaitez.

Politique de prix : Rectifiez votre tir.

Valorisez vos produits et services en facturant un prix honnête qui vous garantit un profit, et évitez de refuser à vos clients ce que vous obtenez pas. En tant que femmes, nous avons tendance à sous-facturer en raison du bagage social et culturel qui pèse sur nos relations avec l'argent. Restez à l'écart des marges de profit et non sur le chiffre d'affaires. Vérifiez le coût de tout ce que vous vendez et intégrez un profit dans votre prix. Si vos clients ne peuvent pas payer ce que vous demandez, cherchez de nouveaux clients ou de nouveaux produits.

marché des femmes d'affaires | championne

nom: Nadia Michael (514) 874-3191

poste: Directrice régionale, Services aux entreprises

lieu: Centre-ville de Montréal

plus grande réalisation: Lancement à Montréal de *ViaSource* pour les femmes entrepreneures à l'intention de clientes comme M^{me} Cydney Mar.

citation: « C'est fabuleux, ce que l'on reçoit dès que l'on manifeste la volonté sincère d'aider les femmes dans leur entreprise. »

Il ne faut pas longtemps pour constater à quel point l'énergie et la sincérité de M^{me} Nadia Michael sont contagieuses.

Passionnée par la cause des femmes d'affaires, cette vétérane, qui compte 25 années de service à la Banque Royale, a fait du bon travail l'an dernier. Elle a en effet mis sur pied une équipe de *ViaSource* qui offre des consultations gratuites aux femmes. Elle a réuni de solides partenaires - avocats, comptables, spécialistes du marketing et la présidente du Réseau des femmes d'affaires du Québec.

« Je fais partie de nombreuses associations de femmes et j'ai souvent constaté la frustration des femmes entrepreneures envers les banques qui ne prêtent pas sans exiger de garanties. Elles ne savent vraiment pas à qui s'adresser pour obtenir des conseils financiers. Lorsque j'ai entendu parler du programme *ViaSource*, j'ai pensé qu'il serait extraordinaire de consacrer un volet aux femmes d'affaires. »

C'est ainsi que *ViaSource* pour les femmes entrepreneures a vu le jour à Montréal en 1998. Les femmes reçoivent des conseils sur leurs projets d'expansion commerciale et d'autres sujets importants pour elles. En moyenne, l'équipe de professionnels chevronnés rencontre une fois par mois, pendant deux heures, deux femmes - qui ne sont pas nécessairement clientes de la Banque Royale - après avoir étudié leurs plans d'affaires. Un an après le lancement, M^{me} Michael est enthousiasmée par le succès du programme et explique qu'il s'étend à d'autres régions de la province.

« Nous n'avions pas anticipé un tel succès, explique-t-elle, mais c'est la bonne façon

d'aider certaines femmes entrepreneures à avancer. Elles portent souvent leurs tout leurs espoirs et peuvent être aménées à abandonner la partie. »

M^{me} Michael tient absolument à rendre visite aux femmes sur leur lieu de travail avant et après les sessions de *ViaSource*. Pour elle, la plus grande satisfaction est de fournir aux femmes d'affaires qui manquent de temps, d'argent et de ressources, de judicieux conseils, offerts gratuitement par un groupe d'experts, et de constater combien ils sont appréciés.

« La circulation d'idées dans la pièce est extraordinaire car nous avons intéressé des partenaires chevronnés qui veulent vraiment faire la différence. Et les femmes le sentent. Certaines nous ont même remerciées les larmes aux yeux de les aider à faire prospérer leur entreprise. »

Pour connaître les toutes dernières initiatives *ViaSource* - femmes entrepreneures au Québec lancées dans la région de Montréal-Est, Laval et Québec, et réalisées en partenariat avec différents intervenants du milieu des affaires, consultez la liste de nos « Championnes » qui figure sur le rabat. Voir en page 4 le détail des programmes *ViaSource* au Canada.

cliente | championne

nom: Cydney Mar (514) 931-3688

poste: Présidente

compagnie: Inner Peace Collections Inc.

lieu: Montréal, Québec

citation: « Il faut beaucoup de courage... de chance et de soutien. »



C

omme c'est le cas pour de nombreuses femmes d'affaires, M^{me} Cydney Mar tire son inspiration de sa réflexion personnelle. « J'ai connu des changements dans ma vie, dont la perte de mes deux parents, ce qui m'a amenée à me demander quel héritage je pourrais laisser », explique la styliste de 40 ans. Elle a trouvé sa réponse en créant Inner Peace, qui propose un ensemble de produits destinés aux femmes d'aujourd'hui et sollicitant tous les sens.

Elle attribue également le succès croissant de Inner Peace à la puissance du concept qui soutient l'entreprise et à sa politique de marque. Son conseil pour faire prospérer une entreprise ? « Prenez le temps de bien penser votre concept, car c'est ce qui va vous guider dans l'édification du reste de votre société et grandement faciliter la prise de décisions. »

Bien sûr, vous rencontrerez des obstacles en cours de route. M^{me} Cydney Mar le reconnaît mais le courage en affaires - « ne pas se laisser effrayer par l'inconnu » - l'emporte. « C'était un vrai défi - exaltant, éprouvant mais, en fin de compte, très gratifiant. Lorsque mon téléphoneur débite des commandes de 10 000 \$ à la fois, je me dis que ça vaut la peine », dit-elle en riant. Une vraie femme d'affaires...

