



Place aux entrepreneures!

La TD est une pionnière en matière d'inclusion, tant en ce qui concerne ses employés et gestionnaires, que ses clients.

Une stratégie pour les femmes entrepreneures

Notre mission est simple: **faciliter la réussite et la croissance des affaires des femmes entrepreneures.** Comment y parvenons-nous? Grâce à la collaboration, la formation et la facilitation. Nous travaillons avec des partenaires internes et externes en mesure de fournir des connaissances, du financement, du mentorat et du soutien communautaire aux femmes entrepreneures. Nous informons les professionnels des services bancaires commerciaux sur cette initiative et sur les ressources provenant de nos partenariats pour conseiller et guider ces clientes de manière proactive. Nous tenons des ateliers d'information à l'intention des femmes entrepreneures, leur procurons du financement, leur offrons des occasions de mentorat et nous les mettons en contact avec d'autres entrepreneures ayant les mêmes idées, dans un esprit authentique, pour qu'elles puissent partager leurs expériences et apprendre les unes des autres. Nous avons d'abord ciblé les professionnels des services bancaires commerciaux du marché québécois en leur donnant de la formation et un accès à certains événements afin de créer une dynamique dans ce segment, alors que nous continuons notre expansion dans tout le Canada. Toutefois, les services bancaires commerciaux à l'échelle nationale peuvent bénéficier de nos futurs partenariats – vous recevrez sous peu plus de détails à ce sujet!

De la parole aux actes

L'objectif est d'habiliter et d'outiller les professionnels des services bancaires commerciaux pour entreprises, de leur fournir les outils et ressources dont ils ont besoin pour mieux repérer les femmes entrepreneures et communiquer avec elles.

Nous les avons également sensibilisés aux différences de genre pour influencer positivement leurs interactions avec nos clients actuels et potentiels.

Nous avons donné à nos professionnels des services bancaires commerciaux les ressources nécessaires pour qu'ils se sentent en confiance et habilités à conclure des affaires avec cette clientèle.

Évidemment, l'atteinte de ces objectifs s'appuie sur une approche en adéquation directe avec l'essence de la mission. Cette approche se décline en deux volets:

1. Le déploiement de la stratégie ne devrait pas débuter par une campagne de marketing externe auprès des femmes entrepreneures, mais bien par un « market-in » auprès des professionnels des services bancaires commerciaux et des gestionnaires qui côtoient cette clientèle au quotidien.
2. La crédibilité de la stratégie repose en bonne partie sur le soutien

concret des entrepreneures. La TD a donc fait appel à des entreprises à propriété féminine pour développer les partenariats, les produits et les services qui seront offerts aux parties prenantes des initiatives internes et de celles destinées aux clientes actuelles et futures de la Banque TD.



« L'expression Femmes entrepreneures signifie occasions et possibilités par une approche différente face aux affaires. Pour beaucoup de gens, à part le fait de se constituer un patrimoine, lancer une entreprise est souvent une façon de se réaliser soi-même, de développer son plein potentiel et d'apporter sa contribution personnelle au monde. Cela est vrai pour tout le monde, hommes ou femmes. Ce que cette expérience a d'unique pour les femmes entrepreneures, c'est qu'elle montre comment les préjugés culturels ont dissuadé d'éventuelles entrepreneures de se lancer dans une nouvelle aventure ou ont freiné le succès de celles assez braves pour le faire. »

— Chantal Pitre
Directrice nationale, Femmes entrepreneures, Banque TD

Un mandat porteur

Soucieuse de la cohérence entre l'objectif et les moyens d'action, la TD a mandaté illuxi, une entreprise détenue à 100 % par Geneviève Desautels, pour donner aux services bancaires commerciaux une formation spécialisée de calibre international qui susciterait le respect des femmes entrepreneures. Et l'équipe d'illuxi s'est entourée d'expertes du Réseau des Femmes d'affaires du Québec et de WeConnect International, ainsi que de représentantes de ONU Femmes (programme We Empower).

