

Championnes

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

commentaires | message



Le pouvoir économique des femmes explose littéralement. De fait, les femmes contrôlent 85% des dépenses de consommation. Le nombre de travailleuses autonomes a presque triplé au cours des deux dernières décennies et le nombre de femmes à se lancer en affaires progresse deux fois plus vite que chez les hommes. Toutefois, certaines personnes pensent toujours que les femmes éprouvent plus de difficultés que les hommes à obtenir du financement bancaire...

Il est temps de briser cette fausse perception. En réalité, le sexe du demandeur ne constitue pas un élément de risque pour les banques. C'est plutôt la nature et la stabilité de l'entreprise ou de la cliente qui importent. Notre décision d'affaires se fonde sur la crédibilité de la personne et tout particulièrement sur les critères suivants : un plan d'affaires solide, de bons antécédents, les ressources financières et le capital investis, les garanties et l'établissement d'une communication franche et honnête. À preuve, la Banque Royale s'intéresse de façon très agressive au marché occupé par les femmes.

D'ailleurs, chez nous, les règles sont les mêmes pour tous. Nous voulons être de plus en plus à l'écoute des besoins de nos clients et nous rapprocher de nos principaux marchés.

Comme celui des femmes nous est fort précieux, plusieurs initiatives ont donc été mises de l'avant afin de devenir leur banque de choix. Que cela soit de la formation des directeurs de comptes sur le style de communication privilégié par les femmes, à la commandite d'organismes et d'événements destinés à aider les femmes à développer leur entreprise. Sans parler des sessions de formation et de la création d'ouvrages visant à aider les femmes à mieux gérer leurs finances.

Notre objectif : vous aider à bâtir vos rêves. Faire notre part pour vous offrir les services et les ressources dont vous avez besoin au moment où vous en avez besoin.

Le présent numéro *Championnes* vient confirmer, une fois de plus, notre engagement. Bonne lecture !

Micheline Martin,
Première vice-présidente, Québec

zoom | instantané

Le succès, c'est plus qu'un rêve



La Banque Royale a honoré quelques-unes des 100 premières femmes entrepreneures du Canada lors d'une réception organisée pour souligner l'heureuse initiative de Châtelaine de célébrer des femmes qui ont réalisé leur rêve de fonder une entreprise.

À l'exemple des autres femmes entrepreneures en vedette dans un numéro spécial de la revue *Châtelaine*, **Jane Marshall** n'en revient pas des marques de reconnaissance dont elle est l'objet. « Les hommes s'arrêtent à mon garage et n'arrivent pas à croire que c'est une femme qui est aux commandes ici ! », raconte tout sourire Jane, propriétaire de Barrie Harley-Davidson à Barrie en Ontario, qui est cliente de la Banque Royale et abonnée de *Châtelaine* depuis trois décennies.

Jane a fait sa première ballade en moto il y a dix-sept ans. Au bout de 100 000 milles de route, elle décide d'acheter une concession Harley et en 1999 elle est choisie Concessionnaire de l'année au Canada. « Le fait d'avoir tant roulé, dit-elle, m'a aidé à vendre ce produit, que j'adore. »

Jane est une des 12 Canadiennes exceptionnelles à avoir été sélectionnées par les directeurs de comptes de la Banque Royale dans le cadre de l'initiative *Where Can Dreams Take You?* (*Croyez en vos rêves*). Commandité par la Banque, cet encart spécial a été publié dans le numéro de novembre 1999 de la revue *Châtelaine* consacré aux 100 premières femmes entrepreneures au Canada. Plusieurs

des femmes en vedette dans l'encart – c'est le cas de Jane – ont pu partager leur expérience lors d'une réception donnée par la Banque Royale pour souligner l'initiative de *Châtelaine* (voir leurs conseils d'affaires dans l'encadré).

La Banque s'est associée au projet de *Châtelaine* parce que les femmes entrepreneures forment un segment en pleine croissance. Elles représentent environ 40 % de toutes les entreprises

« Tous les secteurs en ébullition comme celui-là méritent notre attention. »

au Canada et elles lancent des entreprises à un rythme plus rapide que les hommes. « Tous les secteurs en ébullition comme celui-là méritent notre attention », renchérit **Anne Lockie**, vice-présidente-directrice des ventes, Services aux particuliers et aux entreprises.

Surveillez le numéro de novembre 2000 de *Châtelaine* qui portera sur les femmes et le travail et sur les 100 premières femmes entrepreneures au Canada, édition 2000.

table des matières

Partez pour le commerce électronique 2
 Comment préserver votre patrimoine 6
 Savoir concilier vie personnelle et vie professionnelle 7

Conseils de femmes d'affaires chevronnées

- Engagez des employés qui sauront combler vos lacunes et considérez-les comme vos partenaires stratégiques.
- Planifiez autant que faire se peut. Couchez par écrit vos objectifs et vos prévisions et mettez à jour votre plan d'affaires année après année.
- Établissez vos priorités, jour après jour. Pour garder le cap et maintenir le contrôle, définissez les tâches les plus importantes à faire. Autrement, vous vous laissez submerger.

Barbara May, présidente
Corporate Support Group

Marianne Bertrand,
présidente, *Muttluks*

Jane Marshall, présidente
Barrie Harley-Davidson

Pourquoi s'engager dans le commerce électronique ?

