



Michelle Yates

Présidente
MAD Creations, Inc.
 Winnipeg (Manitoba)
 Tél. : (204) 953-0600 ou
 1 877 520-3601
 Téléc. : (204) 953-0062
 Courriel :
 michelle@makingartwork.com

Site Web :
www.makingartwork.com
 Année de fondation : 2000
 Nombre d'employés : 5
 Nombre d'années d'exportation : 3
 Ventes à l'exportation : 80 %
 Marché d'exportation : États-Unis

« Ma priorité, c'est de parler aux gens et d'en faire de nouveaux clients. »

Description de l'entreprise

Chef de file de l'innovation et de l'évolution dans l'industrie de la restauration, MAD Creations conçoit et distribue des solutions artistiques à la fois fonctionnelles et esthétiques qui, en plus d'être originales, sont fort efficaces commercialement. L'entreprise offre entre autres des affiches, des menus, des emballages, des éléments de décoration pour restaurants et des ensembles pour la promotion de l'image de marque. « Nous sommes l'Umbrà pour les restaurants, affirme sa propriétaire, Michelle Yates. Nous créons divers produits destinés à la restauration, allant des menus aux supports pour imprimés – à peu près tout ce dont un restaurant a besoin. » Parmi les clients prestigieux de l'entreprise – pour lesquels elle fabrique des produits personnalisés – mentionnons Disney, Caesar's Palace, Bellagio Resorts et Heinz. MAD offre également un catalogue complet de produits qu'elle a en stock.

Historique

Artiste de formation, Michelle a pris conscience de l'intérêt que représentaient ses talents à l'époque où elle travaillait dans l'industrie de la restauration – où elle peignait souvent des affiches et des murales pour les hôtels qui l'employaient comme hôtesse. « Je me suis vite mise à faire plus d'argent de cette façon que comme réceptionniste, ce qui m'a décidée à créer ma propre entreprise. » Le fait d'être une femme a joué à son avantage. « Les hommes pensent souvent que les femmes leur sont supérieures en décoration... et le fait est que nous sommes difficiles à battre en matière de produits de décoration pour les restaurants. »

Un atout unique

« Étant donné que mon affaire tient essentiellement au design et que je m'y connais également en restauration, mon entreprise part nettement gagnante. Mes concurrents sont avant tout des fabricants d'enseignes. »

Distinctions

Lauréate pour 2003 du Prix de l'entrepreneure manitobaine de l'année dans les catégories Commerce International et Excellence générale du Women Business Owners of Manitoba (WBOM – Femmes propriétaires d'entreprises).

Pourquoi exporter

« Le marché américain de la restauration étant 10 fois plus important que son pendant canadien, j'ai dès le début cherché à y vendre mes produits, avant même de les offrir sur le marché canadien. »

Préparation à l'exportation

Michelle a obtenu une aide financière du ministère manitobain du Commerce et des Mines pour permettre à son entreprise de participer à des foires commerciales de l'industrie de la restauration aux États-Unis. Grâce à l'aide du Service des délégués commerciaux, elle a noué des contacts utiles à Los Angeles et en Allemagne. Elle participe également aux activités du Centre de services pour les femmes entrepreneures du Manitoba.

Le plus grand avantage

« L'accès à un marché plus vaste. Nos ventes ont quadruplé depuis que nous avons commencé à exporter. »

Le plus grand moment

« Celui où j'ai décroché mon premier gros client – il s'agissait de Kraft. Mon entreprise est dès lors devenue vraiment crédible. »

Le plus grand défi

« Le défi le plus redoutable est celui de trouver les liquidités nécessaires à la croissance de l'entreprise. Ce qui est le plus difficile et le plus important, c'est de bien gérer ses mouvements de trésorerie. Plus l'entreprise grandit, plus il faut d'argent afin de fabriquer suffisamment de produits pour traiter

les plus grosses commandes. Ces grosses commandes risquent de vous fragiliser, paradoxalement, sans une gestion serrée des mouvements de trésorerie. »

Leçon apprise

Depuis le 11 septembre, nous avons pris conscience qu'avec les États-Unis, nous devenons adopter une approche de vente non menaçante. Nous parlons du taux de change favorable et tout se déroule bien.

Conseils à l'exportation

► « Faites appel à un bon courtier en douane pour vous renseigner sur les exigences concernant l'étiquetage. Si vos étiquettes ne sont pas conformes, vos clients risquent de ne jamais recevoir vos produits ou de les obtenir en retard. »

► « Obtenez une police d'assurance d'EDC (Exportation et développement Canada) pour votre tranquillité d'esprit. »

► « Participez à des foires commerciales si vous avez un produit à vendre et veillez à assurer le suivi auprès de tous les clients potentiels. Dans notre cas, étant donné que tous les produits que nous offrons sont visuels, la meilleure façon de les vendre est de permettre aux gens de les voir et de les toucher. » Michelle a également réussi à se trouver des distributeurs en participant à des salons de la restauration.