Vêtements de tissus légers, articles d'aromathérapie, bijoux et papier à lettre constituent la ligne de produits - tous conçus pour offrir aux femmes de petits luxe à prix abordables. « J'ai pensé que si je pouvais captiver les femmes et faire qu'elles se sentent bien dans leur peau, je pourrais apporter un petit plus dans leur vie si trépidante. »

Inner Peace, l'entreprise que M^{me} Cydney Mar a lancée avec sa partenaire M^{me} Melody Parenteau en 1998, semblait la prolongation naturelle de son bureau de consultation en création, qui a pour clients Tyfnot et le Cirque du Soleil. En l'espace de 18 mois, les deux partenaires ont mis sur pied une équipe de neuf personnes et agrandi les locaux dont la surface atteint maintenant 4 000 pieds carrés. Elles ciblent cette année des ventes de quatre millions de dollars à l'échelle mondiale.

Planification : Faites appel à des conseillers pour mieux soutenir la concurrence.

Un comité consultatif peut vous aider à doubler ou tripler vos profits en un an. Constituez un comité de quatre à six personnes de divers horizons qui soient prêtes à donner deux heures par mois et à partager leurs réseaux avec vous. Vous bénéficiez de l'expérience et de la compétence que d'autres mettent des années à obtenir. Le comité aura pour principale fonction de vous demander des comptes sur la réalisation des objectifs de vente mensuels de vous apporter les ressources d'experts, de souligner vos réalisations et de vous pousser dans le dos quand vous n'atteignez pas

Cinq secrets pour stimuler la croissance de votre entreprise

1. Remontez la courbe de risque. Plus haut vous serez et plus grande sera la récompense, affirme M^{me} Ellie Rubin, cofondatrice de **The Bulldog Group**. « Le mot clé de l'entrepreneuriat, c'est l'effet multiplicateur ». N'évitez pas les risques. Apprivoisez-les en faisant chaque jour quelque chose qui vous fait peur - comme faire une visite imprévue - car le revers de la peur, c'est de nouvelles possibilités. Et entreprenez-vous de championnes et de champions qui vous aideront à évaluer les risques et à vous faire progresser le long de la courbe.

2. Soyez persévérant. « Ce que vous ne savez pas faire, vous pouvez le faire faire », explique M^{me} Mary Fote, présidente d'une société de multimédias, **The Medea Group**. « Jouez la naïveté et posez des questions jusqu'à ce que le conseil que vous recevez vous semble judicieux, ainsi qu'à ceux qui vous entourent. »

3. Explorez d'autres marchés. La globalisation offre des possibilités extraordinaires aux femmes entrepreneures... qui peuvent bénéficier de nombreux programmes d'aide gouvernementaux. Lorsque M^{me} Rosanna Magnotta, propriétaire de l'un des établissements vinicoles les plus réputés du Canada, a été écartée du marché de l'Ontario en raison de règlements restrictifs, elle s'est tournée vers les États-Unis et la zone Pacifique. Les ventes internationales constituent maintenant une part croissante des revenus de **Magnotta Winery Corp.**

4. Utilisez un volet de votre activité pour en financer un autre. Grâce à votre expérience, vous pourriez donner des consultations lucratives qui vous aideront à financer le développement de nouveaux produits, suggère M^{me} Elaine Pantel, comptable agréée.

5. Créez des héros. « Il n'y a rien de plus motivant que les équipes gagnantes », déclare M^{me} Ellie Rubin. Considérez votre équipe comme une équipe de sport professionnel. Il y a toujours une rotation au sein de l'équipe, et c'est normal. Votre travail consiste à convaincre les meilleurs éléments de rester, en en faisant les héros de votre histoire. Une histoire que vous avez commencée à écrire - vous en êtes au premier chapitre - mais laissez-les continuer.

Ces conseils sont tirés de la conférence sur les femmes entrepreneures d'aujourd'hui, « Today's Entrepreneurial Women », organisée par The Toronto Board Of Trade et commanditée par la Banque Royale.

Marketing : Élaborez des forfaits stratégiques.

L'outil de marketing le plus stratégique aujourd'hui est le forfait. Vos clients d'aujourd'hui, qui vous connaissent et vous font confiance, sont vos meilleurs prospects de demain. Analysez leurs autres produits vous pourriez leur vendre ou coupler à d'autres produits - augmentant valeur ou convivialité - pour les inciter à acheter davantage de vous et accroître ainsi votre marge de profit.

championnes du marché des femmes d'affaires

Pour plus de renseignements sur les services et programmes de la Banque Royale destinés aux femmes chefs d'entreprise, veuillez communiquer avec la championne de votre région :

Colombie-Britannique

Candace Cousins, Vancouver
Tél. (604) 656-2880
candace.cousins@royalbank.com

Alberta

Debbie Wilton, Edmonton
Tél. (780) 448-6608
debbie.wilton@royalbank.com

Leslie Marion, Calgary

Tél. (403) 292-3415
leslie.marion@royalbank.com

Saskatchewan

Jan Ursu, Regina
Tél. (306) 780-2504
jan.ursu@royalbank.com

Manitoba

Carrie Lagasse, Winnipeg
Tél. (204) 988-6058
carrie.lagasse@royalbank.com

Ontario

Anna De Rosa
Tél. (905) 332-2696
anna.derosa@royalbank.com

Rita Chan, Toronto

Tél. (416) 974-8833
rita.chan@royalbank.com

Kathie Emms, Ottawa

Tél. (613) 564-8884
kathie.emms@royalbank.com

Québec

Nadia Michael, Montréal
Tél. (514) 874-3191
nadia.michael@royalbank.com

Aline Boileau

Tél. (514) 874-8102
aline.boileau@royalbank.com

Atlantique

Karen MacPherson, Halifax
Tél. (902) 421-7951
karen.macpherson@royalbank.com

conseil consultatif

Un conseil consultatif des femmes chefs d'entreprise, composé d'éminentes femmes d'affaires et conseillers commerciaux, aide la Banque Royale à répondre aux besoins des femmes propriétaires d'entreprise.