1. Internet est aujourd'hui le marché à la croissance la plus rapide et il est promis à un essor phénoménal pour les entrepreneurs qui n'ont pas peur de rêver gros.
2. La Toile peut rendre les choses meilleures, plus rapides et meilleur marché. On y trouve de tout.
3. Le nombre de Canadiens branchés sur Internet connaît une progression fulgurante et constitue un groupe fortuné.
4. La Toile est l'amie des entrepreneurs, en particulier des femmes, car elle n'a que faire du sexe de la personne. Elle ignore les distances et autres obstacles et permet aux petites entreprises de concurrencer les plus grandes.
5. Le commerce électronique fait de votre marché intérieur le marché d'exportation de chacun. La distinction entre les marchés nationaux et les marchés internationaux devient plus floue.



À vos marques... Prêtes... Partez pour le commerce électronique

Qu'on le veuille ou non, le commerce électronique est là pour rester. Si votre stratégie commerciale fait fi de cette donne, vous pourriez bien rater des occasions formidables de vous développer de toutes sortes de manières.

« Le pouvoir d'Internet, c'est qu'il est un parfait égalisateur pour compétitionner sur la scène mondiale, ce qui est idéal pour les entrepreneurs, en particulier les femmes », estime Barbara Mowat, dont le site de commerce électronique **Uniquely Canada** (www.uniquelycanada.com) aide les artisans travaillant à domicile à accéder au marché mondial. Elle prévoit une augmentation du nombre, de la qualité et de l'utilisation de sites dans les prochaines années et elle presse les femmes « de faire du commerce électronique une extension de leur stratégie marketing ».

De même, le message des orateurs présents à l'événement organisé dans le cadre de la **Journée internationale des femmes*** et portant sur le Web et le commerce électronique était bien clair : n'ayez pas peur des changements rapides qui s'opèrent dans le monde des affaires d'aujourd'hui ; prenez la technologie à bras-le-corps et n'hésitez pas à tirer profit des occasions remarquables qu'elle offre. Voyez leurs conseils à la page 3.

* Au-delà du Web : le commerce électronique au service des femmes entrepreneures, conférence commanditée en partie par la Banque Royale.

Suite à la page suivante

cliente | championne

nom : Elaine Hall (780) 420-1037
poste : Propriétaire, Halls Pharmacy
lieu : Edmonton, Alberta
citation : « J'ai toujours eu pour principe : vouloir, c'est pouvoir. »

Elaine

Hall a toujours aimé travailler avec les personnes âgées. « Je prends réellement plaisir à aller les rencontrer et à les écouter raconter leur vie. » En tant que pharmacienne, Elaine a toujours été consciente des risques que courent les personnes âgées en matière de santé. Après avoir constaté que personne ne contrôle les médicaments que les patients prennent ou la façon dont ils les prennent, elle décide d'ouvrir sa propre pharmacie clinique en compagnie d'une associée avec en poche 3 000 \$ chacune. C'est en 1975 et le début de **Halls Pharmacy**, dont les revenus annuels s'élevaient maintenant à 2,3 millions de dollars.

Active au sein d'associations industrielles et de conseils d'administration depuis plusieurs années, Elaine a consacré sa vie à chercher des solutions innovatrices. En 1995, elle découvre que l'American Society of Clinical Pharmacists utilise un système informatique très évolué pour dispenser des médicaments « comme des *smarties* dans un sac de plastique », de sorte que les infirmières n'ont plus besoin d'exercer une pression sur les emballages pour en extraire un comprimé. Chaque sac de type *zip-lock* contient tous les comprimés dont un patient a besoin pendant une durée déterminée, avec les dates et le texte sur le côté bien en évidence. C'est là une façon sûre de dispenser leurs médicaments aux personnes âgées, sauf que « personne n'avait assez de courage pour l'introduire au Canada ! ».

Cela a été toute une affaire pour une petite entreprise d'importer au Canada le système automatisé de 230 000 \$. Sans compter que le programme informatique devait être complètement remanié pour les besoins du marché canadien. Les réponses négatives de la part de deux banques sont venues ajouter à la frustration. « On ne peut pas avoir une idée brillante et progresser sans avoir un banquier compréhensif et avant-gardiste », confie-t-elle.

L'aide arrive finalement lorsque Elaine rencontre **Deb Wilton** de la Banque Royale. « Il faut quelqu'un comme Deb pour dire : 'Quelle idée géniale !' et pour vous aider. Elle voyait où nous allions et elle s'est mise en quatre pour nous. » En 1997, grâce au financement de la Banque Royale, Halls Pharmacy est devenue la première à importer ce système automatisé au Canada. Ainsi, Elaine a pu signer des contrats avec un grand nombre d'établissements de santé.

« On ne peut pas avoir une idée brillante et progresser sans avoir un banquier compréhensif et avant-gardiste. »

En tant que propriétaire d'entreprise, Elaine adore la liberté de pouvoir faire ses propres choix, de partager des idées avec son personnel et de proposer de nouvelles avenues. Parmi les innovations que nous lui devons, soulignons qu'elle a mis au point une crème à base de progestérone, des gels contre l'arthrite et des composés spécialisés, comme des patchs analgésiques et des losanges pour les sidéens, en plus de fournir un masque vertical stérile pour thérapie par intravéneuse (la chimiothérapie, notamment). Et cela ne s'arrêtera pas là. La toute dernière idée d'Elaine, qui n'a pas encore été dévoilée, devrait marquer d'une autre pierre blanche l'industrie dans laquelle elle évolue. « J'ai hâte de proposer quelque chose de différent ! », promet-elle.



marché des femmes de la Direction territoriale | championne

nom : Debra Wilton (780) 448-6608
poste : Directrice de comptes, Services bancaires aux entreprises
lieu : Edmonton, Alberta
citation : « Je me vois comme quelqu'un d'accessible aux femmes parce que nos portes sont ouvertes. »

Debra

Wilton a touché une foule d'aspects du monde bancaire depuis 1976, mais le marché de la petite entreprise reste son préféré. « On dirait que ça vient du plus profond de moi », dit-elle. Ce qui lui plaît particulièrement, c'est de bâtir des relations avec ses clients et de donner une « touche personnelle » dans la mesure du possible.

