



Stratégies visant à appuyer le développement des entreprises appartenant à des femmes

Le Groupe de travail canadien pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes

Un impératif économique pour le Canada

Les femmes entrepreneures et les travailleuses autonomes canadiennes constituent une source de perspectives économiques inexploitées. En 2007, les femmes étaient propriétaires de 47 % des 1,6 million de petites et moyennes entreprises (PME) du Canada et détenaient une participation *majoritaire* dans 16 % des PME canadiennes¹. Les petites et moyennes entreprises appartenant *majoritairement* à des femmes comptent pour plus de 117 milliards de dollars par année de l'activité économique du Canada².

Une augmentation de 20 % du revenu total parmi les entreprises appartenant *majoritairement* à des femmes ajoutera une somme de deux milliards de dollars par an à l'économie canadienne³.

En outre, entre 1999 et 2009, on constate une hausse de 13 % du nombre de travailleuses autonomes, comparativement à 10 % chez les hommes⁴. Aujourd'hui, plus de 900 000 des 2,6 millions de travailleurs autonomes au Canada sont des femmes⁵. Ces travailleuses représentent un deuxième bassin important de femmes entrepreneures⁶.

En 2010, le *Groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes* a organisé une série de tables rondes visant à définir des politiques et des programmes afin de permettre aux femmes entrepreneures et aux travailleuses autonomes de contribuer davantage à l'économie canadienne. Plus de 200 femmes entrepreneures et travailleuses autonomes, des représentantes d'associations d'industries, des universitaires et autres leaders d'opinion réputées étaient présentes. Le présent rapport met en évidence stratégies visant à faire en sorte que le Canada réalise le plein potentiel économique des femmes entrepreneures.

Tous les ordres de gouvernement peuvent faire davantage pour appuyer les femmes entrepreneures. Même si les politiques et les programmes en cours visant les petites entreprises appartenant à des femmes ont du succès, bon nombre de ces programmes sont limités à certaines régions géographiques ou mettent l'accent sur le démarrage plutôt que sur la croissance des entreprises. Il est possible de renforcer le développement économique en offrant de la formation et de l'instruction ou en réorientant les politiques pour qu'elles soient plus favorables à la croissance des entreprises appartenant à des femmes. Dans la plupart des programmes et politiques en matière d'innovation, de technologie et de science, par exemple, les besoins des femmes ne sont pas pris en compte. Les stratégies soulignent le rôle joué par le gouvernement pour renforcer les aptitudes et les compétences des propriétaires d'entreprises, pour faciliter le transfert des connaissances et pour appuyer les femmes dans des domaines et secteurs non traditionnels. Ces priorités contribueront au renforcement des capacités dans différents secteurs, au sein de l'entreprise même, et parmi tous les propriétaires d'entreprises canadiens; elles permettront de rendre les programmes fédéraux plus efficaces et plus rentables et d'en améliorer les retombées.



Pour des renseignements sur le **groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes**, visiter : www.telfer.uOttawa.ca/womensentreprise/fr/

Stratégies visant à appuyer la croissance des entreprises appartenant à des femmes

Les femmes entrepreneures cherchent à étendre leurs activités, à optimiser la technologie, à pénétrer de nouveaux marchés, à accroître leurs marges de profit et à mieux servir leur clientèle locale, nationale et internationale. Selon une enquête réalisée par Industrie Canada en 2007, par exemple, les femmes entrepreneures étaient aussi susceptibles que les hommes entrepreneurs de vouloir augmenter la taille et la portée de leurs entreprises⁷. Voici un résumé des recommandations du Groupe de travail pour faciliter la croissance : a) regrouper l'information sur les programmes destinés aux petites entreprises; b) améliorer la compétence financière et technologique, c) accroître l'accès au capital de croissance, aux subventions et à d'autres ressources; d) rendre compte dans des rapports des contributions économiques des femmes à l'économie canadienne. Ces mesures visent à augmenter la productivité et à favoriser la croissance des entreprises appartenant à des femmes. Par conséquent, elles aideraient le Canada à demeurer concurrentiel sur la scène économique mondiale.