Perfectionnement et formation

« Vos affaires ». Si vous voulez nouer des contacts avec d'autres propriétaires d'entreprise et découvrir de précieuses stratégies pour gérer et faire prospérer votre société, inscrivez-vous à ces dynamiques séminaires, organisés au Canada par des femmes d'affaires pour des femmes d'affaires. Marketing, financement, ressources humaines et réseautage, tels seront les thèmes abordés. Les séminaires sont adaptés au degré d'expérience – des entreprises naissantes aux sociétés en phase de croissance. *Communiquer avec la championne Banque Royale la plus proche de chez vous (liste ci-contre).*

Women Entrepreneurs: Making a Difference. Un film convaincant qui présente des Canadiennes comme modèles de comportement et ne manquera pas de vous inspirer ! Conçu pour encourager les jeunes femmes à viser l'indépendance économique, ce film vidéo éducatif a été primé et distribué dans toute l'Amérique du Nord. En Ontario, le gouvernement en a distribué des exemplaires dans des écoles et des bibliothèques.

En vente par le distributeur McNabb & Connolly, au (905) 278-0566. (Disponible en version anglaise seulement)

Les femmes entrepreneurs dans le secteur commercial

L'énorme succès de la mission commerciale des femmes entrepreneurs d'Équipe Canada menée en 1997 à Washington, DC, et commanditée par la Banque Royale, a donné naissance à des initiatives formidables qui encouragent les femmes à exporter et soutiennent leurs activités commerciales (voir page 7).

Mission commerciale des femmes d'affaires canadiennes à Los Angeles. Contacts, inspiration et contrats avec leurs homologues américaines : c'est ce que les femmes d'affaires canadiennes ont ramené de cette mission organisée en mars 1999 par Femmes entrepreneures du Canada, section C.-B. *Rens. Sandra Miles (604) 682-8367*

Sommet commercial des femmes d'affaires

Canada/États-Unis. Cet événement historique qui réunissait des décideurs ainsi que 300 femmes d'affaires canadiennes et américaines prêtes à exporter leurs produits a eu lieu à Toronto au mois de mai 1999. Le but était d'aider les femmes à accroître les échanges commerciaux entre les deux pays. Des recommandations ont été faites sur la façon de supprimer les barrières commerciales. L'événement comportait des ateliers et des jumelages d'entreprises. *Rens. Andrina Lever (416) 920-5114 www.businesswomensummit.com/francais/index.html*

Coalition pour la recherche commerciale (CRC).

Un travail acclamé dans le monde entier car il démontre l'impact économique des femmes. Initiative unique du secteur public et du secteur privé, la CRC étudie comment mieux épauler les femmes exportatrices et maximiser leur potentiel sur le marché mondial. Elle a achevé une étude sans précédent au printemps (voir page 7).

Rens. JoAnna Townsend (613) 944-0017

Les membres de la Banque Royale ont commencé à recevoir une formation spécialisée sur les questions propres aux entreprises dirigées par des femmes. Les séminaires **Servir les femmes** se poursuivent dans tout le Canada. Nous tenons à ce que les responsables des services aux particuliers et aux entreprises soient sensibilisés aux différences de langage entre les hommes et les femmes et à l'importance des entreprises dirigées par des femmes. Conçue par Mme Joanne Thomas Yaccato, entrepreneure, cette initiative a été qualifiée de meilleure pratique lors du forum 1998 de l'Association de coopération économique Asie-Pacifique (APEC).



(Ci-dessus) Les gagnantes des Best Booth Awards lors du « Uniquely Ontario's Seventh Creative Arts Show » partagent les feux de la rampe avec les commanditaires du programme, dont la Banque Royale. Cet événement ontarien s'inscrit dans le cadre d'une série de manifestations canadiennes visant à aider les micro-entreprises à se faire une place sur le marché.

mentorat

ViaSource. Obtenez les conseils d'initiés dont vous avez besoin pour réussir en affaires ! ViaSource est un réseau national d'équipes locales, composées de professionnels du marketing, du droit, de la comptabilité, de la finance et de la technologie qui offrent une consultation privée gratuite aux propriétaires de petites entreprises, qu'ils soient ou non clients de la Banque. Quarante équipes seront sur pied au Canada d'ici la fin de l'année. Le programme ViaSource pour les femmes entrepreneures a été lancé au Québec pour aider les femmes à gérer et faire prospérer leur entreprise (voir page 2). Un programme semblable a été lancé au printemps à Toronto.

Pour obtenir des renseignements sur la présentation de la demande, communiquer avec les championnes du marché des femmes d'affaires (liste ci-contre) ou les spécialistes de la petite entreprise de la Banque Royale. Vous pouvez aussi visiter notre site à l'adresse : www.viasource.org

commandites

Femmes propriétaires d'entreprises du Canada inc (FPEC). Établissez des contacts par Internet. FPEC offre de l'information commerciale, des services à des taux préférentiels et des occasions de réseautage « virtuel » avec d'autres femmes entrepreneures dans tout le Canada. Lancée en juin 1998, l'association FPEC compte déjà plus de 4 300 membres. *Rens. (416) 218-8801 ou 1 888 822-9262 www.wbec.ca*

propre entreprise et que votre propre capital est en jeu, cette organisation vous offrira, lors de rencontres, des occasions de réseautage et d'affaires, des programmes de qualité, des liens internationaux et l'accès au programme de mentorat personnalisé Step Ahead. De nouvelles sections, qui s'ajoutent aux groupes de Vancouver et Toronto, voient le jour dans tout le Canada. *Rens. (416) 492-7036 www.wec.ca*

Women's World Finance (WWF).

Un organisme unique à but non lucratif qui fournit du financement pour soutenir la croissance des micro-entreprises appartenant à des femmes des provinces de l'Atlantique. Grâce à son programme d'accès aux capitaux - un programme de financement régional de la Banque Royale - WWF offre des prêts de 500 à 10 000 \$ aux femmes qui n'ont pas accès aux formes traditionnelles de crédit. *Rens. Colleen Tobin (902) 562-8845 http://home.istar.ca/~wwf/bca*

Trophées Femmes de Mérite du YWCA.