Debra est devenue directrice de comptes il y a dix ans. Elle a représenté la Banque à divers événements organisés par des femmes d'affaires et peu à peu elle s'est monté un réseau. « J'avais vraiment le goût de voir des femmes réussir », confie-t-elle.

Son approche globale, en travaillant au sein de la Banque et de la collectivité, l'a menée à bien des innovations. Une des premières a été la création d'un conseil consultatif unique composé notamment de clients en vue dans la communauté, de clients potentiels et de représentants des secteurs du financement des entreprises et des particuliers au sein de la grande famille de la Banque Royale. Le conseil joue le rôle d'incubateur d'idées nouvelles et fait la

promotion de l'intérêt que la Banque porte aux entreprises appartenant à des femmes auprès des citoyens.

Lorsque le patron de Debra remarque le beau travail qu'elle fait, on lui affecte deux collègues (qu'elle appelle ses lieutenants) pour lui permettre de faire de plus amples incursions. « Nous avons tenu un séminaire, **Les femmes en affaires** auquel assistaient des clients de la Banque Royale et d'autres personnes non clientes, lequel s'est révélé un véritable succès. » Récemment, Debra a également mis sur pied une équipe **ViaSource** pour les femmes chefs d'entreprise en vue de fournir gratuitement aux femmes des conseils professionnels sur les problèmes de croissance de leur entreprise (voir les détails sur *ViaSource* en page 5).

Un des rôles les plus gratifiants que Debra soit appelée à jouer est de faire partie du conseil d'administration d'une station de télévision locale qui produit une série sur les Femmes de vision, c'est-à-dire les femmes qui ont réussi et qui ont une incidence sur la collectivité. Ces femmes sont des modèles, et c'est pourquoi elles ont été la vedette d'un déjeuner qui était commandité par la Banque Royale à l'occasion de la Journée internationale des femmes et auquel étaient conviés de jeunes écolières. « Lorsque les femmes racontent leur histoire, on pourrait entendre une mouche voler, dit Debra. Et quand je vois à quel point c'est inspirant pour les jeunes filles, je sens que j'ai fait œuvre utile. »

Lorsque la pharmacienne Elaine Hall a eu besoin de financement pour acheter un système informatique qui dispense des médicaments aux personnes âgées, Debra a dû faire l'apprentissage de la technologie. « J'ai eu du mal à avaler qu'on puisse alimenter un ordinateur en pilules et les faire régurgiter sous forme d'emballages médicaux », se rappelle-t-elle. Mais Elaine avait plus qu'une vision nouvelle des soins aux aînés : elle était aussi une solide gestionnaire financière. « Chaque fois que j'ai eu à défendre Elaine, j'étais confiante qu'elle connaissait ses chiffres, dit Debra. Je lui tire mon chapeau pour son engagement à l'égard des aînés et pour être à la tête de son entreprise. »

« Lorsque les femmes racontent leur histoire, on pourrait entendre une mouche voler. »

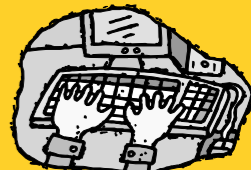
Le commerce électronique – voici comment

Si votre site Web est attrayant, les gens voudront acheter chez vous. Lorsque vous concevez votre site, allez droit au but (répondez aux questions sans détours), soyez structuré (chaque page doit se tenir par elle-même et être liée à d'autres pages), mettez-y une touche personnelle (employez le « vous ») et mettez-le à jour au moins une fois par semaine. Le service à la clientèle doit être votre priorité : ainsi, vous devez répondre sans délai aux courriels reçus. Et ne considérez pas votre site Web comme une extension de votre entreprise mais comme une occasion de repenser votre entreprise. Ne craignez pas de remettre en question tout ce qu'on vous a enseigné. Imaginez où vous vous trouvez dans dix ans et adoptez une approche intégrée qui valorise votre marque et maintient la cohérence de votre publicité tant imprimée qu'électronique. *Gimny Dybenko, vice-présidente, Sympatico*

Concentrez-vous sur le marché B2B (d'entreprise à entreprise), qui explose littéralement. Commencez par une stratégie, un plan de match, même s'il est vite ébauché, qui établit ce que font vos concurrents. Votre site Web doit être novateur et personnalisé, simple, facile à télécharger et offrir sécurité et confidentialité. Assurez-vous d'avoir une infrastructure solide. Cela ne veut pas dire qu'il faille acheter des tonnes d'équipement et de technologies coûteux. Il existe une foule de bons fournisseurs de services bon marché qui peuvent héberger votre site pour la modique somme de 50 \$ par mois. *Shabla Aly, vice-présidente, Commerce électronique, Marchés mondiaux, IBM Canada*

Si vous lancez une entreprise en ligne, faites-en une entité juridique distincte. Énoncez clairement le statut juridique de votre entreprise et affichez les règles qui s'appliquent. Tenez un registre de toutes les transactions effectuées et des données fournies par l'utilisateur. Et utilisez la meilleure technologie qui soit. *Margo Langford, avocate spécialisée dans le cybercommerce*

Adoptez une approche de type « Technologie d'abord », même si cela peut paraître prématuré. Faites de la technologie une partie intégrante de votre planification stratégique, au même titre que les ventes, le financement et le marketing. Lorsque vous naviguez sur Internet, regardez comment les autres entreprises font usage de la technologie et essayez d'appliquer leurs idées à votre modèle et à votre stratégie d'entreprise. En particulier, surveillez attentivement comment les produits et services sont regroupés. *Paula Jubinville, présidente, AQUEOUS Advisory Services*



champions / championnes du marché des femmes d'affaires

Pour plus de renseignements sur les services et les programmes locaux de la Banque Royale destinés aux femmes entrepreneures, veuillez communiquer avec le champion ou la championne de votre région :