1. Les Canadiens cherchent une stratégie nationale de développement économique axée sur les femmes

Malgré les perspectives économiques importantes offertes par les femmes entrepreneures, le Canada n'est pas doté d'une stratégie nationale visant à favoriser la croissance des entreprises appartenant à des femmes. Une stratégie nationale offrant de la formation et une mobilisation des connaissances à l'intention des femmes entrepreneures aiderait à maximiser la contribution des entreprises appartenant à des femmes.

Formation offerte aux femmes propriétaires de petites entreprises

La stratégie nationale appuierait un financement accru aux programmes de formation offerts actuellement aux femmes propriétaires de petites entreprises et favoriserait le développement de ces programmes dans les régions où ils ne sont pas déjà offerts, y compris au Québec, dans le sud de l'Ontario et dans le nord du Canada. L'exécution des programmes serait assurée par des agences des secteurs public et privé.

Actuellement, aucune organisation ne possède le savoir-faire nécessaire pour lancer une stratégie globale de développement économique axée sur les femmes. La stratégie nécessiterait un engagement de la part d'au moins quatre ministères clés, soit Industrie Canada, Affaires étrangères et Commerce

international Canada, Ressources humaines et Développement des compétences Canada et Condition féminine Canada.

Meilleure coordination des politiques et des programmes à l'intention des petites entreprises

La stratégie économique serait supervisée par un comité fédéral interministériel chargé de suivre de près les politiques et les programmes axés sur les femmes et sur les petites entreprises, et de les coordonner. Ainsi, tous les programmes et toutes les politiques économiques d'ordre régional, provincial et national tiendraient compte des besoins des femmes entrepreneures et y répondraient.

Bureau pour les femmes entrepreneures

Les participantes aux tables rondes ont demandé la création d'un *Bureau pour les femmes entrepreneures* en vue d'appuyer la stratégie économique nationale et le comité interministériel. Ce bureau coordonnerait, à l'échelle du gouvernement fédéral, les programmes, les politiques, la recherche et le partage des connaissances sur l'entrepreneuriat féminin. Il devrait être doté d'un financement suffisant et des pouvoirs nécessaires pour influencer sur diverses agences fédérales afin que les initiatives soient mises en oeuvre.

Organiser un sommet économique national

Le sommet économique national des femmes aurait pour but d'accélérer la croissance des entreprises appartenant à des femmes canadiennes et de mieux faire connaître l'apport économique de leurs entreprises. Cet événement faciliterait aussi la communication des pratiques exemplaires mondiales entre les associations d'industries appartenant à des femmes et présenterait des modèles de rôle féminins. Ce sommet serait organisé en collaboration par le secteur privé, les associations de femmes et d'autres associations d'industries, le milieu universitaire et le gouvernement.

2. Les Canadiens cherchent à développer de nouveaux marchés et à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale

La participation au commerce international et aux chaînes de valeur mondiales est associée à une croissance d'entreprise. L'exportation, l'importation, l'investissement et d'autres programmes de stimulation du commerce international sont actuellement répartis entre divers ministères et organismes. La nécessité demeure d'établir un lien entre les diverses initiatives municipales, provinciales et fédérales de soutien. Les femmes entrepreneures cherchent à exploiter les occasions de diversification des fournisseurs et à contribuer à la chaîne d'approvisionnement mondial. Bon nombre d'entre elles ne savent pas où s'adresser pour trouver de l'aide. Celles qui veulent pénétrer

les marchés étrangers doivent pouvoir trouver en un même endroit l'information détaillée dont elles ont besoin, et ce, au moment où elles en ont besoin. Des études moyennes, les femmes entrepreneures sont moins susceptibles que leurs homologues masculins de participer au commerce international, même en tenant compte de certains facteurs connus pour influencer sur l'internationalisation tels que l'intention de croissance, la taille de l'entreprise, le secteur, l'investissement dans la recherche et le développement et l'emplacement géographique^{8,9}.