Un programme prestigieux de l'échelle du Canada pour rendre hommage aux femmes qui se sont distinguées dans leur secteur d'activité. *Rens. communiquer avec le YWCA de votre région.*

Programme de mentorat personnalisé Step Ahead. Vos affaires plañont-elles ? Ce programme dynamique de Toronto, bientôt offert à l'échelle nationale, réunit des femmes entrepreneures qui veulent faire progresser leur entreprise avec, pour mentors, des femmes expérimentées pouvant les aider à mettre au point des stratégies de croissance. *Rens. Wendy Banting (905) 763-7428*

Les « Uniquely Creative Arts Shows ». Un programme novateur d'expansion des affaires pour aider les micro-entreprises qui fabriquent des cadeaux et des produits alimentaires spécialisés à pénétrer les marchés du gros et à accéder au marché mondial. Pour un prix minime, les personnes dont la demande a été acceptée se familiarisent avec les appels d'offre et reçoivent de précieux commen-

Congrès de la Fédération internationale des femmes de carrières libérales et commerciales (BPW International). Joignez-vous aux femmes de 100 pays cet automne à Vancouver, et tirez profit d'un réseau mondial de précieuses contacts et d'aide mutuelle à la promotion des questions concernant les femmes. Organisée par BPW Canada, la section canadienne du groupe, la conférence se tiendra du 19 au 24 septembre. Elle comprendra des ateliers sur différents sujets, comme le démarrage d'une entreprise et le marketing destiné aux femmes. Créée dans les années 30, la fédération défend l'égalité des chances et la sécurité économique pour toutes les femmes. *Rens. Sharon Selkirk (705) 759-6862 www.bpwintl.com*

Les femmes et le crédit : pratiques passées et priorités actuelles.

Actualiser le contexte dans lequel évolue la pensée d'aujourd'hui, tel est l'objectif de cette conférence, qui se déroulera du 15 au 19 septembre à l'Université du Nouveau-Brunswick, à Fredericton. Conçue pour les gens d'affaires, les universitaires, les ONG et le gouvernement, cette conférence traitera de l'évolution de la situation économique des femmes et de leur future indépendance économique, abordant aussi bien les aspects théoriques que pratiques. *Rens. Dr Beverly Lemire (506) 453-4621 www.unb.ca/conferences/history/WCC/conferencefr.html*

marché des femmes d'affaires bureau national

Pour en savoir plus sur l'un ou l'autre de ces initiatives, communiquez avec :

M^{me} Betty Wood
Première directrice nationale
Stratégies de marketing
Service à la PME
Tél. (416) 974-0669
Télec. (416) 974-8320
betty.wood@royalbank.com

M^{me} Susan Armstrong
Directrice
Soutien du marché, PME
Tél. (416) 974-6215
Télec. (416) 974-8320
susan.armstrong@royalbank.com

« Une des meilleures séances à laquelle j'ai eu l'occasion d'assister depuis 28 ans que je suis en affaires. »

M^{me} Joan Gadsby présidente
Market Media International Corp.
Vancouver (C.-B.)

Commentaire sur la mission commerciale des femmes à Los Angeles.

« La Banque Royale a une incidence positive sur un très grand nombre d'entrepreneures, surtout des femmes, de notre programme. »

M^{me} Colleen Tobin, directrice générale
Women's World Finance, Sydney (N.-É.)
Commentaire sur le rôle de la Banque dans le soutien aux micro-entreprises des provinces de l'Atlantique.



Une première !
M^{me} Marcia MacLean de Capex Candles - un des premiers prêts approuvés dans le cadre du nouveau programme de WWF des provinces de l'Atlantique.



Entrevue avec M^{me} Joanne Thomas Yaccato, présidente, Women and Money Inc.

Q. : *Le vieux cliché voulant que les femmes hésitent à emprunter est-il en train de changer ?*

R. : Oui. En fait, les dernières statistiques montrent que les femmes d'affaires ont maintenant davantage recours au crédit pour agrandir leur entreprise que les hommes. C'est un changement important. Les femmes ont une méfiance à l'égard de la peur de l'endettement à ses racines dans notre manque historique de contrôle financier. Mais il y a maintenant une expérience collective. Les femmes sont en affaires depuis assez longtemps pour savoir qu'il faut de l'argent pour faire de l'argent. L'idée que les femmes ont peur d'entrer à la banque pour demander de l'argent est plutôt désuète.

Constituez-vous un bon dossier de crédit

1. Payez vos factures à temps et régissez rapidement tout litige. En payant à temps vos fournisseurs, vous constituez un bon dossier de crédit.
2. Remplacez une carte de crédit et utilisez-la judicieusement. Demandez-vous que ce n'est pas en utilisant la carte de crédit de votre conjoint que vous pourriez vous constituer un dossier de crédit. Même une carte avec un petit plafond de 500 \$ contribuera à vous constituer un bon dossier si vous l'utilisez de façon judicieuse.
3. Empruntez un petit montant et remboursez-le à temps. Un petit emprunt est une bonne façon d'apprendre comment emprunter et rembourser, même si la signature d'un garant ou une garantie sont exigées. C'est aussi l'occasion de vous familiariser avec le crédit, sa terminologie et ses concepts, sans attendre d'avoir un besoin urgent d'argent.
4. Soyez honnête avec les prêteurs potentiels à propos de votre situation financière et de vos antécédents en matière de crédit. Parlez franchement des difficultés que vous avez rencontrées et montrez que vous avez tiré des leçons de vos expériences, bonnes ou mauvaises. Même si ce n'est pas le seul facteur, une bonne relation avec votre banquier peut jouer un rôle important dans la décision de vous accorder ou de vous refuser un prêt.