Bureau national :
Betty Wood
Directrice nationale, Marchés des femmes et des jeunes entrepreneurs
Tél. : (416) 974-0669
betty.wood@royalbank.com

Colombie-Britannique :
Candace Cousins – Direction de la C.-B.
Tél. : (604) 665-4032
candace.cousins@royalbank.com

Alberta :
Murray Gartner – Direction des Prairies
Tél. : (403) 292-3189
murray.gartner@royalbank.com

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

Manitoba :
Vi Desrochers - Winnipeg
Tél. : (204) 988-4268
vi.desrochers@royalbank.com

Saskatchewan :
Tina Gatward - Regina
Tél. : (306) 780-2697
tina.gatward@royalbank.com

Ontario :
Kathie Emms - Ottawa
Tél. : (613) 564-4884
kathie.emms@royalbank.com

Québec :
Andrée Potvin – Montréal-Est
Tél. : (514) 493-5846
andree.potvin@royalbank.com

Francine Fortin – Montréal-Ouest
Tél. : (514) 856-8605
francine.fortin@royalbank.com

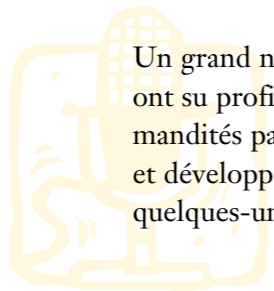
Johanne Gauthier – Montréal Centre-ville
Tél. : (514) 874-2417
johanne.gauthier@royalbank.com

Johanne Grenier – Québec
Tél. : (418) 692-6848
johanne.grenier@royalbank.com

Provinces de l'Atlantique :
Chantal Thériault - Moncton NB
Tél. : (506) 859-6206
chantal.theriault@royalbank.com

Danielle Harris - St. John's NF
Tél. : (709) 576-4816
danielle.harris@royalbank.com

La Banque Royale honore les femmes chefs d'entreprise



Un grand nombre de femmes chefs d'entreprise du Canada ont su profiter des services et programmes offerts ou commandités par la Banque Royale pour les aider à mieux gérer et développer leur entreprise. Nous vous en présentons quelques-unes :



Nom : Cindy Roma, directrice générale
Société : Telelink-The Call Centre Inc., St. John's NF
(709) 722-3730 www.thecallcentreinc.com

Description : Centre d'appels multiservices doté de solides capacités sur le Web et capable d'offrir aux entreprises désireuses de faire de l'impartition des options de commerce électronique et de service à la clientèle en ligne.

Défi : Comme un centre d'appels peut desservir un grand nombre de secteurs, Cindy avait besoin d'aide pour cibler sa croissance et élaborer une stratégie d'exportation bien centrée.

Participation à un programme : Sommet commercial des femmes d'affaires Canada/États-Unis 1999

Utilité du programme : « J'ai fait la connaissance de personnes avec qui je fais maintenant des affaires, comme Team Placement de Washington, DC. Nous avons le personnel et la technologie nécessaires pour leur fournir un service d'appel après les heures normales de travail, et les gens qui appellent ne soupçonnent pas qu'ils sont en communication avec Terre-Neuve ! Les liens établis au Sommet nous ont certainement apporté des revenus supplémentaires. Nous n'exporterions pas si nous n'avions pas été présents. Je crois sincèrement que ces événements n'auraient pas eu lieu sans le soutien d'organisations comme la Banque Royale. »



Nom : Danielle Pollack, présidente
Société : ÉQUINOXE – Soins complets, Montréal QC
1 877 935-2600 www.equinoxe.ca

Description : Gamme complète de services de soins de santé destinés aux malades et aux aînés (p. ex., évaluation par des infirmières, soins pré- et post-opératoires, entretien ménager, jumelage, soins des parents, soins palliatifs, services de relève).

Défi : Comme la gestion des soins gériatriques est un concept relativement nouveau au Québec, Danielle avait besoin de financer une campagne de marketing plus musclée pour assurer son expansion.

Participation à un programme : ViaSource pour femmes entrepreneures (1998)

Utilité du programme : « Il m'a donné confiance et m'a permis d'envisager d'autres façons de financer mon expansion. L'équipe de ViaSource a suggéré diverses formes d'alliance et de partenariat, ce qui m'a poussée à acheter une deuxième entreprise. Je suis maintenant à la recherche d'une troisième ! »



Nom : Marianne Bertrand, présidente

Société : Mutluks, Toronto ON
(416) 955-0311 www.mutluks.com

Description : Société canadienne unique en son genre qui fabrique des bottes pour chiens afin de protéger leurs pattes des intempéries (neige, glace, etc.).

Défi : Marianne cherchait à présenter son produit aux propriétaires d'animaux de compagnie des États-Unis.

Participation à un programme : Mission commerciale des femmes d'affaires 1997 à Washington et Sommet commercial des femmes d'affaires Canada/États-Unis 1999

Utilité du programme : « Des événements comme ceux-là me sont extrêmement utiles pour nouer des contacts et parfaire mes connaissances en tant que propriétaire de petite entreprise. C'est grâce à eux que j'ai pu me lancer dans l'exportation, qui représente maintenant 80 % de mon chiffre d'affaires. Et la Banque Royale y est pour beaucoup. Ils m'ont donné un bon coup de pouce avec des produits et services comme la Visa* commerciale en \$US. Leur soutien est plus qu'un simple slogan publicitaire. Il sont là pour mon prêt bancaire, pour les séminaires destinés à améliorer le rendement d'une entreprise et dans les événements qu'ils commanditent, comme le Sommet commercial : tous autant d'événements très tangibles pour moi. »

* Marque déposée de Visa International Service Association. Utilisé sous licence.