Objectifs futurs d'exportation

Michelle projette d'ouvrir un bureau en Californie l'été prochain. Si elle a choisi ce marché, c'est qu'en plus d'être énorme et à la page, il est aussi de ceux qui sont les plus ouverts aux nouveautés dans le domaine de la décoration et qui dictent les modes. « Notre prochain objectif est de nous doter d'une agence commerciale en Allemagne d'ici deux ans. »

Où obtenir de l'aide pour pénétrer les marchés mondiaux

Dès que vous envisagez de vous lancer sur les marchés d'exportation, communiquez avec les organisations de votre région pour avoir de l'aide et du soutien.

Initiative Femmes en affaires de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique

CE QUE C'EST : Dotée d'un budget de 17 millions de dollars, l'Initiative Femmes en affaires (IFA), lancée en octobre 2002 par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), a pour mandat d'appuyer la croissance et la compétitivité des entreprises dirigées par des femmes et d'accroître leur représentation dans les secteurs émergents des provinces de l'Atlantique.

OBJECTIFS : Renforcer les capacités de gestion et les compétences en matière d'expansion de l'entreprise des femmes entrepreneures; donner aux femmes un meilleur accès aux capitaux et aux services de soutien pour le démarrage ou la croissance d'une entreprise; accroître le nombre de femmes propriétaires d'entreprises sur les marchés internationaux et dans les secteurs fondés sur le savoir.

AIDE À L'EXPORTATION : L'IFA comporte six éléments clés, dont l'un est le programme Initiation à l'exportation et à l'innovation. L'objectif premier du programme est de mettre en évidence des stratégies de croissance pour les entreprises qui appartiennent à des femmes. Pour mettre en œuvre ces stratégies, il faut amener un plus grand nombre de femmes entrepreneures à envisager l'exportation comme moyen de croissance et à prendre des mesures pour planifier et réaliser des ventes sur les marchés d'exportation.

L'IFA aide les femmes entrepreneures à repérer des débouchés sur les marchés internationaux et à en tirer parti : en faisant en sorte qu'un plus grand nombre de femmes entrepreneures aient accès aux programmes et aux activités en matière d'exportation mis en œuvre par l'APECA et les autres ministères et organismes œuvrant dans le domaine du commerce; en invitant les femmes propriétaires d'entreprises à prendre part à des missions commerciales; en favorisant l'accès aux séances de formation et aux séminaires sur l'exportation, ainsi qu'aux activités de sensibilisation aux marchés pour les futurs exportateurs.

INFORMATION :

APECA Nouveau-Brunswick : 1 800 561-4030

APECA Terre-Neuve-et-Labrador : 1 800 668-1010

APECA Nouvelle-Écosse : 1 800 565-1228

APECA Île-du-Prince-Édouard et Tourisme : 1 800 871-2596

Enterprise Cape Breton Corporation : 1 800 705-3926

ou visitez le site Web : www.acoa-apeca.gc.ca/ff/business/entrepreneurship/wbi/wbi.shtml

Initiative pour les femmes entrepreneures, Diversification de l'économie de l'Ouest

CE QUE C'EST : Financée par Diversification de l'économie de l'Ouest, l'Initiative pour les femmes entrepreneures (IFE) fournit de l'information commerciale et des services aux entreprises, spécialement adaptés aux besoins des femmes entrepreneures des provinces de l'Ouest. Chaque province a mis sur pied un organisme relevant de cette initiative. Ces groupes sans but lucratif offrent un accès à des prêts et à des services consultatifs, une orientation vers les services disponibles et une foule de produits et de services exclusifs. Il y a des bureaux de l'IFE à Kelowna, à Calgary, à Saskatoon et à Winnipeg, ainsi que des annexes à Vancouver, à Edmonton et à Regina.

OBJECTIFS : Diversification de l'économie de l'Ouest Canada a mis sur pied, en 1994, l'Initiative pour les femmes entrepreneures (IFE) afin de promouvoir l'entrepreneuriat comme choix de carrière pour les femmes, de déterminer les lacunes en matière de services et de financement auxquels sont confrontées

les femmes entrepreneures et d'y remédier. Offerts de façon directe ou indirecte, les services visent à améliorer l'accès au financement, aux études et à la formation, aux conseils d'affaires, au suivi des prêts, à l'information, aux réseaux et au mentorat.

AIDE À L'EXPORTATION : De façon générale, cela englobe aussi bien le mentorat et l'information sur les ressources en matière de formation que les organisations œuvrant dans le domaine, comme l'Organization of Women in International Trade (OWIT), qui offre une aide aux femmes propriétaires d'entreprise désireuses d'étendre leur activité sur le marché mondial.

INFORMATION :

Women's Enterprise Society of B.C.

Numéro sans frais en Colombie-Britannique : 1 800 643-7014

Site Web : www.wes.bc.ca

Alberta Women's Enterprise Initiative Association

Numéro sans frais en Alberta : 1 800 713-3558

Site Web : www.aweia.ab.ca

Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc.