Un portail incontournable réunissant des renseignements sur le commerce et sur l'internationalisation des affaires à l'intention des petites entreprises

Il est nécessaire de créer un portail qui deviendrait incontournable et où serait regroupée l'information sur les petites entreprises. Les portails d'affaires existants axés sur les femmes sont descriptifs, rudimentaires et souvent désuets. Ils semblent être sous-financés et n'obtenir qu'un appui limité de la part des dirigeants. La prolifération des sites Web et le chevauchement de l'information entre les organismes en limitent l'utilisation, nuisent à la sensibilisation et ne sont pas rentables.

Hébergé sur un site Web d'Industrie Canada, ce portail présenterait des études de cas approfondies sur des femmes propriétaires d'entreprises qui ont réussi à pénétrer le marché international. Le site comprendrait des outils pratiques et fiables sur la façon de procéder et des listes de vérification qui reposent sur la pratique et la recherche. Des cartes fourniraient aux utilisateurs des stratégies pour établir des liens fiables entre, d'une part, les renseignements sur les importations, les exportations et les investissements et, d'autre part, les associations des industries et les programmes régionaux. Les femmes propriétaires d'entreprises cherchent aussi des données qui tiennent compte de la spécificité des sexes, telles que les normes culturelles et les normes sexuelles en vigueur dans divers pays. Le portail pourrait employer une technologie permettant la mise en correspondance et le partage des connaissances pour aider les femmes propriétaires d'entreprises à recenser les possibilités de développement des marchés et à y participer. Le portail comporterait un service d'appel direct pour fournir des réponses en temps réel aux questions liées au commerce international. Le portail serait alimenté par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) grâce à la création d'une unité sectorielle *prioritaire* ciblant des entreprises appartenant à des femmes. Relevant du comité fédéral interministériel, l'unité sectorielle *prioritaire* veillerait à obtenir l'engagement des dirigeants et à ce qu'ils fournissent les ressources nécessaires à la cueillette des renseignements de pointe sur l'internationalisation des entreprises appartenant à des femmes, de même qu'au soutien technique pour faciliter le partage des connaissances.

Programme de mentorat axé sur les femmes

Collaborant avec des organismes qui offrent de la formation au personnel de petites entreprises et avec les associations des industries ciblant les femmes, le *Bureau pour les femmes entrepreneures* coordonnerait un programme national de mentorat pour les femmes entrepreneures afin de les aider à accéder au capital, à la technologie et aux nouveaux marchés. Comme le *Service d'assistance canadienne aux organismes (SACO)*, ce programme de mentorat pourrait être doté à la fois de spécialistes rémunérés et bénévoles. Les mentors devraient posséder une connaissance approfondie éprouvée des marchés nationaux et internationaux. Cette recommandation vise à regrouper les pratiques exemplaires sur le mentorat de grande envergure et à corriger le problème de chevauchement des programmes entre les organismes fédéraux, les associations axées sur les femmes et autres associations commerciales.

3. Les Canadiens cherchent à miser sur la diversification des fournisseurs

Le Canada n'a pas encore concrétisé tous les bienfaits économiques de la diversification des fournisseurs et de l'approvisionnement stratégique. Les femmes ont de la difficulté à trouver des entreprises canadiennes et des entreprises installées aux États-Unis ayant des politiques d'achat favorisant la diversification des fournisseurs. Peu de sociétés canadiennes ont mis l'approvisionnement à leur « programme de diversification ». Beaucoup de femmes n'ont jamais entendu parler des organismes de diversification des fournisseurs comme *WEConnect (Canada)* et le *Canadian Aboriginal and Minority Supplier Council*. Sans des programmes novateurs comme *WEConnect (Canada)*, les femmes canadiennes propriétaires d'entreprises n'auraient pas le même statut que les femmes entrepreneures américaines lorsqu'elles répondent à des appels d'offres internationaux.

Créer des processus d'approvisionnement équitables

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) est invité à poursuivre son travail avec tous les organismes fédéraux pour examiner le langage utilisé dans les pratiques d'approvisionnement et fixer des objectifs d'approvisionnement mesurables en matière de diversification des fournisseurs. Des organismes de pratiques exemplaires tels que *SaskTel*, *BC Hydro* et *PanAm Games 2015* peuvent éclairer ce travail.

