

3.2 Aider les femmes entrepreneures à être mieux informées



TEMPS DE LECTURE : 2 MIN



1. Construire un réseau :

Les femmes entrepreneures ont tendance à avoir un accès limité à des réseaux composés de contacts clés pour le succès entrepreneurial.¹ Voir **l'outil 7.4** pour des suggestions de professionnels clés à inclure dans un réseau d'affaires qui pourrait être fournis à vos clientes.



2. Partagez votre banque de connaissances :

Les prêteurs peuvent profiter de leur vaste expérience à travailler avec des entrepreneurs afin d'aider leurs clients à naviguer plus aisément dans l'écosystème entrepreneurial. C'est non seulement un avantage pour les clients, mais cela renforce également la réputation des prêteurs en tant que leaders, démontrant qu'ils sont disposés à partager leur expertise et à accompagner les entrepreneurs vers la réussite.

preteursnovateurs.ca • leadinglenders.ca



3. Gardez l'information à jour :

Gardez un œil attentif sur les différentes sources d'information auxquelles vos clients peuvent vouloir accéder lorsque vient le temps de faire des demandes de financement. Portez notamment une attention particulière aux pages web, aux hyperliens et aux coordonnées de personnes-ressources afin de s'assurer que les informations contenues ne sont pas désuètes ou inexactes.



4. Fournir des ressources utiles :

Les recherches démontrent que les femmes entrepreneures veulent souvent obtenir de l'information sur les sujets suivants :

- Programmes de mentorat
- Organismes de soutien/services aux entrepreneures
- Subventions gouvernementales ou autres formes de financement
- Guides pour les entrepreneures
- Listes de contacts professionnels
- Événements pour les entrepreneures
- Réseaux pour les entrepreneures

Le **Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat** et la **Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat** sont deux excellentes ressources pour les femmes entrepreneures.

Prêteurs novateurs est en partenariat avec le **Portail des connaissances pour les femmes en entrepreneuriat (PCFE)**, un réseau composé de 10 centres régionaux et de plus de 250 organismes qui s'inscrit dans le cadre de la **Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat (SFE)** mise en place par le gouvernement du Canada.



Portail de
connaissances
pour les femmes
en entrepreneuriat

Financé par le
gouvernement
du Canada

Canada



5. Fournir une liste de vérification :

Considérez de fournir une liste de vérification pour les entrepreneurs afin qu'ils puissent savoir exactement les documents à préparer et à avoir en main lors d'une demande de financement.



6. Documents et terminologie :

Les documents utilisés et la terminologie employée dans ceux-ci ne sont pas toujours faciles à comprendre pour vos clients. Déterminez si l'information est facile à comprendre et si possible, trouvez une façon de la rendre plus conviviale. Un bon point de départ pourrait être de diriger les clients vers un glossaire de termes entrepreneuriaux, par exemple celui de la **Banque de développement du Canada (BDC)**.



7. La littératie financière :

Un bon niveau de littératie financière peut aussi permettre aux entrepreneurs d'améliorer leurs connaissances, compétences et confiance financière. **L'outil 7.1** aborde la littératie financière et offre des conseils additionnels qui peuvent aider votre clientèle avec les barrières liées au manque d'information.

Références

- 1 The Beacon Agency (Mars 2018). Innover Partout, au Quotidien : Les femmes entrepreneures et l'innovation, avec l'Université Carleton, le Groupe Financier BMO, Innovation, Sciences et Développement Économique Canada et Affaires Autochtones et du Nord Canada, p. 19-20.; Condition féminine Canada (2015). Rapport du Comité d'expertise sur le mentorat et l'entrepreneuriat des femmes, http://publications.gc.ca/collections/collection_2015/cfc-swc/SW21-165-2015-fra.pdf, p. 10.; Souha R. Ezzedeen et Jelena Zikic, « Entrepreneurial experiences of women in Canadian high technology », *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, vol. 4, n° 1 (2012), p. 44-64.; Pauric McGowan, Sarah Cooper, Mark Durkin et Caroline O'Kane, « The influence of social and human capital in developing young women as entrepreneurial business leaders », *Journal of Small Business Management*, vol. 53, no 3 (2015), p. 645-661.; Organisation for Economic Co-operation and Development (2017). Policy Brief on Women's Entrepreneurship, p. 15.; Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat (2020). État des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Canada 2020. Toronto, Diversity Institute, Toronto Metropolitan University, p. 21, 43.

Déclaration

Tous les documents préparés pour le projet PRÊTEURS NOVATEURS ont été conçus avec l'objectif de respecter la terminologie la plus appropriée et la plus à jour que possible. Cependant, nous réalisons que cette terminologie est toujours sujette à changement au fil du temps. Au meilleur de nos connaissances, nous avons cherché à utiliser des termes qui sont respectueux de la dignité et des droits de tous les individus.