

## 4.3 La relation entre entrepreneures et prêteurs/institutions financières



### TEMPS DE LECTURE: 2 MIN

Les prêteurs savent à quel point il est important d'entretenir de bonnes relations avec leurs clients. Même s'ils ont les intérêts de leurs clients à cœur, ce n'est pas toujours si simple.

### Occasions d'amélioration

Voici quelques faits ressortis par des femmes entrepreneures à propos de leurs expériences avec les institutions financières dans quelques études récentes:<sup>1</sup>

- Sentir qu'elles **n'ont pas été prises au sérieux.**
- Indiquer que leurs **plans et leurs idées n'ont pas été compris.**
- Affirmer qu'elles **n'ont pas été adressées en premier lorsqu'elles avaient un partenaire d'affaires masculin.**
- Avouer être **insatisfaites du service ou traitement offert.**
- Percevoir les institutions financières et leurs employés comme étant **trop axés sur les profits.**

[preteursnovateurs.ca](http://preteursnovateurs.ca) • [leadinglenders.ca](http://leadinglenders.ca)

## Des prêteurs influenceurs

Les experts affirment que les entrepreneures qui ont des figures influentes et positives dans leurs vies augmentent leurs chances de succès.<sup>2</sup> Les prêteurs sont des candidats idéals pour devenir des modèles positifs pour les entrepreneures. Plus encore, ils peuvent être doublement influenceurs dans le monde de l'entrepreneuriat en étant des modèles à la fois pour leurs clientes et pour leurs collègues de l'industrie. L'outil # 8 propose quelques idées sur les façons dont les prêteurs peuvent devenir des prêteurs novateurs.

## Suggestions pour entretenir des relations avec les entrepreneures

### Relations

Le pouvoir des émotions

Forgez une réputation

Le ton

Allez plus loin



[preteursnovateurs.ca](http://preteursnovateurs.ca) • [leadinglenders.ca](http://leadinglenders.ca)

- **Le pouvoir des émotions :** Les émotions ont une influence majeure sur les relations entre entrepreneures et prêteurs. En démontrant un intérêt légitime dans les projets entrepreneuriaux des clientes et en adoptant une approche personnalisée, il est possible de tirer profit du pouvoir des émotions en tissant de bonnes relations avec elles.
- **Forgez une réputation :** La réputation d'un prêteur est cruciale puisque les informations circulent rapidement dans les réseaux entrepreneuriaux. Profitez au maximum de cette occasion de promotion gratuite afin de forger une réputation positive dans l'ensemble du réseau entrepreneurial.
- **Le ton de la communication :** Les prêteurs peuvent réfléchir sur la façon dont ils communiquent avec leurs clients (courriels, en personne, téléphone) en se demandant si le ton utilisé facilite la création de relations. Souvent, l'utilisation d'un ton plus convivial peut rendre les communications plus chaleureuses et moins formelles.
- **Allez plus loin :** Lorsqu'une demande de financement est refusée, n'oubliez pas de non seulement indiquer aux entrepreneures les raisons du refus, mais aussi d'expliquer comment elles pourraient être approuvées la prochaine fois. Qu'elles soient des entrepreneures aguerries ou des entrepreneures potentielles, on ne sait jamais ce que l'avenir pourrait nous réserver.

## 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. 27.; BMO Wealth Management Report (Septembre 2016). Are there gender differences among entrepreneurs, p. 8.
- 2 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. 18; Canadian Women's Chamber of Commerce et Portail des connaissances pour les femmes en entrepreneuriat (Décembre 2020). Webinar: Financial Literacy 101, session # 4, Applying an Intersectional Gender Lens to Access to Capital, <https://www.youtube.com/watch?v=nqX3sc5gNEg> (webinaire offert le 9 décembre 2020); Guiseppina Maria Cardella, Brizeida Raquel Hernandez-Sanchez et José Carlos Sanchez-Garcia (Juillet 2020). "Women Entrepreneurship: A Systematic Review to Outline the Boundaries of Scientific Literature", *Frontiers in Psychology*, <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2020.01557/full> (page consultée le 25 septembre 2020); 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.; Organisation for Economic Co-operation and Development (2017). Policy Brief on Women's Entrepreneurship, p. 16-17.; 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. 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.