Nom : Kelly Fraser, propriétaire
Société : Timeless Collectibles, Winnipeg MB
(204) 453-5550

Description : Conception, fabrication et vente d'horloges à pendule de fantaisie en bois et peintes à la main.

Défi : Lorsque Kelly a lancé son entreprise à domicile en 1994, elle visait une croissance lente pour pouvoir s'occuper de son fils nouveau-né. Maintenant, elle est prête à se lancer dans la vente en gros et à déménager son entreprise hors du foyer.

Participation à un programme : Uniquely Prairies, août 1999

Utilité du programme : « Ça m'a permis de me faire connaître des boutiques de souvenirs de l'Ouest du Canada et j'ai fait de nombreux contacts susceptibles de m'être utiles un jour. Cela m'a également confirmé que mon produit plaît. J'ai aimé l'énergie positive. Et comme c'est abordable, on ne risque pas de perdre en participant à une exposition comme celle-là. C'est ce qu'il y a de mieux pour une petite entreprise comme la mienne. C'est merveilleux de voir la Banque Royale commanditer un événement comme celui-là. C'est donc possible de réaliser un rêve. »



Nom : Nikki Duyvestyn, copropriétaire
Société : Kanaka Greenhouses Ltd., Pitt Meadows BC
(604) 465-2111 www.kanakaroses.com

Description : Production commerciale de roses coupées destinées aux marchés de gros et de détail. L'entreprise familiale, qui produit chaque année trois millions de tiges de roses, possède des serres dernier cri d'une superficie qui a été portée récemment à 179 000 pi².

Défi : Kanaka désirait prendre de l'expansion en toute connaissance de cause et cherchait différents moyens de distribuer son produit.

Participation à un programme : Séminaire Vos affaires : croissance stratégique, novembre 1999

Utilité du programme : « Comme nous voulions savoir s'il n'y avait pas d'embûches à une éventuelle expansion, ce séminaire est exactement ce qu'il nous fallait. Les deux présentateurs étaient très compétents et l'information nous a été très bénéfique, surtout en ce qui concerne les considérations financières à envisager avant de s'engager dans la voie de l'expansion. J'ai beaucoup appris sur les stratégies de tarification et maintenant nous élaborons un nouveau plan stratégique pour assurer notre croissance. C'est fameux que la Banque Royale commande ce genre de séminaire. Je le recommanderais à tous ceux qui sont dans la petite entreprise. J'ai rencontré un large éventail de personnes provenant d'industries diverses ; ce genre de contact est très important. »

Initiatives de la Banque Royale

Que ce soit par ses programmes destinés aux micro-entreprises ou par ses ressources et les événements destinés aux femmes qui se livrent au commerce international, la Banque Royale soutient le démarrage et la croissance des entreprises appartenant à des femmes. Et comme nous croyons que l'expansion de votre entreprise n'est pas qu'une question de financement, nous sommes fiers d'être associés aux initiatives suivantes :



Uniquely Creative Arts Shows
Programme novateur d'expansion des affaires destiné à aider les fabricants de cadeaux à pénétrer les

marchés de gros et accéder au marché mondial. Apogée du programme : des expositions qui se tiennent chaque année en Colombie-Britannique, dans les Prairies et en Ontario. Info : Impact Communications Ltd.
1 800 672-0103

www.uniquelycanada.com
Pour une demande, visitez le site www.homebusinessreport.com



ViaSource
Programme de consultations gratuites

mis sur pied par la Banque Royale pour que les entrepreneures, clientes ou non de la Banque, puissent recevoir des conseils de professionnels du marketing, du droit, de la finance et de la technologie.

Pour information, communiquez avec le champion ou la championne du marché des femmes d'affaires de votre région (voir liste à la page 4). Vous pouvez aussi visiter le site www.viasource.org



Vos affaires : croissance stratégique
Séminaire et programme de formation de deux jours conçus par des entrepreneurs à l'intention de petits entrepreneurs désireux d'apprendre comment assurer leur expansion tout en réduisant le risque au minimum. La Banque Royale est à la recherche de partenaires pour un déploiement du programme à la grandeur du Canada. Dispensé à l'origine en Colombie-Britannique par l'entremise de Barbara Mowat, présidente d'Impact Communications Ltd.

Info : 1 800 672-0103 ou ICLCanada@aol.com

Pour connaître les initiatives locales destinées aux femmes d'affaires, communiquez avec le champion ou la championne de votre région (voir liste à la page 4).

Si vous pensez que le testament et la planification successorale ne sont faits que pour les riches, et surtout pas pour les femmes avec conjoint, détrompez-vous. Ces idées fausses peuvent laisser votre patrimoine chèrement acquis à la proie d'impôts inutiles ou empêcher que vos volontés soient respectées à votre décès.

Et si vous êtes parmi les 50 % de Canadiens à avoir fait un testament, félicitations ! Mais avez-vous fait examiner le vôtre par un professionnel depuis trois ans ? Si vous décédez en laissant un testament périmé ou mal ficelé, vous vous exposez à des impôts inutiles, à des contestations juridiques et à des chicanes de famille au moment du règlement de la succession, voire même au-delà.

Melissa Thompson, experte en gestion de fortunes personnelles au Trust Royal (melissa.thompson@royalbank.com), met en relief les problèmes courants susceptibles de surgir lorsqu'on a mal planifié sa succession et elle nous propose des moyens pour les éviter (voir le tableau à droite).