Numéro sans frais en Saskatchewan : 1 800 879-6331

Site Web : www.womenentrepreneurs.sk.ca

Women's Enterprise Centre of Manitoba

Numéro sans frais au Manitoba : 1 800 203-2343

Site Web : www.wecm.ca

DEO, numéro sans frais (accessible seulement dans l'Ouest du Canada) 1 888 338-WEST (9378)

Site Web : www.deo.gc.ca

Des centres de services pour les femmes entrepreneures ouvriront bientôt leurs portes dans le centre du pays

Faisant écho aux recommandations contenues dans le rapport du Groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneures, deux nouveaux centres de services pour les femmes entrepreneures ouvriront leurs portes cette année pour desservir les importants marchés de Montréal et de Toronto. Ces centres offriront de la formation, des services de conseils et des services d'information, ainsi que d'autres programmes et services pour aider les femmes entrepreneures à démarrer ou à élargir leur entreprise.

INFORMATION :

TORONTO :

Candice Rice

Centre de commerce international

Tél. : (416) 973-5157

Courriel : rice.candice@ic.gc.ca

MONTRÉAL :

Sylvain Savigne, gestionnaire

Développement économique du Canada

Tél. : (514) 496-5473

Courriel : sylvain.savigne@dec-ced.gc.ca

Société d'aide au développement des collectivités

Tél. : (418) 658-1530

Courriel : sadc@ciril.qc.ca

Organization of Women in International Trade; OWIT-Toronto et OWIT-Alberta

CE QUE C'EST : Il s'agit des sections canadiennes de l'Organization of Women in International Trade (OWIT), organisation professionnelle sans but lucratif ayant pour mandat de promouvoir la participation des femmes d'affaires au commerce international, qui compte plus de 5 000 membres dans le monde entier.

OBJECTIFS : Promouvoir le statut et les intérêts des femmes d'affaires dans le commerce international grâce à l'établissement d'un réseau mondial de contacts commerciaux. Promouvoir les échanges internationaux et le commerce, établir des relations d'affaires internationales et les enrichir, particulièrement entre femmes d'affaires, et aider les membres à développer leurs compétences en matière de commerce international et à se tenir au courant des grandes questions mondiales.

SERVICES : Établissement d'un réseau grâce aux réunions des sections locales et à la conférence internationale tenue chaque année; accès à un site Web international, à des contacts commerciaux mondiaux, à des cours et à de la formation dans le cadre de réunions thématiques, à des ateliers et à des séminaires; bulletins d'information instructifs.

COÛT : Cotisation annuelle de 125 \$ (Toronto); de 75 \$ (Alberta). Ouvert aux exportatrices et aux importatrices, aux fournisseuses de services et aux représentantes du gouvernement œuvrant dans le domaine du commerce international.

INFORMATION :

TORONTO :

GAIL MORRIS, (416) 253-1500

COURRIEL : gail.morris@sympatico.ca

www.wito.ca

ALBERTA :

Leann Hackman-Carty, (403) 214-0224

COURRIEL : leann@concreteglobal.com

www.owit.org

www.owit.org/albertapages.html

Autres organisations pour les femmes d'affaires

Les femmes chefs d'entreprise du Canada

Tél. : (416) 388-5586

www.wec.ca

Association canadienne des femmes cadres et entrepreneurs

Tél. : (416) 756-0000

www.cawee.net

Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs

Numéro sans frais : 1 877 754-0555

www.nlowe.org

Prince Edward Island Business women's Association

Numéro sans frais : 1 866 892-6040

www.peibwa.org

Centre for Women in Business, Mount Saint Vincent University

Tél. : (902) 457-6449

www.msvu.ca/cwb

L'Association des corporations de développement communautaire du Nouveau-Brunswick : pour accéder au Programme de conseils aux entreprises et de services à la collectivité de l'Initiative Femmes en affaires, communiquez avec :

Grand-Falls : (506) 473-9775

Shediac : (506) 533-8711

Bathurst : (506) 548-7793

Fredericton : (506) 452-3918

Saint Jean : (506) 636-3780

www.nbcdbc.ca/main.htm

Réseau des femmes d'affaires du Québec

Numéro sans frais : 1 800 332-2683

www.rfaq.ca

Women Business Owners of Manitoba-Winnipeg Chapter

Tél. : (204) 775-7981

www.wbom.mb.ca

Mission commerciale des femmes d'affaires intéressées par les marchés mondiaux

• Du 31 mars au 2 avril 2004 Vancouver (C.-B.)

• Jumelage d'entreprises • Invités internationaux

• Tables rondes spécialisées

Joignez-vous aux femmes venues des États-Unis, d'Australie, de Nouvelle-Zélande, d'Irlande et du Canada. Activité parrainée par le Groupe financier RBC, en collaboration avec la Global Banking Alliance for Women

Visitez le site Web à www.womentradingglobally.com

ou composez le numéro : 1 800 672-0103

*Autres possibilités de jumelage d'entreprises à Toronto, le 5 avril 2004