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada est aussi invité à travailler avec des organismes fédéraux pour établir un guichet unique donnant accès à l'information sur la diversification des fournisseurs et les pratiques d'approvisionnement, guichet qui serait accessible à partir du site Web d'Industrie Canada.

Reconnaître les pratiques exemplaires en matière de diversification des fournisseurs

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada est invité à collaborer avec d'autres ministères fédéraux pour créer des occasions de mener des activités de relations publiques soulignant le travail des acheteurs et organismes fédéraux et des sociétés privées qui appuient les objectifs de diversification des fournisseurs.

Utiliser les programmes de diversification des fournisseurs pour soutenir le commerce international

Le gouvernement fédéral appuierait de façon proactive des entreprises certifiées appartenant à des femmes qui cherchent à exploiter les possibilités d'approvisionnement aux États-Unis liées à la diversification des fournisseurs. Cet appui pourrait être offert dans le cadre de missions commerciales, de séances de formation, d'ateliers et de subventions pour compenser les frais de prospection, de déplacement et de certification. L'appui du MAECI à la délégation canadienne à la Conférence annuelle de la Women's Business Enterprise National Council (WBENC) 2011 en est un exemple.

Le soutien proactif des entreprises certifiées appartenant à des femmes nécessite qu'on recense ces entreprises, qu'on en fasse le suivi et qu'on en rende compte de façon structurée afin de saisir les répercussions de la vente au gouvernement et les retombées commerciales associées aux programmes de diversification des fournisseurs. Le gouvernement fédéral devrait aussi présenter les femmes entrepreneures qui exploitent efficacement les programmes internationaux de diversification des fournisseurs.

« Quelqu'un doit boucler la boucle... de sorte que nous n'ayons pas à appeler des centres d'affaires à Montréal, à Toronto et à Ottawa. Ce serait mieux si tout pouvait être géré dans la province d'origine. »

4. Les Canadiens cherchent à améliorer l'accès au capital commercial

La compétence financière améliore la croissance des entreprises. Les femmes canadiennes veulent améliorer leur compréhension du financement des petites entreprises et cherchent des formations structurées pour ce faire. Des études canadiennes mettent en évidence le besoin de formation financière en signalant que les femmes entrepreneures sont beaucoup moins susceptibles de chercher à obtenir du capital de risque que leurs homologues masculins¹⁰. Des études rapportent aussi certaines préoccupations exprimées par les femmes propriétaires d'entreprises, comme le manque de confiance,

l'accès limité à des réseaux d'investisseurs providentiels et autres sources de fonds propres, une confusion devant les termes et le jargon utilisés, une compréhension limitée des types de fonds propres et des capitaux d'emprunt et un besoin de mieux comprendre les pratiques exemplaires en matière de structuration des marchés et d'utilisation de l'information financière. Pour certaines, la ligne de démarcation entre crédit commercial et crédit personnel est floue. Autres assument que la titrisation des prêts et les cosignatures sont des questions propres à chacun des sexes.

« Les femmes entrepreneures souhaitent parler des risques ». Il est nécessaire d'offrir de la formation aux femmes sur la façon dont les prêts sont accordés et quels sont les risques acceptables pour l'expansion de l'entreprise. »

Appuyer la compétence financière des femmes entrepreneures

Développement des ressources humaines Canada et la Direction du financement des petites entreprises d'Industrie Canada, en consultation avec d'autres ministères fédéraux et des organismes qui offrent de la formation au personnel des petites entreprises appartenant à des femmes, devraient mettre sur pied un programme de financement en ligne à l'intention des petites entreprises. Le rôle du sexe des gens d'affaires dans la capitalisation doit être déterminé et expressément abordé dans tous les aspects du programme. Le programme appuierait un réseau fondé sur le Web grâce auquel les femmes pourraient apprendre d'autres femmes propriétaires d'entreprises et communiquer les leçons apprises. Les participantes aux tables rondes ont fait part de leurs préoccupations à savoir que, trop souvent, les clients de petites entreprises sont laissés sans soutien adéquat pour assurer le suivi après le démarrage. Elles demandent aussi un suivi des clients et un accès à des consultations périodiques sur le capital de croissance.