Conseils de « Smart Women » pour accroître vos profits

Gestion financière : devenez directrice de vos finances

Pour atteindre la rentabilité, vous devez fixer des objectifs financiers précis à court et à long terme. Pour rester bien contrôlée, réglez un mantra comme « Ce qui importe, ce n'est pas ce que je gagne mais ce que je garde ». Vous n'avez pas à vous transformer en comptable, mais il est essentiel de comprendre comment vous gagnez et perdez de l'argent. Sachez-vous, par exemple, combien de temps il vous faut pour toucher l'argent des ventes ? ou quelle doit être votre marge de profit brute pour que vous fassiez des bénéfices ?

Si vous avez besoin d'aide, engagez un expert financier. Pour savoir si vous avez trouvé la personne qu'il vous faut, faites part de vos préoccupations financières - montrez même vos feuilles de calcul durant l'entrevue - et demandez son avis. L'expert peut à vous renseigner sans vous donner l'impression que vous n'êtes pas à la hauteur ?

Q. : *Un mauvais dossier de crédit peut-il être corrigé ?*

R. : Tout dépend de la gravité du cas. Si vous avez fait faillite, il se peut que vous n'avez pas d'autres choix que d'attendre sept ans, la période fixée par la loi, avant de pouvoir présenter une nouvelle demande de crédit. Mais même ce point peut être négocié. Vous pourriez, par exemple, obtenir une carte de crédit avec un plafond de 500 \$ en donnant en garantie un CPG d'un montant équivalent. Expliquez franchement aux prêteurs pourquoi votre dossier de crédit est mauvais. Vous pouvez avoir de bonnes raisons. En les exposant honnêtement, vous témoignez de votre bonne foi.

Refs. : Women and Money Inc. (416) 367-3677

Veillez à la qualité de votre dossier de crédit

1. Lorsque vous vous engagez par un emprunt, remplissez vos obligations. Faites à temps les remboursements prévus et n'empruntez pas au-delà de vos capacités.
2. Conservez de bonnes relations avec votre banquier. Montrez que vous agissez de façon responsable. En cas de difficultés financières, effectuez le remboursement minimal prévu. Si vous devez sauter ou reporter un remboursement, appelez la banque pour l'avertir d'avance et discuter des options qu'elle propose pour vous remettre sur la voie.
3. Vérifiez régulièrement votre dossier de crédit. Dites-vous bien que votre crédit, c'est tout simplement ce que vos créanciers disent de vous. Vérifiez périodiquement s'il n'y a pas eu d'erreurs, surtout si votre situation financière a beaucoup changé. Vous éviterez ainsi de désagréables surprises (pour vous et vos créanciers éventuels). Une agence d'évaluation du crédit comme Equifax (1 800 465-7166) peut vous aider à faire cette vérification.

Vous pensez utiliser votre carte de crédit pour financer votre entreprise ? Repensez-y.

Si vous avez un bon dossier de crédit, vous n'avez pas à porter des frais d'entreprise sur votre carte de crédit personnelle, avec des intérêts élevés. Les banques canadiennes offrent un certain nombre d'options de crédit, spécialement conçues pour les propriétaires de petites entreprises. Ainsi, la Banque Royale propose une large gamme de produits qui ne nécessitent pas d'affectation en garantie et qui tiennent compte de votre dossier de crédit. En voici quelques exemples :

• **Marge de crédit Banque Royale pour la petite entreprise- Visa** : Une marge de crédit d'entreprise facile à demander (formulaire d'une seule page) qui vous donne accès 24h sur 24 à des fonds aux guichets automatiques. Les modalités de remboursement sont simples et la carte vous permet de bénéficier d'escotes sur les fournitures d'entreprise.

• **Marge de crédit d'exploitation Royale** : Une marge de crédit que vous pouvez gérer vous-même et qui vous permet d'éviter les problèmes de trésorerie dans votre entreprise. Vous ne payez des intérêts qu'en cas de retrait de fonds.

• **Limite de découvert Royale** : Vous avez l'assurance que vos chèques et débits sont honorés, même si vous êtes à découvert (sous réserve d'un plafond de 5 000 \$). Vous protégez ainsi la réputation et la cote de crédit de votre entreprise.

• **Crédit-bail Royale** et **Marge de crédit-bail Royale** : Vous pouvez acheter des biens d'équipement pour votre entreprise jusqu'à concurrence de 500 000 \$ tout en préservant votre fonds de roulement.

• **Prêts à terme** : La période de remboursement peut aller jusqu'à cinq ans. Ce type de prêt est idéal pour le financement d'immobilisations comme les biens d'équipement et les véhicules.

• **Prêt pour le financement des petites entreprises du Canada** : Prêt destiné à l'amélioration des entreprises dont les capitaux propres sont limités. Le prêt couvre jusqu'à 90 % des frais admissibles. La durée des prêts est souple et peut atteindre 10 ans.

La clé, c'est de choisir l'option qui convient à votre entreprise. « Si vous êtes très occupée, toujours en train de courir à gauche et à droite, une carte comme la carte Marge de crédit Banque Royale pour la petite entreprise est peut-être pour vous la meilleure solution », déclare M. Jeff MacMillan, directeur, Cartes commerciales, Services des cartes, Banque Royale.

« Ce sont des solutions auto-gérées que beaucoup de femmes trouvent utiles », ajoute M^{me} Laura Wolfe, directrice, Produits à l'entreprise. « Mais n'hésitez pas à consulter votre banquier pour lui demander quelle est l'option qui répond le mieux à vos exigences », conseille-t-elle.

TM Marque de commerce de la Banque Royale du Canada
SM Marque déposée de Visa International Service Association. Utilisation sous licence.