Si la TD a voulu rehausser les compétences des professionnels des services bancaires commerciaux, c'est d'abord pour en faire des ambassadeurs qualifiés officiels de sa stratégie à l'égard des entrepreneures, et aussi, dans le contexte de rareté de main-d'œuvre, pour fidéliser ceux affectés à l'équipe qui servirait en priorité la clientèle d'affaires féminine. Cela est également lié à la nécessité, pour les femmes, **de nouer et d'entretenir une relation de confiance** avec la personne ou l'équipe qui les accompagne face aux défis financiers et autres qui jalonnent leur parcours entrepreneurial.



« D'autres entreprises à propriété féminine ont aussi été retenues en tant que fournisseurs. Au départ, nous étions toutes en compétition avec des grandes entreprises nationales et des multinationales habituées à collaborer avec le secteur bancaire. La TD nous a incluses dans son processus de sélection au moyen de son programme de diversité des fournisseurs, à l'interne entre autres, pour faire de la place à de plus petits fournisseurs locaux. Bravo ! »

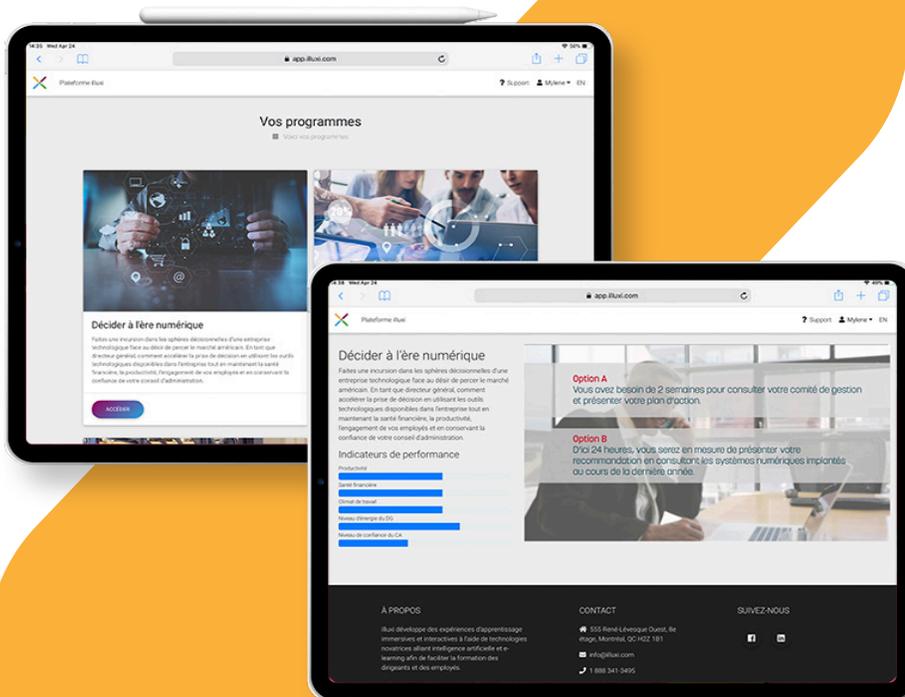
— Geneviève Desautels
Propriétaire d'illuxi

Collaborer, former, faciliter

La TD s'est tournée vers illuxi pour concevoir un parcours d'apprentissage en ligne de quatre modules (de 90 minutes AU TOTAL) qui fait vivre aux professionnels des services bancaires commerciaux une « e-xpérience » basée sur des simulations et des scénarios de vie crédibles. Ces professionnels sont en effet amenés à prendre des décisions qui influencent le cheminement de leur formation (personnalisation en temps réel), ce qui favorise leur motivation et un transfert optimal des connaissances. Ces scénarios de « jeux sérieux »

demeurent amusants et engageants. Comme en font foi plusieurs rapports, l'apprentissage par le jeu sérieux est quatre fois plus efficace que l'apprentissage traditionnel¹. La plateforme permet, lorsque le client le demande, de générer des milliers de données. C'est là qu'intervient la **technologie d'illuxi**, en produisant un tableau de bord augmenté qui mesure la courbe d'apprentissage des apprenants et cible les activités post-formation — ce qui aide ses clients à amorcer **une analyse prédictive pour améliorer leurs opérations**.

illuxi conçoit des formations immersives et interactives sous la forme d'une « e-xpérience »



Des parcours d'apprentissage **4 X PLUS EFFICACES** que l'apprentissage traditionnel



Des simulations et scénarios **EN TEMPS RÉEL**



Des tableaux de bord **PERSONNALISÉS**

¹Wim Westera, 2019; Boyle et al., 2016; Connolly et al., 2013; Sitzmann, 2011

Tirer l'apprentissage en entreprise vers le haut!