Récompenser la compétence financière

Le Programme de financement des petites entreprises d'Industrie Canada devrait être élargi pour inclure des taux débiteurs préférentiels pour les propriétaires d'entreprises dont la compétence dans le domaine financier est avérée. La compétence financière pourrait être prouvée au moyen d'un certificat obtenu après avoir suivi une formation sur le financement des petites entreprises offerte par Industrie Canada.

Accroître l'accès au capital de croissance

On devrait fournir aux organismes de microcrédit et aux organismes qui offrent de la formation au personnel des petites entreprises des prêts pour l'expansion et un fonds de roulement net. Certains organismes, par exemple, fournissent moins de 20 000 \$ en fonds de démarrage. Des de prêts

plus élevés sont nécessaires pour favoriser la croissance des entreprises.

Améliorer l'infrastructure

Les femmes propriétaires d'entreprises sont aussi à la recherche de conseils financiers de qualité. Le gouvernement fédéral devrait établir un crédit pour l'expansion des entreprises afin de compenser les frais liés à des conseils financiers professionnels (p. ex., de 2 000 \$ à 5 000 \$). Les subventions pour des conseils financiers pourraient être offertes par l'intermédiaire des organismes qui offrent de la formation au personnel des petites entreprises.

La compétence financière fait partie des connaissances fondamentales

Même si des cours en finances sont offerts dans les écoles secondaires dans le cadre de certains cours en entrepreneuriat, la compétence en finances personnelles et commerciales devrait être intégrée dans tous les programmes d'études secondaires.

5. Les Canadiens cherchent à accroître l'adoption de la technologie

Les femmes propriétaires d'entreprises se donnent beaucoup de mal pour trouver, sélectionner et adopter la technologie qui leur convient. Elles cherchent de l'information sur la meilleure façon d'utiliser la technologie à différentes étapes de l'évolution de leur entreprise et dans divers secteurs ou unités d'affaires. Trop de femmes propriétaires d'entreprises ne sont pas dotées d'une capacité Web leur permettant de faire de la prospection ou de remplir des bons de commande en ligne.

On entend par préparation technologique le fait de bien comprendre quelle technologie est la plus susceptible de contribuer à l'expansion de l'entreprise, la façon dont elle peut y contribuer et à quel moment elle peut le mieux le faire. Les participantes aux tables rondes ont indiqué que les programmes d'aide visant à stimuler l'adoption de la technologie ne sont pas bien connus ni compris, même par les fournisseurs de services aux petites entreprises. Des données non scientifiques suggèrent fortement que les femmes propriétaires d'entreprises seraient sous-représentées dans les initiatives en matière de science, de technologie et d'innovation financées par des fonds publics.

Appuyer la formation technologique

Industrie Canada, en collaboration avec Développement des ressources humaines, devrait financer une formation sur l'adoption de solutions technologiques pour les petites entreprises. Les propriétaires d'entreprises seraient ainsi informés sur les pratiques exemplaires, y compris l'adoption des médias

sociaux, les logiciels en nuage, l'approvisionnement ou l'exécution des commandes en ligne, les systèmes d'information et de communication et autres outils. Entre autres, on ferait appel au savoir des organismes offrant des services destinés aux femmes et qui connaissent bien les obstacles que les femmes doivent surmonter en ce qui concerne l'adoption de solutions technologiques.

Approfondir les connaissances sur les « pratiques exemplaires » en matière de technologies liées aux petites entreprises

Le site d'Industrie Canada devrait héberger un portail complémentaire sur les technologies appropriées aux besoins des petites entreprises. Ce portail permettrait d'offrir une base de données interactive dotée d'une fonction de recherche et de mise en correspondance des ressources technologiques utiles aux petites entreprises. Un questionnaire sur la façon dont les clients ont l'intention d'utiliser, d'adopter ou de produire la technologie pourrait alors être lié à une suite d'outils technologiques. Le portail comporterait un service d'appel direct pour fournir des réponses en temps réel aux questions les plus fréquentes à propos de la technologie.