La planification successorale peut être complexe, reconnaît Melissa, mais il y a des professionnels là pour vous aider. Si vous suivez ces trois étapes de base, vous serez bien préparée :

- Dressez un inventaire de votre actif et de votre passif.** L'actif renferme par exemple les REER, l'assurance-vie, les biens personnels (voiture, bijoux, meubles, objets d'art), les biens immobiliers, les placements et les participations dans une entreprise. Quant au passif, il comprend notamment les hypothèques, les dettes liées à des investissements et autres engagements personnels.
- Définissez vos objectifs de planification successorale.** Établissez en détail les choses que vous désirez réaliser, p. ex. maximiser le produit de votre succession au profit de vos bénéficiaires, et dressez la liste des choses à éviter, comme les chicanes de famille ou la perte de contrôle du patrimoine familial, comme votre entreprise.
- Faites votre testament.** Un testament fait en sorte que vos volontés seront exécutées avec un minimum de frais et dans les meilleurs délais. Autrement, vos biens seront répartis selon une formule du gouvernement.

Pour obtenir une exemplaire gratuit du guide *La planification successorale, les testaments et le choix d'un liquidateur testamentaire du Trust Royal*, qui contient des feuilles de travail et des listes de contrôle pratiques, rendez-vous à une succursale du Trust Royal ou visitez le site www.banqueroyale.com/tr-fortune/ et sélectionnez *La planification successorale, les testaments et le choix d'un liquidateur testamentaire* dans notre *Bibliothèque financière*.

Le point sur l'actualité

Pat Pape, présidente de Powerpoint Group, Toronto, a reçu le Business Women's Network Award pour son esprit d'entreprise lors de la cérémonie de remise des **Canadian Women's International Business Initiative (CWIBI) Awards** à l'Ambassade du Canada à Washington l'automne dernier.

Andrina Lever, présidente de Lever Enterprises, a reçu un Leadership Award lors de la remise des CWIBI Awards pour son rôle de directrice



exécutive du Sommet commercial des femmes d'affaires Canada/États-Unis 1999. Andrina vient également d'être nommée **consule honoraire de Nouvelle-Zélande** à Toronto.

Trois localités (Gander, NF, Maple Ridge, BC et Barrie, ON) ont obtenu une mention lors de la

Jim Gerard, haut-commissaire de Nouvelle-Zélande au Canada ; Andrina Lever, consule honoraire de Nouvelle-Zélande ; Sarmite Bulte, député, Parkdale-High Park ; et Charlie Coffey, vice-président directeur, Banque Royale.

remise des **Communities Most Friendly to Home-Based Businesses Awards**, commanditée en 1999 par *Home Business Report* et la Banque Royale. Pour proposer la candidature de votre ville pour les prix de l'édition 2000, appelez Marianne Scott (250) 598-7744 ou MarianneScott@home.com.

La Foundation of Canadian Women Entrepreneurs (FCWE), un organisme de bienfaisance dédié à la promotion, au soutien, à l'éducation et à l'avancement des femmes chefs d'entreprise au Canada, a deux nouveaux projets en marche : un sondage sur les femmes exportatrices dans le secteur des services et un nouveau documentaire sur trois jeunes femmes chefs d'entreprise, *Twenty-Something Women*, commandité par la Banque Royale. Info : Deborah Pape (416) 963-4950 ou deborah.pape@sympatico.ca



Piège Solution

Piège Vous mourez jeune et votre conjoint se remarie. Sa nouvelle conjointe pourrait hériter de tous vos biens et les enfants issus de votre mariage avec lui pourraient ne rien recevoir du tout.

Solution Au lieu de laisser vos biens en héritage entièrement à votre conjoint, créez une fiducie de conjoint. Ainsi, votre conjoint reçoit un revenu tiré de votre patrimoine pendant sa durée de vie ; à son décès, le capital passe à vos enfants.

Piège Vous négligez de faire un testament et à votre décès vos biens sont répartis selon une formule établie par le gouvernement.

Solution Faites un testament en bonne et due forme. Il consacre vos besoins particuliers et garantit que vos biens seront répartis selon le montant et le mode désirés par vous et entre les personnes de votre choix.

Piège Vous désignez votre ami(e) exécuteur testamentaire et à votre décès il ou elle se fait vertement critiquer par des membres de votre famille exclus de votre testament.

Solution Soyez judicieuse dans le choix de votre exécuteur testamentaire. C'est un rôle ingrat et c'est pourquoi il convient de choisir une personne digne de confiance – idéalement un professionnel – qui a le temps et possède le savoir-faire nécessaire.

Piège Votre succession est assujettie à des frais d'homologation élevés.

Solution Épargnez-vous les frais élevés grâce à une planification simple et avisée dès maintenant. Par exemple, vous pouvez avoir un actif ou un compte conjoint avec votre conjoint, désigner les bénéficiaires de votre police d'assurance et de vos REER, ou envisager une fiducie viagère et une assurance-donation pendant votre durée de vie.

Stressée au max ? Quelques conseils pour vous



Lee McDonald

Comme la plupart des femmes, vous cherchez certainement le juste équilibre entre votre vie personnelle et votre vie professionnelle. Nous sommes tellement occupées que le seul fait de dénicher du temps pour faire de l'exercice ou de se relaxer vient souvent

ajouter au stress. C'est votre cas ? **Lee McDonald**, chef d'entreprise, grande voyageuse, mère et aussi présidente de Southmedic Inc., un fabricant d'appareils médicaux commercialisés dans 45 pays, nous révèle les moyens qu'elle a trouvés pour des femmes entrepreneures comme vous avides de temps libre :

1. Considérez votre vie et votre carrière comme des cycles de vie.

Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que votre vie et votre carrière soient au même stade en même temps. Par exemple, si vos enfants sont petits et qu'ils ont besoin de vous, remettez à plus tard votre participation à la réunion du conseil d'administration prévue. On a tendance à tout prendre sur soi. Mais gardez-vous de vous comparer à d'autres qui en sont peut-être à un autre cycle de vie.