En offrant une solution technologique à un problème technique (le manque de temps et d'argent pour la formation professionnelle), illuxi contribue au 4^e des « Objectifs de développement durable » des Nations Unies: assurer une éducation inclusive et équitable de qualité, et promouvoir l'apprentissage, tout au long de la vie, pour tous. **illuxi s'attache à bâtir le futur de l'apprentissage maintenant!**

Les professionnels des services bancaires commerciaux qui terminent la formation avec succès accolent fièrement leur badge de « Professionnel des services bancaires commerciaux accrédité, Femmes entrepreneures » à leur signature électronique. Ils obtiennent également une attestation à cet effet s'ils réussissent l'examen de connaissances portant sur les thématiques du parcours de formation, à savoir:

- Prendre conscience de ses biais inconscients envers les femmes entrepreneures
- Se familiariser avec les ressources offertes aux entrepreneures (autres que le financement)
- Développer les compétences relationnelles nécessaires pour répondre à leurs besoins et attentes

Ces professionnels des services bancaires commerciaux savent maintenant **accompagner les femmes entrepreneures** au-delà des solutions financières qui font partie du portefeuille de services de la TD. Grâce à leurs compétences relationnelles, aux réseaux qu'ils mettent au service des entrepreneures et **aux partenariats que la TD a forgés avec plusieurs organisations nationales et internationales**, une femme entrepreneure, peu importe son secteur d'activité, peut compter sur les professionnels des services bancaires commerciaux de la TD pour trouver des solutions avec elle, que son entreprise soit en démarrage, en croissance ou à maturité. Ce parcours de formation immersive et interactive a permis de propulser à un niveau supérieur l'évolution culturelle de la TD, **une évolution favorisant l'expression du plein potentiel des femmes** qui y travaillent.

Partenariats de la TD avec des organisations nationales et internationales

1. The Brand is Female (TBF)

La TD augmente la visibilité de ses clientes via TBF, une série de balados hebdomadaires présentant les témoignages et les expériences de femmes accomplies de tous horizons. Il s'agit pour les entrepreneures d'une excellente façon d'apprendre par l'entremise de véritables récits d'autres femmes.

2. Futurpreneur Canada, Side Hustle

La TD collabore au programme « Entreprise à temps partiel » de Futurpreneur Canada. Les méthodes de travail des jeunes Canadiens changent profondément. En fait, ils sont nombreux à lancer des entreprises parallèlement aux activités qu'ils occupent à temps plein. Les entrepreneures âgées de 18 à 39 ans qui exploitent une entreprise à temps partiel pourraient être admissibles à du financement par emprunt dont le montant peut atteindre 15 000 \$ pour soutenir le lancement et la croissance de leur microentreprise. Chaque entrepreneure est également jumelée avec un mentor d'affaires qui l'aide à relever le défi pendant les deux premières années de l'entreprise.

3. The Big Push (TBP)

TBP est un accélérateur pour les femmes en technologie. Cette nouvelle initiative offre aux entrepreneures — en particulier aux *tech startups* à un stade *pre-seed* — un accès gratuit à la consultation et à l'évaluation de leurs plans d'affaires ainsi qu'une feuille de route les mettant en contact avec des experts qui peuvent soutenir la croissance de leur entreprise dans l'un des six domaines clés, soit la finance, le marketing, les ventes, les relations publiques, l'informatique et le recrutement.

Les participantes au programme ont accès à une sélection (établie par TBP) de plus de 600 experts et mentors qui les aideront à développer leur entreprise. De son côté, la TD est heureuse d'avoir une offre bancaire spéciale pour tous les membres de l'organisation The Big Push.