Établir un lien entre talent et besoin

Le portail en direct faciliterait l'appariement de spécialistes compétents, y compris des étudiants d'un programme d'emploi coopératif et ceux occupant un emploi d'été qui cherchent des stages en technologie dans des petites et moyennes entreprises.

Favoriser une plus forte participation des femmes à des programmes en science, en technologie et en innovation

Il faudrait réexaminer tous les critères d'admissibilité aux programmes fédéraux, à la lumière des différences rapportées quant à la participation des femmes aux secteurs de technologie de pointe. Tous les organismes de financement du gouvernement fédéral devraient encourager les campagnes d'information proactives destinées aux femmes propriétaires d'entreprises. Cela comprend des séances d'information données par l'industrie pour expliquer comment les programmes fédéraux peuvent mieux appuyer les entreprises appartenant à des femmes.

« Lorsque votre entreprise devient trop grosse et qu'il est temps d'investir dans des systèmes autres qu'un site Web, que faut-il faire? »

6. Les Canadiens insistent sur l'établissement de rapports et la reddition des comptes

un accès équitable aux programmes que subventionne le gouvernement fédéral à l'intention des petites entreprises ou pour assurer leur utilisation équitable. Curieusement, une loi fédérale datant de 1986 exige des grandes organisations (100 employés ou plus) qui veulent déposer une soumission en vue d'obtenir un contrat du gouvernement fédéral ou assurer la prestation de biens et de services au gouvernement fédéral qu'elles s'engagent à assurer l'équité en matière d'emploi et à prouver qu'elles respectent les exigences à cet égard. Aucun mécanisme n'existe au Canada permettant de déterminer la répartition par sexe des propriétaires d'entreprises.

Communiquer les programmes des petites entreprises en utilisant des données ventilées par sexe

Tous les programmes de développement économique, d'aide aux petites entreprises et de stimulation des sciences, de la technologie et de l'innovation financés par le gouvernement fédéral devraient communiquer les profils des clients et l'usage des programmes en utilisant des données ventilées par sexe. Le gouvernement pourrait adopter des mécanismes de suivi établis comme ceux utilisés par le Conseil de recherche en sciences humaines d'Industrie Canada.

Appuyer la politique axée sur les femmes et fondée sur des données probantes

Les organismes de financement seraient responsables de veiller à ce que tous les programmes de stimulation économique financés par le gouvernement fédéral comportent des demandeurs et des utilisateurs de sexe féminin. Pour ce faire, les responsables des programmes subventionnés par le gouvernement fédéral devront

être davantage proactifs pour sensibiliser les personnes visées et entreprendre des examens à l'interne afin de relever ce que les programmes peuvent impliquer, selon le sexe de ceux qui y ont recours, et les éventuelles différences dans l'usage, les effets et les retombées des programmes, toujours selon le sexe de ceux qui y ont recours.

Profil des entreprises appartenant à des Canadiennes

Industrie Canada, en collaboration avec Condition féminine Canada, devrait financer des rapports périodiques de « l'état des lieux » sur les femmes entrepreneures et travailleuses autonomes. À partir de données tirées de sources existantes, comme l'*Enquête sur la population active*, et des données de référence disponibles dans le cadre de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* du Programme de recherche sur le financement des PME, le profil composite présenterait les contributions des femmes à l'économie canadienne et leurs possibilités non exploitées. Les rapports décriraient aussi de quelle façon le sexe et d'autres facteurs (catégorie professionnelle, secteur d'activité, capital humain, responsabilités familiales) influent sur la rémunération des travailleuses autonomes et le rendement des entreprises. Il est urgent que nous disposions d'une telle information, sur laquelle pourront s'appuyer les pratiques commerciales et qui fournira des données probantes pour soutenir les politiques et les programmes visant à stimuler les petites entreprises, l'éducation, la science, l'innovation et la technologie. Des sondages sont disponibles dans d'autres nations membres de l'OCDE¹¹.

'L'année de l'entrepreneur' est une excellente occasion pour le gouvernement d'apporter des changements majeurs en faveur des femmes entrepreneures.