2. Centrez-vous sur vous, non sur les autres.

Vos objectifs doivent être liés à vous et à la période de votre vie et de votre carrière. Prenez le temps de chercher vos propres valeurs et trouvez votre propre équilibre. Puis établissez vos priorités. Peut-être est-il temps de prendre soin de votre santé en faisant de l'exercice ou en obtenant de l'aide supplémentaire à la maison.

3. Organisez le puzzle et prenez vos distances.

Ce n'est pas à vous d'emballer les boîtes. Fixez les paramètres et les objectifs et laissez les autres faire le travail. Si vous donnez de l'expansion à votre entreprise, il faudra peut-être vous déplacer. Vous ne pouvez le faire si vous avez peur de déléguer. Pensez équilibre lorsque vous établissez vos priorités et que vous déléguez. Ce ne sera pas facile ; vous serez toujours devant des dilemmes, mais vous ne réussirez que si vous trouvez votre propre équilibre.

Pour gagner du temps, quelques conseils de la Banque Royale

Magasinez n'importe où, n'importe quand ! Par un clic de la souris, vous pouvez acheter n'importe quoi (qu'il s'agisse d'un cadeau de dernière minute pour votre frère qui habite dans une autre ville ou d'un nouveau grille-pain pour remplacer celui qui vient de rendre l'âme) en ayant la certitude que vos opérations sur carte de crédit seront traitées en toute sécurité. Le nouveau Répertoire des commerçants en ligne de la Banque Royale – un des plus gros au Canada – vous relie à plus de 300 détaillants canadiens, qui vendent de tout, à partir des aliments pour animaux jusqu'aux fournitures de bureau en passant par des pièces d'automobile.

Vous pouvez faire vos achats en ligne plus facilement avec le nouveau porte-monnaie électronique de la Banque Royale, ROYALpass. Grâce à ce service novateur, gratuit pour les titulaires de la carte Visa Banque Royale, plus besoin de remplir de longues formules : vous pouvez stocker plusieurs adresses d'expédition et plusieurs cartes de crédit et conserver en toute sécurité vos reçus en ligne. Après une simple procédure d'enregistrement, toute l'information vous concernant est stockée en lieu sûr et tout ce qu'il faut faire, c'est de pointer et cliquer la prochaine fois que vous ferez un achat.

Faites l'essai du magasinage en ligne à l'adresse www.royalbank.com/cards/shopping. Si vous êtes détaillante et que vous désirez ajouter quelque 40 000 nouveaux clients potentiels à votre entreprise, allez à www.royalbank.com/cards/shopping/resource.html ou appelez au 1 800 268-8644.

Faites vos affaires bancaires quand bon vous semble. Les services bancaires en ligne permettent d'épargner un temps précieux et de gérer vos comptes personnels ou d'entreprises 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, où que vous soyez dans le monde. Voici quelques exemples de ce que vous pourriez faire :



- Virer des fonds et payer vos factures (services publics, taxes, principales cartes de crédit) à plus de 3 000 créanciers.
- Obtenir un aperçu – à la minute près – de vos soldes et de vos opérations.
- Visualiser toute l'information sur vos affaires bancaires et vos placements en un même lieu, même quand vous êtes en déplacement.
- Visualiser l'information sur votre prêt ou votre hypothèque et faire vos versements sur prêt personnel, marge de crédit ou prêt d'exploitation.
- Télécharger l'information financière dans le logiciel comptable de votre PC pour dresser votre budget, établir vos plans de retraite ou organiser vos finances.
- Faire des virements entre comptes en dollars US et en dollars canadiens.

Pour vous inscrire, allez à www.banqueroyale.com/championne ou appelez au 1 800 769-2555.

Service multi-ressources en ligne. Par l'entremise d'AOL Canada, vous obtenez un service multiple, pratique et facile à utiliser permettant d'être en ligne en l'espace de quelques minutes et de bénéficier de tous les avantages que vous offrent AOL Canada et le Web. AOL Canada est idéal pour la famille, chaque adhésion donnant droit jusqu'à sept adresses électroniques. AOL vous donne également :

- Un aperçu en ligne exclusif des actualités du jour, du temps qu'il fait, des dernières nouvelles du marché et du sport, des renseignements sur la santé et la famille, autant de choses qui influent sur la vie quotidienne.
- Un accès local étendu par composition sur cadran à votre compte AOL Canada, dans plus de 60 villes du Canada et plus de 100 pays à travers le monde.
- Des liens avec vos sites Web préférés de la Banque Royale, notamment La banque sur Internet, Le courtage sur Internet et Le placement sur Internet – grâce au logiciel personnalisé d'AOL Canada/Banque Royale.

Pour profiter de 540 heures en ligne gratuites* d'AOL Canada et de la Banque Royale, allez à l'adresse www.aol.ca/tryaol/rben ou appelez au 1 800 831-6855.

*Des frais de communications peuvent s'appliquer.



Visitez le site www.banqueroyale.com, classé meilleur site Web parmi les principales banques du monde, selon un sondage mené en 1999 par Lafferty Group. Le site fournit une foule de services qui vont des services bancaires personnels en ligne aux conseils et ressources destinés aux femmes entrepreneurs (www.banqueroyale.com/pme/femmes).