Équilibre : Un programme de gestion personnelle aussi bien que commerciale

Les femmes peuvent souffrir du syndrome de la « présidente à tout faire ». Elles essaient de tout faire, au travail comme à la maison, omettent de déléguer et se retrouvent exténuées. Garder le bon équilibre, c'est savoir établir des priorités au travail à la maison et pour vous-même. Un aspect est-il plus important que d'autres ce moment de votre vie ? Il faut parfois savoir prendre un peu de recul par rapport à l'entreprise, et c'est bien ainsi.

Refs. : *Women and Money Inc.* (416) 367-3677

« Il y a tant d'initiatives pour nous aider, nous les femmes, à élargir notre horizon. »

M^{me} Rosanna Magnotta, présidente, Magnotta Winery Corp.



Vendre par-delà les frontières : obstacle ou débouché ?

Que vous soyez une exportatrice chevronnée ou que vous songiez seulement à de nouveaux marchés, vous trouverez matière à réflexion dans le nouveau rapport et le film vidéo sur les femmes et le commerce, produits par le ministère des Affaires étrangères et du commerce international et préparés par la Banque Royale. « En lisant le rapport, page après page, je me disais "C'est bien moi!" », déclare M^{me} Nuala Beck, auteure et présidente de Nuala Beck & Associates, ajoutant que nombre de ses expériences en commerce international lui sont revenues à l'esprit. « Les obstacles, Mesdames, sont souvent là où nous les attendons le moins. »

Plus de 2 000 femmes de trois continents - Amérique du Nord et du Sud, et Grande-Bretagne - se sont réunies virtuellement grâce à Internet lors de la **Journée internationale de la femme**, le 8 mars, pour prendre connaissance des résultats de l'étude

« Il n'y a pas d'autres barrières que celles que vous placez vous-même. »
M^{me} Julia Lyons-Wood, présidente et chef de la direction, Investigative Marketing Services

Le sommet commercial, une première pour les femmes
À l'heure où nous allons sous presse, se déroule un autre événement historique : le Canada est l'hôte du **Sommet commercial des femmes d'Affaires Canada/États-Unis**, du 17 au 21 mai. Nous en parlerons dans notre prochain numéro !

Plus de 75 femmes d'affaires canadiennes ont participé au mois de mars, à Los Angeles, à une mission commerciale destinée uniquement aux femmes. Elle était organisée par Femmes chefs d'entreprises du Canada, section C.-B., de concert avec le consulat canadien de Los Angeles. Cet événement était présidé par M^{me} Kim Campbell, consul général du Canada à Los Angeles, et commandité par la Banque Royale. Le but était de promouvoir un échange dynamique d'idées et d'expériences entre les femmes d'affaires canadiennes et américaines afin d'ouvrir de précieux marchés d'exportation pour leurs biens et services. « Ce fut un très grand succès et nous avons même conclu des affaires avant de rentrer chez nous », a déclaré M^{me} Sandra Miles, présidente de la section C.-B. de Femmes chefs d'entreprises du Canada, qui dirigeait la mission avec un comité d'organisation composé de bénévoles. Debout (de gauche à droite) : Penny Ormody, Sandra Miles, Rick Stephenson, Judy Garner, Kathy Barnett. Assises (de gauche à droite) : Wendy McDonald, Kim Campbell et Carol Standfield.

Entreprise par la **Coalition pour la recherche commerciale** (CRC), un consortium réunissant secteurs public et privé, l'étude contient des éléments de discussion et des recommandations qui seront présentés aux responsables gouvernementaux lors du **Sommet commercial des femmes d'affaires Canada/États-Unis**.

- Principales conclusions :
- Les exportatrices canadiennes vendent dans le monde entier, les États-Unis étant leur principal partenaire commercial.
 - Beaucoup se lancent sur les marchés étrangers peu après le démarrage de leur entreprise, trouvant cette formule moins compliquée et plus rentable qu'elles ne le pensaient.
 - La clé du succès réside dans l'établissement de contacts stratégiques à l'échelle internationale, obtenus par le réseautage et des visites personnelles.

« Il n'y a pas d'autres barrières que celles que vous placez vous-même. »
M^{me} Julia Lyons-Wood, présidente et chef de la direction, Investigative Marketing Services

Portugal, les faits saillants du rapport « Par-delà les frontières » ont été présentés aux 250 déléguées. Elles ont été impressionnées, et le Canada s'est imposé comme leader dans la recherche et la promotion des activités internationales des femmes propriétaires d'entreprise.

Vous trouverez à la page 8 des précisions sur la façon de procurer le rapport.

Expansion internationale : conseils d'experts

- **Utilisez Internet comme porte d'accès aux marchés internationaux.** Vous pourriez ainsi faire tomber les obstacles traditionnels, comme le manque d'accès à l'information sur les nouveaux marchés et aux contacts intéressants. « La technologie est un outil merveilleux pour les femmes, car elle facilite la recherche de nouveaux marchés et la vente sur des marchés », explique M^{me} Shahila Ali de la compagnie IBM.
- **Simplifiez la vie de vos clients.** Ne parlez pas de droits, de papiers ni de douanes, conseille M^{me} Linda Collier, présidente de Tri-ad International Freight Forwarders. « Ce qu'ils veulent, c'est acheter de vous comme ils achètent du commerçant du coin. » Trouvez un bon courtier ayant l'expérience du commerce international qui vous aidera à réduire votre courbe d'apprentissage. Et ne vous laissez pas impressionner par le mythe des terribles frontières.
- **Accédez à la multitude de ressources offertes aux femmes exportatrices.** Tirez profit de tout ce qu'offrent les organisations commerciales de femmes et participez à des missions commerciales. Vous pourriez ainsi établir des contacts, suggère M^{me} Jane Somerville, de Somerville House Books. « En tant que femme, on a toujours de bonnes raisons de ne pas y aller - le match de hockey du fiston, par exemple - mais ce qui compte, c'est d'embarquer. » Les ambassades canadiennes et les consulats offrent également un bon soutien aux exportateurs, ajoute-t-elle.