Pour des renseignements sur le **groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes**, visiter : www.telfer.uOttawa.ca/womensenterprise/fr/

Membres du Groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes

PRÉSIDENTE : Barbara Orser

Professeur Deloitte
École de gestion Telfer
Université d'Ottawa

Sandra Altner

Présidente-directrice générale
Women's Enterprise Centre
(Manitoba)

Mary Anderson

Directrice exécutive
WEConnect (Canada)

Clare Beckton

Administratrice générale
Centre for Women in Politics &
Public Leadership
Carleton University

Penny Collette

Professeure auxiliaire
Faculté de droit, Université d'Ottawa

Anne Day

Fondatrice
Company of Women

Laurel Douglas

Présidente-directrice générale
B.C. Women's Enterprise Centre

Laraine Kaminsky

Stratège, Global Diversity
Global LK

Isabelle Le Breton-Miller

Professeure agrégée
Faculté de gestion, HEC Montréal

Sandi Findlay, PhD.

Professeur adjoint
Administration des affaires et
du tourisme
Mount St. Vincent University

Stephanie MacKendrick

Présidente
Association canadienne des
femmes en communications

Sonia Menendez

Directrice exécutive
Centre for Women in Business,
Mount St. Vincent University

Barbara Mowat

Présidente
Impact Communications Limited

M. Brenda Robertson

Associée fondatrice
Odgers Berndtson Ottawa

Tracey Scarlett

Présidente-directrice générale
Alberta Women Entrepreneurs

Paula Sheppard

Directrice exécutive
Newfoundland & Labrador
Organization of Women
Entrepreneurs

Laura Small

Présidente-directrice générale
Women Entrepreneurs of
Saskatchewan Inc.

Joanne Stanley

Cofondatrice et présidente
Canadian Women in Technology

Ruth Vachon

Présidente
Réseau des femmes d'affaires
du Québec

Marnie Walker

Présidente
401 Bay Centre

Maxime Westaway

Directrice exécutive
The International Alliance
for Women

Betty Wood

Gouvernance et Opérations
Global Banking Alliance

Organismes de formation et de services destinés aux femmes qui appuient la croissance des entreprises appartenant à des Canadiennes

Organismes de services régionaux et provinciaux

BC Women's Enterprise Centre

Alberta Women Entrepreneurs

Manitoba Women's Enterprise Centre

Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.

PARO Centre for Women's Enterprise

Centre for Women in Business at Mount St. Vincent University

Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs

Prince Edward Island Business Women's Association

Consortiums internationaux

Coopération économique Asie Pacifique (APEC)

Réseau des femmes dirigeantes

Global Banking Alliance for Women

Alliance internationale des femmes

Vital Voices Global Partnership

WEConnect (Canada)

Women's Business Initiative International

Réseau des femmes exécutives

Women's Presidents' Organisation

Réseaux, associations, programmes et prix

Association canadienne des femmes cadres et entrepreneurs

Canadian Coalition of Women in Engineering, Science, Trades and Technology

Canadian Women's Business Network

Association canadienne des femmes en communications

Fondation canadienne des femmes

Canadian Women in Technology

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec

Company of Women

Réseau des femmes d'affaires du Québec

Prix canadiens de l'entrepreneuriat féminin RBC

Society for Women in Science and Technology

WiredWoman.com

Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec

Femmes du cinéma, de la télévision et des nouveaux médias

Women in Leadership Foundation

Femmes de mérite par le YWCA

Organization of Women in International Trade (OWIT)

WEConnect (Canada)

Précisions sur l'initiative des tables rondes du Groupe de travail

Le *Taskforce for Women's Business Growth* (Groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes) est un consortium national et impartial d'éminentes femmes d'affaires, d'organismes de formation du personnel des PME, d'universitaires et d'associations sectorielles. Fondé en 2009, ce groupe de travail a pour mandat de favoriser la croissance des entreprises appartenant à des femmes, et ce grâce à la création de politiques publiques, à des actions revendicatrices, à des activités de recherche appliquée, à des collaborations et à la transmission des pratiques exemplaires. Les membres du groupe se sont aussi engagés à définir et communiquer les pratiques exemplaires et à faire de la recherche appliquée et à en mettre les résultats en commun.