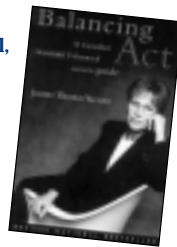


Pour obtenir gratuitement le **rapport du Groupe-Conseil sur l'entrepreneuriat féminin**, juin 2000, communiquez avec Rose-Marie Auger, Gouvernement du Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, (418) 691-5698 poste 4116.

Surveillez le lancement prochain de **ma-pme.com**, un programme de formation en ligne à l'intention des jeunes entrepreneurs. Mis au point par la Banque Royale et trois jeunes entrepreneurs, le programme comporte trois modules de formation distincts, plus des discussions en direct avec un tuteur électronique. Les intéressés peuvent acheter les trois modules sur Internet, ensemble ou séparément.

FASTrack est un nouveau guide pratique qui montre, étape par étape, comment exporter vers des marchés non traditionnels. Il explique le cycle complet d'une transaction commerciale : considérations juridiques, financement, assurance, consultants, expédition et douane. Fruit de l'initiative des secteurs privé et public, le guide est destiné aux exportateurs. On peut se le procurer à www.royalbank.com/trade/fastrack ou en appelant Naznine Lakha au (416) 974-4961.

Balancing Act: A Canadian Woman's Financial Success Guide (Prentice Hall, 1999). Dans sa troisième édition revue et corrigée, Joanne Thomas Yaccato aide les femmes à évaluer et améliorer leurs connaissances dans le domaine financier. L'auteure se penche sur divers sujets, comme le crédit, la planification successorale, les REER et autres régimes d'épargne, les impôts, le divorce et les soins aux personnes âgées. Publié par la maison Prentice Hall Canada (www.pbcanada.com)



Guides définitifs de la Banque Royale : Collection de sept guides à l'intention des petites entreprises. Le plus récent est le Guide de la gestion de trésorerie électronique, qui montre comment la banque électronique peut vous aider à conserver plus d'argent dans les coffres de votre entreprise. Les autres portent sur la gestion financière personnelle, le financement, l'exportation, le commerce électronique, la gestion des ressources humaines et les cycles économiques. On peut se les procurer gratuitement au 1-800 ROYAL®7-0 (1 800 769-2570) ou www.banqueroyale.com/entreprises/publications.html



Dare to Dream: A Celebration of Canadian Women est un hommage photographique à 100 femmes leaders contemporaines du Canada rendu par la photographe d'Ottawa Michelle Valberg (613-521-3117; mvalberg@compmore.net). Le produit de la vente sera versé à la Diva Foundation dédiée à l'amélioration de la santé des femmes. L'ouvrage est disponible chez Indigo Books (www.indigo.com). La Diva Foundation a pour mission d'investir, de récompenser et de célébrer les réalisations exceptionnelles contribuant au prolongement de l'espérance de vie des femmes. Info : (613) 564-3482.



Pour obtenir un abonnement gratuit au nouveau bulletin en ligne de la revue **Profit, Xchange**, consacré aux femmes entrepreneures, allez à www.profitguide.com/newsletters
Info : Jennifer Myers (416) 596-5125 ou myers@profitmag.ca

Automne 2000

Uniquely Creative Arts Shows, pour aider les micro-entreprises à se lancer dans les marchés de gros. Les expositions se tiennent en Colombie-Britannique, dans les Prairies et en Ontario le printemps, l'été et l'automne.

Info : *Impact Communications Ltd.*
1 800 672-0103
iclcanada@aol.com

Forum sur les finances et le commerce électronique

Séminaire qui aura pour conférencière la spécialiste en finances des femmes et auteure, Joanne Thomas Yaccato, présenté conjointement par IBM et Industrie Canada. Surveillez les événements à venir dans certaines localités à partir d'octobre.

Info : *Betty Wood* à
betty.wood@royalbank.com

22 novembre 2000

Financer vos exportations, Toronto. Atelier organisé par Women in International Trade - Ontario (WITO) et commandité par la Banque Royale.
Info : *Candice Rice* (416) 973-5157 ou rice.candice@ic.gc.ca

23 novembre 2000

Canadian Woman Entrepreneur of the Year Awards, Remise des prix en l'honneur des principales femmes entrepreneures du Canada.
Pour s'inscrire : *The PowerPoint Group* (416) 923-1688 ou 1 800 354-3303, ou encore à www.cweya.com

Dites-nous

Si vous désirez faire partie de notre liste d'envoi ou recevoir des exemplaires supplémentaires de **Championnes**, faites parvenir votre demande à :

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

Parlez-nous de vous. ▶▶▶▶▶



BANQUE ROYALE

Membre du Groupe Financier Banque Royale™

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

Championnes est publié par la **Banque Royale du Canada, Marchés stratégiques, Services aux particuliers et aux entreprises**

Rédactrice en chef : Susan Baka,
Bay Communications

Conception graphique : Nora Camps,
DUO Strategy and Design Inc.

Contactez-nous. Pour des suggestions ou conseils, communiquez avec la rédactrice en chef, Susan Baka :
Tél. : (416) 410-1654 Téléc. : (416) 467-4630 courriel : sbaka@interlog.com
Pour de plus amples renseignements sur les programmes et services de la Banque Royale destinés au marché des femmes d'affaires, communiquez avec Aline Boileau, directrice, Support au marché PME :
Tél. : (514) 874-8102 Téléc. : (514) 874-3914 courriel : aline.boileau@royalbank.com

Banque Royale, Services à la PME, 1 Place Ville-Marie, 10e étage, Aile Est, Montréal (Québec) H3C 3A9 www.banqueroyale.com/pme/femmes