Inscrivez-vous maintenant !

Profitez de l'occasion unique qui vous est offerte de vous inscrire à la première section de l'Organization of Women in International Trade (OWIT), dont le but est de fournir des possibilités de réseautage et de l'information.

Contact : Sandra Anstey, présidente
(416) 979-1792
Courriel : anstey@istar.ca



Refs. : *Communicating Power Inc.*, Edmonton
1 888 406-7152



Les femmes entrepreneures font leur chemin

Des gens au service des gens. Voilà essentiellement le rôle et la mission de nos équipes Champions-nes. De fait, nos personnes ressources mettent à la disposition des femmes entrepreneures un réseau de contacts et de connaissances des différents programmes, promotions, subventions, nouveaux projets, et par un vaste éventail de conseils en matière de financement, marketing, formation technique ou autres. Pour plus de renseignements sur les services et programmes de la Banque Royale, veuillez communiquer avec le ou la « Champion-ne » de votre région.

Nos Champions-nes de marché

Régions	Champions-nes	Téléphones
Estrie	Suzanne Vézina	(819) 751-6103
	Lise Domingue	(819) 751-6132
Mauricie	Mireille Lavigne	(819) 691-3634
Centre-ville de Montréal	Johanne Gauthier	(514) 874-2417
	Nadia Michael	(514) 874-3191
	Martine Rochelleau	(514) 874-4778
Est de Montréal	Andrée Potvin	(514) 493-5846
	Marie-France Houde	(514) 328-7319
Ouest de Montréal	Valdina DiBetta	(514) 856-8612
	Isabelle Veilleux	(514) 630-5773
	Louise Rousseau	(514) 630-8414
Outaouais/Abitibi	Pierre Richer	(819) 773-2042
	Gérard Bernadel	(819) 243-9509
Québec	Marysè Gosselin	(418) 654-2411
	Johanne Grenier	(418) 654-2422
Montréal	Maureen Bourrelle	(450) 375-8113
	Sylvie Bergeron	(450) 375-8122
Est du Québec	Dorothée Lapointe	(418) 725-6003
	Martine Gagné	(418) 725-6017
Laurentides/Lanaudière	Darlene McBean	(450) 752-6321
	Louise Chevrette	(450) 752-6319
Laval	Cécile Gilbert	(450) 686-3384
	Sylvie Harton	(450) 686-3457
Rive-sud	Rachel Belzil	(450) 923-5110
	Serge Gravel	(450) 923-5111
Saguenay	Ginette Boivin	(418) 693-4544
	Gilles Lapointe	(418) 693-4527

Championnes

pour les femmes chefs d'entreprise

les affaires au féminin

Il y a une quinzaine d'années, le titre « *Les affaires au féminin* » en aurait fait sourire plusieurs. Or, cela n'est plus le cas. Les femmes entrepreneures constituent une force économique grandissante. De fait, les femmes représentaient 25,4% des entrepreneurs en 1987, contre 32,3% en 1999. Aujourd'hui, un travailleur autonome sur trois est une femme. Et constat des plus remarquables, elles réussissent avec brio et ce, dans tous les secteurs de l'économie.

Certes, ces chiffres sont significatifs, mais on n'a encore rien vu. Nous ne sommes qu'au début d'un phénomène qui est en voie de changer l'image du monde des affaires.

À la Banque Royale, nous sommes résolument engagés à vous appuyer et à vous aider à titre de femmes entrepreneures. Nous voulons vous conseiller dans la gestion de votre quotidien pour que votre réussite se prolonge, se répète.

Ce que nous souhaitons, en tant que partenaire d'affaires de ceux qui entreprennent, c'est que la percée des femmes entrepreneures ne soit pas un phénomène de fin de siècle, mais un aperçu de ce que sera le prochain millénaire. Et nous agissons en ce sens.

Il suffit de rappeler l'existence de nos initiatives *ViaSource - femmes entrepreneures* lancées dans les régions de Montréal, Montréal Est, Laval et Québec, et réalisées en partenariat avec différents intervenants du milieu des affaires. Grâce à ces initiatives, par le biais de groupes de discussions confidentiels, vous pouvez bénéficier de précieux conseils sur les questions qui vous préoccupent.

L'automne dernier, nous avons également lancé le programme *Championnes et Championnes*, un programme unique dans notre secteur d'activité. Dans chacune de nos régions, nous avons nommé un ou une *Champion-ne* du marché des femmes d'affaires. Leur mandat est de s'assurer que, localement, nous répondons à vos besoins. De plus, des colloques, séminaires, tables de discussion, et rencontres spécialisées sont régulièrement mis sur pied afin de mieux comprendre vos préoccupations et répondre à vos attentes.

Notre ambition est claire. Nous voulons être l'institution privilégiée des femmes d'affaires. Alors, nous faisons tout pour mériter votre confiance.

Monique F. Leroux,
Première vice-présidente, Québec



ressources | nouvelles

Le point

- Lors du lancement officiel de son programme d'accès aux capitaux, en mars, **Women's World Finance** a annoncé que les prêts consentis à des femmes entrepreneures des provinces de l'Atlantique depuis janvier, début du programme, représentaient déjà 50 % du capital de un demi-million de dollars. Des conseils commerciaux sont offerts dans le cadre de ce programme de prêts inédit, destiné aux micro-entreprises. Le programme réunit plusieurs partenaires régionaux, dont la Banque Royale, qui avance les fonds et met une spécialiste des prêts à la disposition de l'organisation.