Pour des renseignements sur le groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes, visiter : www.telfer.uOttawa.ca/womensentreprise/fr/.

En 2010 et en 2011, des tables rondes ont eu lieu à Vancouver, à Toronto, à Halifax et à Ottawa. Des invitations ont été lancées pour participer à ces tables rondes à partir des carnets d'adresses du groupe de travail et par l'intermédiaire du Réseau des femmes exécutives (Ottawa, Toronto). En plus des membres du groupe de travail, les principaux promoteurs des tables rondes comprenaient : l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, B.C. Women's Enterprise Centre, Company of Women, mARS, Mount St. Vincent University Centre for Women in Business, University of B.C. Sauder School of Business, l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa et le Vancouver Board of Trade. On prévoit tenir des tables rondes à Montréal au cours de l'automne 2011, en collaboration avec la Fédération des chambres de commerce du Québec, la faculté de gestion de HEC Montréal et le Réseau des femmes d'affaires du Québec.

L'apport du groupe de travail est principalement constitué de contributions en nature faites par ses membres.

Notes en fin de texte

1. Jung, O. *Women Entrepreneurs. Small Business Financing Profile*. Ottawa: Industry Canada Small Business and Tourism Branch, October 2010. Jung (2010) indique que le revenu moyen de la plupart des entreprises appartenant à des femmes est de 563 000 \$, comparativement à 1 126 000 \$ pour la majorité des entreprises appartenant à des hommes.
2. L'estimation est fondée sur une extrapolation des données de Statistique Canada présentée par Industrie Canada (Jung, 2010) où, en 2007, les entreprises détenues en majorité par des femmes comptaient pour 16 % des 1,3 million des petites et moyennes entreprises du Canada, soit 208 000 entreprises. Le revenu total moyen des entreprises détenues majoritairement par des femmes était d'environ 563 000 \$. La marge de profit moyenne (profit avant impôt par rapport aux prix de vente) était de 8,5 %, ce qui se traduit par une contribution globale nette de 117 milliards de dollars par année.
3. Cette estimation reflète une hausse de 20 % du total des revenus et une marge de profit de 8,5 %, tel que rapporté par Jung (2010).
4. Statistique Canada, CANSIM, Tableau 282-0012.1 (2010), tel que rapporté par Industrie Canada (Jung, 2010, p. 2).
5. Statistique Canada, CANSIM, Tableau 282-0012 et n° au catalogue 89F0133XIE. Le revenu annuel moyen des travailleuses autonomes est d'environ 13 000 \$, comparativement à 21 000 \$ pour les hommes. Les entreprises exploitées par des travailleuses autonomes sont moins susceptibles d'avoir de l'aide rémunérée et d'être constituées en société que les entreprises exploitées par des hommes travaillant à leur compte.
6. La contribution différentielle éventuelle de 2 milliards de dollars par an ne tient pas compte des contributions potentielles des entreprises qui appartiennent en partie à des femmes et des travailleuses autonomes.
7. Jung, O. *Ibid*, 2010.
8. Neville, F. *The Performance of Immigrant-owned Business Ventures*. École de gestion Telfer, Université d'Ottawa. M.Sc. Thèse, 2011.
9. Orser, B., Spence, M., Riding, A. et Carrington, C. « Gender and Export Propensity », *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 34, n° 5, p. 933–958, 2010.
10. Orser, B. J., Riding, A. L. et Manley, K. « Women Entrepreneurs and Financial Capital », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, n° 5, p. 643–665, 2006.
11. Voir Budig, M. L. « Gender, Self-employment and Earnings. The Interlocking Structure of family and Professional Status », *Gender & Society*, vol. 20, n° 6, p. 725–753, 2006.

septembre 2011



Pour des renseignements sur le **groupe de travail pour la croissance des entreprises appartenant à des femmes**, visiter : www.telfer.uOttawa.ca/womensentreprise/fr/