4. WeConnect International

Ce programme exclusif vise à aider les femmes propriétaires d'entreprise à intégrer les grandes chaînes d'approvisionnement en tirant parti des programmes de diversité des fournisseurs et de la certification. De plus, les participantes en apprendront

davantage sur les stratégies de croissance et sur la façon d'accéder à des acheteurs commerciaux et de communiquer avec eux. Elles reçoivent également 20 heures de services de consultation de la part d'Inno-centre.

5. Forum for Women Entrepreneurs (FWE)

FWE collabore avec la TD pour soutenir les femmes propriétaires d'entreprise, en facilitant l'accès aux mentors qui peuvent les aider à faire croître leur entreprise. Cette année, les clientes d'affaires de la TD recevront un rabais de 50 \$ sur un programme de mentorat d'un an au Forum for Women Entrepreneurs, un organisme canadien qui motive, éduque, accompagne et met en contact des femmes entrepreneures à l'échelle du pays.

6. École des entrepreneurs du Québec (ÉEQ)

TD a octroyé à l'ÉEQ une bourse couvrant les frais de participation à des parcours complets d'accompagnement et de formation qui sont destinés à une clientèle féminine. Ces parcours visent les femmes entrepreneures des 17 régions administratives du Québec qui souhaitent mettre sur pied une entreprise, la solidifier, la voir grandir ou développer ses marchés à l'étranger — peu importe leur origine, leur industrie, leur âge ou le stade d'exploitation de leur organisation.

7. Réseau des Femmes d'affaires du Québec (RFAQ)

Cette collaboration a permis de faire découvrir le programme Développement économique féminin du RFAQ qui offre des initiatives d'accès au marché pour les femmes entrepreneures: certification, accompagnement et préparation à des missions commerciales, etc. TD est également fière partenaire de « Cap vers la réussite », l'événement incontournable qui inspire, connecte et propulse les femmes d'affaires et les entrepreneures. Cette grande conférence offre des opportunités concrètes de développer les entreprises détenues par des femmes via les chaînes d'approvisionnement des grandes entreprises.

La TD est l'institution financière de choix des femmes entrepreneures actuelles et futures et ce, partout au Canada, car l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial des femmes peut reconnaître l'offre, l'expertise et le savoir-être distinctif de l'équipe de professionnels des services bancaires commerciaux accrédités, Femmes entrepreneures, de la TD.



Geneviève Desautels, MBA, CRHA, MCC

Propriétaire d'illuxi

Geneviève est reconnue dans son domaine d'expertise. Elle a travaillé durant 16 ans en ressources humaines dans des PME et des grandes entreprises privées et publiques.

En 2010, elle a axé sa pratique professionnelle principalement sur le développement des compétences et habiletés du leadership authentique et conscient.

En 2013, cette femme d'affaires et entrepreneure a fondé illuxi, une entreprise en technologies

éducatives qui se spécialise dans l'hébergement, la commercialisation et la conception de formations en ligne, de services professionnels à distance, d'événements virtuels, de vidéos en direct et balados.

Chargée d'enseignement à HEC-Montréal depuis 2002, elle collabore à plusieurs publications, notamment *Les affaires*, *Revue Gestion* et *FacteurH*. Elle est également l'auteure du best-seller *Oser le monde en soi – Choisir d'être et agir en leader authentique* (2012) et *Déclat : Une expérience*

en 4 étapes pour passer de la conscience à l'action (2016), tous deux publiés chez Béliveau éditeur. Geneviève a en outre signé l'introduction du livre *Femmes de tête* (2019, Les Éditions du Journal).

illuxi développe des expériences d'apprentissage interactives et immersives avec des technologies innovatrices combinant l'intelligence artificielle et le *e-learning* afin de faciliter la formation des gestionnaires et employés.

CONTACT
9880 rue Clark, bureau 215
Montréal, QC H3L 2R3
855 545-5894 | illuxi.com

illuxi est accréditée par
Emploi Québec.