- La Banque Royale a reçu dernièrement deux prix internationaux pour les efforts consacrés à la promotion des femmes. L'**ambassade canadienne de Washington** a rendu hommage à la Banque pour sa contribution remarquable à la communauté des femmes d'affaires du Canada par le secteur privé. L'**International Women's Forum**, une organisation mondiale de femmes de pouvoir de 16 pays, a décerné son prix, le **Corporation That Makes a Difference Award**, à la Banque Royale.

- Dans son numéro d'avril 1999, le magazine *Commerce* a rendu hommage à Mme **Monique F. Leroux**, première vice-présidente, Banque Royale Québec, présentée comme l'une des 50 personnalités québécoises les plus influentes.

Dites-nous

Si vous désirez obtenir des exemplaires supplémentaires de *Championnes*, faites parvenir votre demande à :

Aline Boileau
Télé. (514) 874-3914
Courriel :
aline.boileau@royalbank.com

Publications

Guide 10 minutes de conseils sur la Gestion du risque de change : Nouveau numéro d'une série offerte gracieusement aux femmes entrepreneures. Autres sujets traités dans la série : L'an 2000 (comprend un questionnaire d'auto-évaluation), Faire des affaires sur Internet et l'Euro. Vous pouvez vous le procurer dans les centres d'affaires de la Banque Royale ou en appelant au 1 800 Royal = 7-0 (1 800 769-2570).

Par-delà les frontières : Les femmes d'affaires canadiennes et le commerce international : Ce rapport de la Coalition pour la recherche commerciale contient la première étude approfondie sur les Canadiennes exportatrices. Il expose également en détail des stratégies de développement des marchés internationaux et donne des conseils pour surmonter les obstacles liés au sexe. Pour en obtenir un exemplaire, appelez le service de renseignements du ministère des Affaires étrangères et du commerce international, au 1 800 267-8376, ou visitez son site Web à l'adresse : www.infoexport.gc.ca/businesswomen/beyond_borders/menu-f.asp

Vidéocassettes

Par-delà les frontières.
Portrait de 10 Canadiennes exportatrices du secteur manufacturier à celui des services. Ce film vidéo enlevé de 17 minutes donne un aperçu des succès et des obstacles que connaissent les femmes actives dans le commerce

Making it happen.
Ce documentaire passionnant d'une demi-heure porte sur six jeunes entrepreneures canadiennes, dont trois femmes. Il montre pourquoi tant de personnes lancent leur propre entreprise, comment la réalité commerciale

d'aujourd'hui influe sur leurs rêves, et ce qu'il faut pour réussir. Produit par Mme Susanne Currie, âgée de 25 ans, de Bigelow Currie Productions - (416) 923-3145. Vous pouvez commander un exemplaire auprès de McNabb & Connolly

au (905) 278-0566. (Disponible en version anglaise seulement)

« De très bons conseils pour aborder le marché mondial. »

Mme Diane Lemelin, vice-présidente, Femmes d'affaires sans frontière, le volet international du Réseau des femmes d'affaires du Québec inc., Montréal

international. Il présente également les principales conclusions du rapport « Par-delà les frontières ». Ce film est produit par le ministère des Affaires étrangères et du commerce international et parrainé par la Banque Royale. Pour information, communiquez avec Avril Pigott, MAECI, au (613) 996-7182.



calendrier | événements

25 au 28 juillet 1999 : parrainés par la Banque Royale

Une série des Uniquely Creative Arts Shows pour aider les micro-entreprises à se faire une place sur les marchés du gros. Du 25 au 28 juillet à Toronto. Autres lieux et dates : du 15 au 18 août à Edmonton et du 12 au 14 septembre à Vancouver. Rens. Impact Communications Ltd. 1 800 672-0103

15 au 18 septembre 1999

Les Femmes et le crédit : pratiques passées, priorités actuelles, 1600-2000 Conférence de l'université du Nouveau-Brunswick à Fredericton sur le passé et l'avenir économique des femmes. Rens. Dr Beverly Lemire (506) 453-4621

19 au 24 septembre 1999

Le Congrès de la Fédération internationale des femmes de carrières libérales et commerciales, à Vancouver. Organisé par BPW Canada, ce congrès porte sur un large éventail de questions sociales et commerciales liées à la sécurité économique des femmes. Rens. Sharon Selkirk (705) 759-6862

26 octobre 1999

Efficacité et productivité : Fait partie d'une série de conférences de la Banque Royale consacrées aux femmes chefs d'entreprise. Rens. Louise Rousseau (514) 630-8414

19 janvier 2000

Lancement du programme de mentorat personnalisé Step Ahead. Une division des Femmes chefs d'entreprises du Canada. Ce programme de Toronto - bientôt offert à l'échelle nationale - fait appel à la technique mentor-protégé. Il comprend 10 séances de groupe réparties tout au long de l'année et consacrées aux meilleures pratiques. Rens. (416) 492-7036

Championnes est publié par la Banque Royale du Canada, Service à la PME

Rédactrice en chef : Mme Susan Baka, Bay Communications
Conception graphique : Mme Nora Camps, DUO Strategy and Design

Suggestions et conseils. Communiquez avec la rédactrice en chef :
Tél: (416) 410-1654 Télécopieur: (416) 467-4630 Courriel : shaka@interlog.com
Pour plus de renseignements sur les programmes et services de la Banque Royale destinés au marché des femmes d'affaires, communiquez avec :
Aline Boileau, directrice communications, Services aux entreprises :
Tél. (514) 874-8102 Télécopieur : (514) 874-3914 Courriel : aline.boileau@royalbank.com
Banque Royale, Service à la PME

1 Place Ville Marie, 10^e étage, Aile Est, Montréal, Québec H3C 3A9



© Marque déposée de la Banque Royale du Canada
™ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada