

DOUZE LEÇONS SUR L'INVESTISSEMENT AVEC UNE PERSPECTIVE SENSIBLE AU GENRE



© Centre du commerce international 2021

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Adresse : ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

Boîte postale : ITC
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

Courriel : itcreg@intracen.org

Internet : <http://www.intracen.org>

DOUZE LEÇONS SUR
L'INVESTISSEMENT AVEC UNE
PERSPECTIVE SENSIBLE AU GENRE

À PROPOS DU DOCUMENT

Le manque de connaissances sur les options existantes et les démarches associées, la difficulté à comprendre les termes financiers et le manque de garanties empêchent les femmes de rechercher un financement. Ce rapport s'appuie sur l'expérience de bailleurs de fonds qui appliquent l'investissement avec une perspective sensible au genre pour pouvoir aider les femmes à relever les défis auxquels elles font face. Ainsi, ils donnent des pistes sur les meilleures pratiques à adopter pour intégrer une perspective sensible au genre dans les décisions d'investissement et les cadres d'impact.

Les 12 leçons présentées ici proviennent directement de l'expérience de terrain de bailleurs de fonds. Elles se traduisent par des points d'action destinés à guider les fonds d'investissement, les sociétés financières privées, les organisations de financement du développement, les institutions de microfinance et les banques dans la conception, la mise en œuvre et le renforcement des stratégies d'investissement axées sur une perspective sensible au genre afin d'aider à combler le manque de capitaux estimé à \$300 milliards pour les femmes entrepreneures des pays en développement.

Éditeur : Centre du commerce international (ITC)

Titre : Douze leçons sur l'investissement avec une perspective sensible au genre

Date et lieu de parution : novembre 2022, Genève

Nombre de pages : 36

Langue : Français

Numéro de document ITC : SIVC-21-89.E

Citation : Centre du commerce international 2021. *Douze leçons sur l'investissement avec une perspective sensible au genre*. ITC, Genève.

Pour plus d'informations, contacter : Anna Zaleski Mori (mori@intracen.org)

L'ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications pour une diffusion plus large. De courts extraits de cet article peuvent être librement reproduits, avec mention de la source. Une autorisation doit être demandée pour une reproduction ou une traduction plus étendue. Une copie du matériel réimprimé ou traduit doit être envoyée à l'ITC.

Image(s) numérique(s) sur la couverture : © Shutterstock

© Centre du commerce international (ITC) 2022

L'ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse (www.intracen.org)

Avant-propos

Les femmes jouent un rôle essentiel dans l'environnement international et commercial, ainsi que dans l'économie au sens large. Il est essentiel d'investir dans les femmes pour soutenir les efforts de redressement au niveau mondial après la COVID-19. C'est aussi tout simplement une bonne affaire et c'est directement lié à la réalisation des objectifs de développement durable des Nations unies.

En tant qu'entrepreneures, travailleuses et soutiens de famille, les femmes sont en première ligne et contribuent à l'économie mondiale. Nous savons que lorsque les femmes perçoivent un revenu, elles en consacrent une plus grande partie que les hommes à la santé, à l'alimentation et à l'éducation de leurs enfants – une tendance qui, si elle est encouragée, peut contribuer à briser les cycles intergénérationnels de la pauvreté.

En matière de commerce, les recherches du Centre du commerce international (ITC) prouvent que les entreprises exportatrices dirigées par des femmes gagnent plus, emploient plus de personnes et versent des salaires plus élevés que les entreprises non exportatrices dirigées par des femmes. Pourtant, en réalité, les femmes ne possèdent que 20 % des entreprises exportatrices.

L'accès au financement est l'un des principaux défis que les femmes doivent relever pour faire avancer leurs projets commerciaux et réussir sur les marchés régionaux et mondiaux. Le manque de capitaux pour les femmes entrepreneures est estimé à \$300 000 milliards. Ce déficit se perpétue en partie parce que les femmes continuent de rencontrer des obstacles à l'inclusion financière, influencés par divers facteurs tels que les normes culturelles, le manque d'informations financières, de garanties, de compréhension des procédures et de capacité à satisfaire aux exigences.

En tant que facilitateurs et participants du marché, les investisseurs sont dans une position unique pour changer cette situation et bénéficier de l'ajout d'une perspective sensible au genre à leurs portefeuilles d'investissement. De nombreux éléments indiquent que l'adoption d'une perspective sensible au genre dans les perspectives d'investissement peut débloquer des opportunités de rendements plus élevés, de croissance et de développement durable.

Bien que l'expression « investissement axé sur une perspective sensible au genre » soit relativement nouvelle, de nombreux bailleurs de fonds appliquent désormais des stratégies d'investissement axées sur les perspectives sensibles au genre. En effet en 2020, par exemple, le 2X Challenge a célébré sa réussite en mobilisant \$4,5 milliards d'investissements intelligents en matière de genre en deux ans, dépassant de 50 % son objectif initial de mobiliser \$3 milliards d'ici à la fin de 2020. Mastercard a investi \$20 milliards dans CNote pour aider les entreprises appartenant à des femmes et à des minorités à se remettre de la pandémie. ITC, CARE et Bamboo Capital Partners ont lancé le CARE-SheTrades Impact Fund pour soutenir les petites entreprises dirigées par des femmes en Asie du Sud-Est.

Si l'investissement axé sur une perspective sensible au genre gagne du terrain, l'efficacité de ces stratégies varie. Les faits révèlent que les bailleurs de fonds ont été confrontés à divers défis en cours de route.

Ce guide présente des preuves ciblées et des leçons apprises de première main lors de l'application de stratégies d'investissement axées sur les perspectives sensibles au genre. Dans l'ensemble de l'écosystème financier, les professionnels des fonds d'investissement, les sociétés de capital-investissement, les institutions de financement du développement, les institutions de microfinance, les agences gouvernementales, les organisations de soutien aux entreprises et aux investissements, ainsi que les banques ciblant les petites et moyennes entreprises ont tous beaucoup à gagner des informations et des solutions présentées dans ce rapport. Les informations fournies visent à les aider à combler les lacunes et les besoins non satisfaits des entreprises dirigées par des femmes, tout en améliorant l'accès au financement pour les femmes entrepreneures.

J'espère que les leçons et les recommandations partagées dans ce guide susciteront des contributions significatives en faveur de stratégies d'investissement réussies dans des perspectives sensibles au genre.



Pamela Coke-Hamilton

Directrice exécutive

Centre du commerce international

Remerciements

Le Centre du commerce international (ITC) remercie les 1 908 micro, petites et moyennes entreprises détenues et dirigées par des femmes qui ont participé à l'enquête de l'ITC sur les besoins financiers et non-financiers des femmes.

Le rapport a été préparé par Gaëlle Bonnieux, travaillant en tant que consultante indépendante et experte en investissement engagée par l'ITC sous la supervision d'Anna Zaleski Mori, responsable des partenariats et des programmes (ITC). Nous remercions Leticia Johnson (consultante) pour avoir rassemblé les données, préparé les questionnaires et organisé les entretiens.

Nous remercions également Anders Aeroe, Vanessa Erogbogbo, Judith Fessehaie, Aida Lizbeth Becerra Garza (tous de l'ITC) et Kia Da Silva Cunha (consultant) pour leur soutien, leurs retours et leurs commentaires.

L'ITC souhaite remercier les contributeurs distingués suivants pour avoir partagé leurs idées : Hellen Makandi, Catherine Mburu et Susan Situma (Absa Bank Kenya), Katherine Milligan (Bamboo Capital), Verónica María Correa (Bambuterra), Julio Mupemba (Investisseurs et Partenaires), Elena Matthiolius (Finance in Motion), Alice Lajwa et Irene Kose (Opportunity Bank Uganda), Amena Islam (Pristine Coconut & Coir Ltd), Monya Bassingthwaighte (responsAbility Investments AG), Jennifer Buckley (SEAF), Gabriele Nowak (Sunworld Safaris Ltd), Efe Usin (Union Bank Nigeria Plc.) et Ana Krystel Heras (Viwala).

L'ITC souhaite également remercier Natalie Domeisen et Anne Griffin (toutes deux de l'ITC), qui ont supervisé la production et le contrôle qualité, Jennifer Freedman, qui a édité le rapport, Elisabeth Vequaud (ITC) qui a contrôlé la qualité de la traduction au français, Iva Stastny Brosig pour la mise en page et Serge Adeagbo (ITC) pour l'assistance graphique et l'impression.

L'initiative SheTrades de l'ITC est soutenue par les gouvernements du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, de la Norvège, des Pays-Bas, de la Suède, de l'Islande, du Danemark, de la Finlande, de l'Allemagne et du Japon, ainsi que par le United Postal Service, l'Union européenne, Mary Kay, le Fonds de l'OPEP pour le développement international et le Cadre intégré renforcé.

Ce rapport a été traduit avec le soutien du projet SheTrades Afrique de l'Ouest financé par l'Agence coréenne de coopération internationale (KOICA). Nous remercions KOICA pour sa généreuse contribution.

NOS FINANCEURS

L'initiative SheTrades est reconnaissante pour le partenariat et le financement de :



NOS CONTRIBUTEURS

Nous remercions nos partenaires contributeurs :



Table des matières

À propos du document.....	iv
Avant-propos.....	v
Remerciements.....	vi
Acronymes.....	xi
Résumé analytique.....	xii
LANCEMENT D'UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT SENSIBLE AU GENRE.....	1
Qu'est-ce que l'investissement avec une perspective sensible au genre ?.....	2
Par où commencer ?.....	3
Les données issues des enquêtes et des entretiens.....	5
La plupart des personnes interrogées à l'enquête sont en Afrique.....	6
CHAPITRE 2 ■ DE QUOI ONT BESOIN LES FEMMES ENTREPRENEURS ?.....	8
Les besoins financiers : un financement à long terme pour se développer.....	9
Les besoins non-financiers : données, connaissances et produits adéquats.....	9
CHAPITRE 3 ■ LES BAILLEURS DE FONDS : CE QUI MARCHE, CE QUI NE MARCHE PAS.....	11
Exemples de fonds et de solutions d'investissement.....	11
Enseignements tirés du ciblage des femmes entrepreneurs et des dirigeantes ?.....	13
Qu'a-t-on appris lors de l'élaboration d'une approche d'investissement sensible au genre ?.....	13
Qu'a-t-on appris lors de la mise en œuvre d'une approche d'investissement sensible au genre ?.....	14
CHAPITRE 4 ■ POINTS À RETENIR ET RECOMMANDATIONS.....	16
Les facteurs clés pour réussir son investissement sensible au genre.....	16
Point de départ.....	17
Développement des pipelines.....	17
Structuration.....	17
Post-investissement.....	17
Liste de contrôle pour garantir le succès d'une approche ciblant les entreprises appartenant à des femmes.....	17
NOTES DE FIN DE DOCUMENT.....	18
RÉFÉRENCES.....	19

GRAPHIQUES

Graphique 1 :	Le Nigeria et le Kenya sont les principaux participants à l'enquête.....	6
Graphique 2 :	Les années d'exploitation sont un facteur clé de la gestion financière.....	7
Graphique 3 :	La plupart des femmes utilisent leur propre argent pour créer une entreprise.....	8

ENCADRÉS

Encadré 1 :	SheTrades Invest.....	4
Encadré 2 :	Études de cas : Sunworld Safaris.....	10

TABLEAU

Tableau 1 :	Principales priorités des femmes entrepreneures et des investisseurs.....	16
-------------	---	----

Acronymes

Sauf indication contraire, toutes les références aux dollars (\$) renvoient aux dollars des États-Unis, et toutes les références aux tonnes se rapportent aux tonnes métriques.

AFAWA	Action positive en faveur des femmes en Afrique
ITC	Centre du commerce international
SEAF	Fonds d'aide aux petites entreprises
PME	Petites et moyennes entreprises



Résumé analytique

L'autonomisation économique des femmes est essentielle pour stimuler la compétitivité des entreprises, contribuer à une croissance économique inclusive et bâtir des sociétés équitables. Investir en faveur des femmes participe aux objectifs de développement durable des Nations unies et favorise également la performance des portefeuilles des investisseurs.

Bien que le terme « gender lens investing » (investissement avec une perspective sensible au genre) soit apparu il y a tout juste 10 ans, de nombreux bailleurs de fonds appliquent aujourd'hui des stratégies d'investissement sensibles au genre.

L'efficacité de ces stratégies est toutefois variable et les femmes entrepreneures peinent à obtenir les fonds dont elles ont besoin pour développer leur entreprise. La Société financière internationale estime que le déficit de financement en faveur des femmes entrepreneures dans les économies en développement se situe entre \$260 et \$320 milliards.

Ce rapport se concentre sur les lacunes qui subsistent pour répondre aux besoins financiers des entreprises dirigées par des femmes et met en évidence les leçons apprises par les investisseurs et les femmes entrepreneures. Il présente ce qui fonctionne ou non en matière d'investissement dans une perspective sensible au genre, tout en fournissant des recommandations aux investisseurs potentiels et existants dans les entreprises appartenant à des femmes.

Ce guide s'adresse aux professionnels de l'investissement, aux gestionnaires d'actifs, aux fonds d'investissement, aux sociétés financières privées, aux institutions de financement du développement, aux institutions de microfinance et aux banques ciblant les petites et moyennes entreprises des marchés émergents.

Sur la base d'une enquête menée au niveau mondial auprès de près de 2 000 femmes chefs d'entreprise et d'entretiens avec neuf investisseurs, ce rapport de l'initiative SheTrades du Centre du commerce international propose 12 suggestions aux investisseurs qui souhaitent élaborer une stratégie avec une dimension genre ou renforcer et approfondir leur impact sur les femmes. Ce guide vise à partager ce qui a fonctionné et à améliorer l'efficacité des futures stratégies d'investissement dans une perspective sensible au genre.

Ce que disent les investisseurs :

12 leçons pour améliorer le financement des entreprises dirigées par des femmes¹



1. **Garantir l'adhésion.** Abordez les idées fausses et assurez-vous du soutien de la direction avant d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie d'investissement avec une perspective sensible au genre.



2. **Adopter un langage commun.** Les parties prenantes (en interne ou dans le cadre d'un partenariat) ont besoin de termes communs pour garantir une conception efficace de la stratégie, surtout lorsqu'elles travaillent en partenariat avec d'autres parties prenantes.



3. **Ne pas réinventer la roue.** Utilisez les initiatives ou l'expertise existantes comme point de départ et appuyez-vous sur la connaissance du secteur.



4. **Utiliser les réseaux pour donner de la visibilité aux entreprises.** Les partenariats avec les réseaux et les associations de femmes rendent les entreprises dirigées par des femmes plus à l'aise. Examinez les canaux de distribution et demandez-vous s'ils peuvent fournir une visibilité.



5. **Un marketing ciblé pour encourager les femmes à postuler.** Adoptez une approche marketing ciblée pour encourager les femmes à demander un financement.



6. **Développer une spécialisation.** Nommez une personne ou une équipe chargée de l'égalité des genres en interne pour vous assurer que vos produits répondent effectivement aux besoins des femmes.



7. **Ajouter des produits et des services non-financiers à votre offre.** Les femmes chefs d'entreprise ont besoin de produits et de services non-financiers pour être plus confiantes, puis développer compétences en matière de leadership et leurs connaissances financières.



8. **Améliorer votre équipe.** La formation du personnel est indispensable et doit inclure les femmes en tant que responsables des relations.



9. **Adapter votre offre.** Adaptez les produits et les exigences pour les petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes, créez des partenariats pour réduire vos risques et proposez des taux d'intérêt attractifs.



10. **Explorer les options numériques permettant de réduire les coûts de transaction.** Les solutions numériques permettent de réaliser des économies d'échelle en automatisant les processus de souscription et de gestion des prêts, ce qui rend le financement des petites entreprises nettement moins cher, plus rapide et plus facile. Les technologies clés comprennent la blockchain, le big data et la technologie mobile.



11. **Collecter des données et mesurer les résultats.** Cela permet de renforcer l'intérêt d'investir dans les entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes.



12. **Cibler les secteurs qui ont souffert pendant la pandémie.** Considérez l'effet COVID-19, car les femmes sont traditionnellement actives dans les secteurs qui ont été les plus durement touchés pendant la pandémie.

Les facteurs clés pour réussir votre investissement en faveur des femmes

Point de départ

Créer le changement de l'intérieur

- ✓ Assurez-vous de l'engagement de la direction et créez un service dédié aux questions d'équité entre les sexes au sein de l'organisation
- ✓ Utilisez les initiatives existantes comme point de départ – restez simple

Développement des pipelines

Développer des partenariats pour offrir des formations, des coachings et un mentorat aux femmes

- ✓ Rendez-vous visible : établissez des partenariats avec des plateformes et des réseaux de femmes
- ✓ Instaurez la confiance par le recrutement de personnel féminin et la formation du personnel
- ✓ Initiez des sessions de formation, des programmes de coaching et de mentorat dirigés par des femmes
- ✓ Initiez des partenariats pour renforcer les capacités des femmes entrepreneures

Structuration

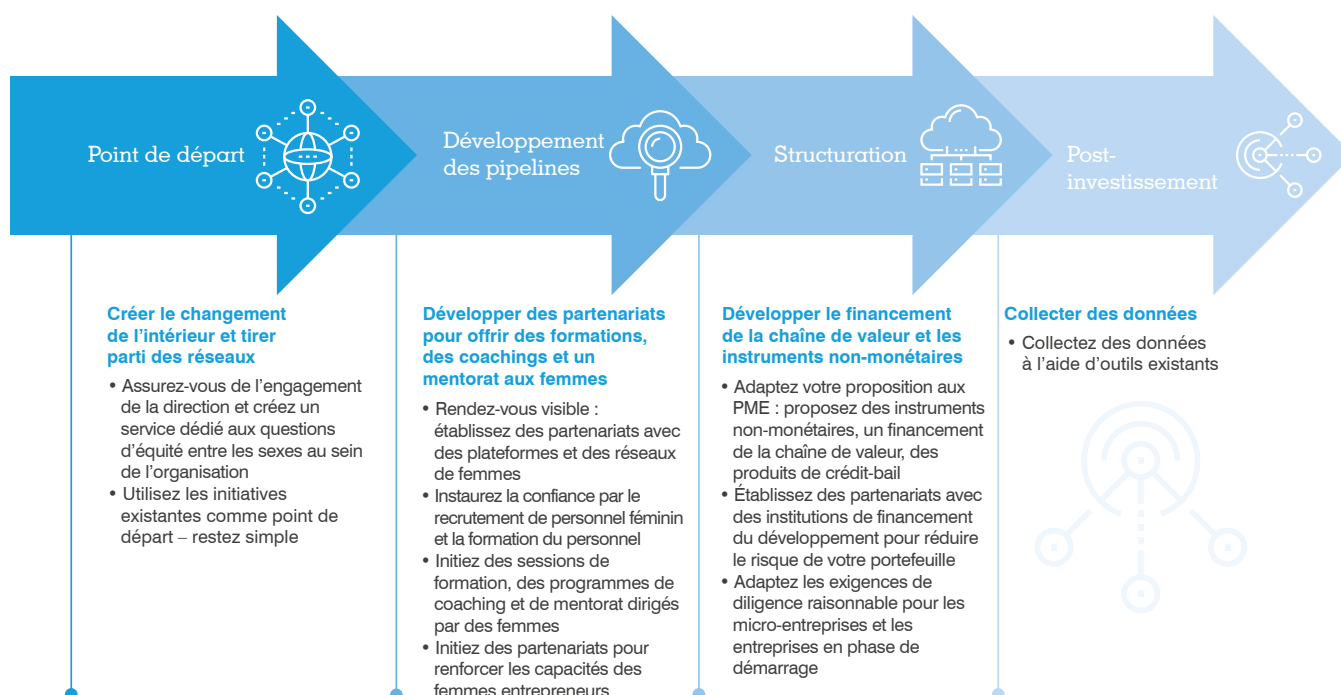
Développer le financement de la chaîne de valeur et les instruments non-monétaires

- ✓ Adaptez votre proposition aux PME : proposez des instruments non-monétaires, un financement de la chaîne de valeur, des produits de crédit-bail
- ✓ Établissez des partenariats avec des institutions de financement du développement pour réduire le risque de votre portefeuille
- ✓ Adaptez les exigences de diligence raisonnable pour les micro-entreprises et les entreprises en phase de démarrage

Post-investissement

Collecter des données

- ✓ Collectez des données à l'aide d'outils existants



CHAPITRE 1

LANCEMENT D'UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT SENSIBLE AU GENRE

Les entreprises appartenant à des femmes représentent une force majeure dans l'économie mondiale. En effet, les femmes possèdent et dirigent environ 30 % de toutes les petites et moyennes entreprises (PME), et ces PME représentent 70 % de l'emploi dans le monde. En Afrique, les femmes constituent l'épine dorsale de l'économie. Avec une femme sur quatre qui crée ou gère une entreprise,² le continent africain a le pourcentage le plus élevé de femmes entrepreneures dans le monde.

Lorsque les femmes perçoivent un revenu, elles en consacrent une plus grande partie que les hommes à la santé, à l'alimentation et à l'éducation de leurs enfants – une tendance qui, si elle est encouragée, peut contribuer à briser les cycles intergénérationnels de la pauvreté (90 % contre jusqu'à 40 % pour les hommes).

Investir en faveur des femmes peut transformer les sociétés

Investir dans les entreprises des femmes réduit les taux de mortalité et d'analphabétisme et pourrait ajouter près de \$12 000 milliards au produit intérieur brut mondial à l'horizon 2025. Les femmes réinjectent également leurs revenus dans l'économie. Une étude de Forbes a révélé que 96 % des femmes ont la responsabilité principale ou partagée des décisions financières de la famille, et qu'elles sont à l'origine de 70 à 80 % de tous les achats de consommation grâce à leur pouvoir d'achat et à leur influence.³

Un manque de capitaux d'une valeur de \$300 milliards pour les femmes entrepreneures

L'investissement en faveur des femmes a un impact social positif et économique, mais il représente également une énorme opportunité de marché inexploitée pour des institutions financières et autres fournisseurs d'affaires qui soutiennent les entreprises appartenant à des femmes. Cependant, les femmes continuent de faire face à de nombreux obstacles à l'inclusion économique en raison de réalités telles que les normes culturelles, les niveaux d'alphabétisation et d'éducation inférieurs, des contraintes de temps et de mobilité, ainsi que l'accès limité aux ressources.

Les femmes ont tendance à être plus conscientes du risque et à bâtir leurs entreprises de manière organique, en suivant une orientation de croissance lente à modérée. Elles ont une confiance limitée dans leur capacité à développer leur entreprise et ont tendance à sous-estimer leurs performances.⁴

Les femmes sont plus fortement concentrées dans les segments informels des micro et petites entreprises, qui ont généralement du mal à obtenir des financements en raison des exigences légales et réglementaires, de l'absence d'états financiers vérifiés, du manque de garanties et de la connaissance limitée des options de financement et de la gestion financière. Dans certains pays, leurs responsabilités en matière de garde d'enfants et de communauté les empêchent également de travailler plus longtemps ou de quitter leur foyer.

La Société financière internationale estime que le manque de capitaux pour les femmes entrepreneures est de \$300 milliards.

De bonnes raisons commerciales d'investir en faveur des femmes

L'investissement en faveur des femmes est encore parfois perçu comme un domaine générant des rendements financiers sous-optimaux. Pourtant, de nombreuses preuves confirment les avantages commerciaux de l'investissement en faveur des femmes. En faisant progresser l'agenda de l'égalité des genres, les entreprises peuvent débloquer des opportunités de rendement et de croissance accrues.

- **Croissance** : Les données provenant de banques servant 22 millions de clients dans 18 pays révèlent que les femmes dépassent les hommes dans la croissance globale du volume de crédit (soit 15 % contre 10 %) et du volume de dépôts (soit 17 % contre 14 %).⁵
- **Réduire le risque du portefeuille** : Une étude publiée par le projet Microfinance rurale et emploi⁶ portant sur les données de 350 institutions de microfinance dans 70 pays confirme qu'un pourcentage plus élevé de clientes est associé à un risque de portefeuille plus faible, à moins de radiations et à moins de provisions (soit 2,9 % de prêts non-performants contre 4,2 % pour les hommes).
- **Rendements plus élevés** : Les entreprises comptant davantage de femmes au sein de leurs équipes de direction ont enregistré des performances supérieures de plus de 4 % par an à celles de leurs homologues moins équitables, selon le rapport précurseur du Credit Suisse sur la diversité des genres, qui a examiné 3 000 entreprises dans 56 pays. Selon le Glenmede Investment Management dans une étude des entreprises du Russell 1000, les entreprises ayant une plus grande diversité de genre telle qu'un directeur général ou un président de sexe féminin, plus de 20 % de femmes au conseil d'administration et plus de 25 % de femmes dans la direction, ont enregistré des performances supérieures, avec des rendements plus élevés et un risque moindre.⁷

L'évaluation des rendements nets sur les marchés émergents effectuée par la Société financière internationale souligne que les entreprises dont le leadership est équilibré sur le plan du genre ont obtenu des augmentations de valeur de 20 à 25 % supérieures à celles des entreprises non diversifiées sur le plan du genre, de l'entrée aux tours de sortie suivants. Une étude réalisée par Mass Challenge et le Boston Consulting Group montre que les start-ups fondées et cofondées par des femmes sont plus performantes dans le temps, générant 10 % de revenus cumulés en plus sur une période de cinq ans, comparé aux start-ups fondées par des hommes uniquement.⁸

- **Réduction des coûts** : En plus de générer des rendements plus élevés et d'avoir de meilleurs taux de remboursement des prêts, les recherches indiquent que les femmes ont tendance à être des clientes fidèles et des investisseurs prudents, ce qui se traduit par des coûts moins élevés pour les investisseurs.

Qu'est-ce que l'investissement avec une perspective sensible au genre ?

La définition de l'investissement avec une perspective sensible au genre est souvent limitée à l'octroi de prêts ou de fonds propres à des entreprises appartenant à des femmes ou dirigées par des femmes. Mais cette définition est incomplète car cette dernière ne prend pas en compte d'autres éléments.

Les investissements avec une perspective sensible au genre sont réalisés pour obtenir de meilleurs résultats commerciaux, sociaux, environnementaux et d'investissement en atténuant les risques, en voyant les opportunités, ou les deux. Selon le Global Impact Investing Network, cela peut se faire en appliquant une stratégie d'investissement à une allocation ou à l'ensemble d'un portefeuille d'investissement qui 1) cherche à s'attaquer aux disparités entre les genres de manière intentionnelle et mesurable et/ou 2) examine les dynamiques de genres pour mieux renseigner les décisions d'investissement.

Utiliser le capital au profit des femmes

Les investisseurs peuvent fournir un accès au capital pour les femmes entrepreneures et les PME dirigées par des femmes, investir dans des entreprises qui abordent l'égalité des genres et/ou dans des entreprises générant de la valeur pour les femmes et les filles.

Selon Suzanne Biegel, fondatrice de Catalyst at Large, les investisseurs désireux d'aborder les problèmes et les opportunités sous-jacents liés au genre et/ou de promouvoir l'équité entre les genres peuvent utiliser un mélange d'approches,⁹ telles que :

- La perspective « accès au capital » qui se concentre sur les investissements qui améliorent l'accès au capital pour les femmes entrepreneures et les entreprises dont les fondatrices, cofondatrices ou dirigeantes sont des femmes. Il peut s'agir d'entreprises en phase de démarrage ayant un accès limité au capital ou d'entreprises établies dont la direction est assurée par moitié par des femmes.
- Les investissements dans des entreprises qui s'attaquent aux inégalités sur le lieu de travail et augmentent la richesse des femmes tout au long des chaînes de valeur. Ces investissements prennent en compte les femmes dans la gestion et en tant qu'employées de manière plus large et ciblent les

entreprises qui visent à avoir une représentation équitable des femmes dans le personnel, la gestion et les conseils d'administration, ainsi que le long de leurs chaînes d'approvisionnement.

- Les investissements dans des entreprises qui génèrent de la valeur grâce à des produits et services qui bénéficient aux femmes et aux filles ou répondent à leurs besoins commerciaux. Cette stratégie considère les femmes et les filles comme des consommatrices et tient compte des entreprises qui tirent parti de ce débouché en offrant des produits ou des services qui répondent à leurs besoins. Ces entreprises fournissent habituellement des biens ou des services liés à la santé des femmes, à l'éducation, aux technologies d'économie de main-d'œuvre ou aux outils d'apprentissage pour améliorer les compétences et les capacités des femmes.

Intégrer l'analyse sensible au genre à l'analyse financière

Les investisseurs peuvent renforcer davantage leur approche de placement axée sur l'égalité entre les sexes en intégrant une perspective sensible au genre à leur processus de placement en :

- Adaptant leur processus de placement pour inclure intentionnellement les facteurs liés au sexe à chaque étape, de l'établissement, de l'analyse et de la diligence raisonnable à la gestion et à la sortie ;
- Élaborant une stratégie interne et une structure qui tiennent compte des aspects sensibles au genre, y compris un énoncé de mission qui mentionne les questions de genre, une structure organisationnelle, une culture, des politiques et un milieu de travail qui favorisent l'égalité des genres et des incitations à changer de comportement.

Ce rapport met l'accent sur les problématiques liées à l'accès au capital pour les entreprises appartenant à des femmes et dirigées par des femmes. Il fournit aux investisseurs les principaux facteurs de succès pour construire ou améliorer leur stratégie axée sur le genre et s'assurer qu'il est efficace tout au long du processus d'investissement.

Par où commencer ?

L'investissement avec une perspective sensible au genre a gagné en popularité au cours des dernières années et de nombreuses initiatives ont été élaborées pour répondre aux besoins financiers des femmes. Une documentation abondante est disponible sur le sujet pour aider les investisseurs à commencer à construire une approche sensible au genre et les mettre en relation avec les femmes entrepreneures. La liste ci-dessous présente des exemples d'initiatives mondiales et régionales :

Initiatives mondiales

- **Programme Banking on Women de l'IFC** : En 2010, l'IFC a lancé son programme Banking on Women, qui offre du financement et de l'expertise aux institutions financières des marchés émergents afin d'élargir les services financiers et les possibilités pour les clientes et les propriétaires d'entreprises. En juin 2021, le programme Banking on Women avait mobilisé et investi plus de \$3 milliards dans des institutions financières, en particulier pour financer des PME dirigées par des femmes. Depuis son lancement, l'initiative a fourni des solutions financières et commerciales à des entreprises dirigées par des femmes par l'intermédiaire de ses institutions financières partenaires, avec 165 projets d'investissement et de services-conseils dans 63 pays. Environ 47 % de ces projets sont réalisés dans des pays de l'Association internationale de développement et dans des milieux fragiles et touchés par des conflits.
- **GenderSmart** : Cette initiative mondiale¹⁰ vise à débloquer du capital sensible au genre à grande échelle en renforçant les capacités et la connectivité des influenceurs en matière d'investissement concernant le financement sensible au genre et des leaders d'opinion, des intermédiaires et des experts. L'investissement sensible au genre fait référence à l'intégration de l'analyse sensible au genre dans le processus d'investissement pour obtenir de meilleurs résultats sociaux et financiers. GenderSmart vise à favoriser l'apprentissage partagé et le dialogue en amplifiant les réussites et les innovations.
- **L'Initiative d'investissement axé sur une perspective sensible au genre du Global Impact Investing Network** : Cette initiative¹¹ appuie les investisseurs d'impact qui intègrent activement, ou qui souhaitent intégrer, une stratégie axée sur les perspectives sensibles au genre dans leur portefeuille d'investissements. L'initiative vise à établir un argument convaincant en faveur de l'investissement dans une perspective sensible au genre et, en fin d'argumentaire, à augmenter le montant de capital déployé dans une perspective sensible au genre. Bien que l'Initiative d'investissement axé sur une perspective sensible au genre et le groupe de travail aient terminé leur travaux, le Global Impact Investing Network s'est engagé à continuer de servir de centre de connaissances pour l'investissement axé sur une perspective sensible au genre.

- **Le 2X Challenge** : Le 2X Challenge¹² a été lancé en juin 2018 comme un engagement majeur des institutions de financement du développement des pays du G7 : Cassa Depositi e Prestiti (Italie), CDC Group (Royaume-Uni), FinDevCanada (Canada), Proparco - Groupe Agence Française de Développement (France), Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (Allemagne), Japan Bank for International Cooperation/ Japan International Cooperation Agency (Japon) et Overseas Private Investment Corporation (États-Unis), maintenant l'US International Development Finance Corporation. Cette initiative vise à débloquer des ressources qui aideront à faire progresser l'autonomisation économique des femmes et l'égalité des genres.

Ces institutions de financement du développement ont depuis soutenu des investissements et des initiatives qui donnent aux femmes des pays en développement accès à des possibilités de leadership, à des formes d'emploi de qualité, à des financements et à un soutien aux entreprises, ainsi que des produits et services qui favorisent l'inclusion ou la participation économique des femmes et des filles. Les critères du 2X Challenge ont été élaborés avec le soutien de Dalberg Advisors afin d'aider les membres à identifier de tels investissements et initiatives.

Depuis le lancement, six membres d'institutions de financement du développement ont rejoint l'initiative : BIO-Invest, Finfund, Netherlands Development Finance Company, Investment Fund for Developing Countries (Danemark), Swiss Investment Fund for Emerging Markets et Swedfund. En octobre 2019, la Banque européenne d'investissement est devenue la première banque multilatérale de développement à adopter les critères 2X. Le 2X Challenge s'adresse aux femmes en tant qu'entrepreneures, dirigeantes, employées, consommatrices et intermédiaires financiers, et définit des critères par catégorie que les investisseurs devraient chercher à atteindre.

- **L'initiative SheTrades et SheTrades Invest** : Le Centre du commerce international (ITC) a lancé l'Initiative SheTrades en 2015. L'initiative vise à combler les écarts entre les genres en aidant les femmes d'affaires à développer leur entreprise grâce au commerce international. SheTrades offre un cadre de sept actions mondiales pour ouvrir des marchés aux femmes et une plateforme en ligne pour aider les femmes entrepreneures à se connecter aux marchés.

Encadré 1 SheTrades Invest

L'Initiative SheTrades promeut un écosystème d'affaires inclusif pour les femmes grâce à une approche multidimensionnelle et multipartite qui comprend les gouvernements, les sociétés et les organismes de soutien aux entreprises. SheTrades Invest est un programme de l'initiative visant à donner aux femmes entrepreneures accès à un ensemble d'institutions financières. Il favorise l'établissement de liens et la réceptivité à l'investissement au moyen de formations, d'ateliers, de webinaires, d'encadrement et de mentorat.

SheTrades Invest a été créé dans le cadre des sept actions mondiales définies par l'Initiative SheTrades pour élargir les opportunités en faveur des femmes entrepreneures en :

- Collectant, analysant et diffusant les données sur la participation économique des femmes ;
- Faisant la promotion des politiques et des accords commerciaux qui favorisent la participation des femmes au commerce ;
- Permettant aux entreprises appartenant à des femmes de participer aux dépenses liées aux marchés publics ;
- Créant des programmes d'approvisionnement d'entreprise qui intègrent la diversité et l'inclusion dans les chaînes de valeur ;
- Abordant les contraintes liées à l'offre en ce qui concerne l'accès aux entreprises appartenant à des femmes ;
- Garantissant le droit des femmes à la propriété et au contrôle des ressources ;
- Comblant le fossé entre les hommes et les femmes pour accéder aux services financiers.

Après le lancement d'un projet pilote, SheTrades Invest a créé une communauté d'investisseurs et d'institutions financières sensibles au genre en contactant le réseau tous les mois, et une communauté d'entreprises détenues par des femmes ayant des besoins financiers particuliers. Suite à ces échanges, SheTrades Invest a conçu un ensemble de solutions d'assistance technique liées au financement et à l'investissement pour les entreprises appartenant à des femmes. Il s'agissait notamment de cours en ligne pour aider les entreprises appartenant à des femmes à naviguer dans leur processus de collecte de fonds, de camps de préparation à l'investissement et de webinaires au Nigeria, au Rwanda, en Ouganda et en Zambie, et de programmes d'encadrement des PME en partenariat avec des institutions financières.

SheTrades a également lancé la série de webinaires Café avec des bailleurs de fonds pour informer les entreprises appartenant à des femmes des options de financement disponibles pendant la pandémie de COVID-19. SheTrades Invest rassemble une communauté de 40 partenaires de financement représentant des actifs sous gestion entre \$50 000 et \$5 millions, avec une perspective sensible au genre. La plupart des investisseurs sont actifs en Afrique et en Amérique latine, dans l'agriculture et l'inclusion financière.

Source : ITC.

Initiatives régionales

- **Investissement en faveur des femmes :** Investissement en faveur des femmes,¹³ une initiative du gouvernement australien qui stimule la croissance économique inclusive en renforçant l'autonomie des femmes en Asie du Sud-Est. Créé en 2016, Investissement en faveur des femmes s'attaque à l'un des enjeux sociaux et économiques les plus critiques de notre époque : l'inégalité de genre. L'initiative encourage et catalyse l'accès au capital pour les PME en Indonésie, au Myanmar, aux Philippines et au Viet Nam. Investissement en faveur des femmes a sponsorisé *How to Invest With a Gender Lens*,¹⁴ rédigé par Value for Women en juillet 2020. Le rapport fournit des outils et des ressources pratiques aux investisseurs situés dans des marchés émergents qui souhaitent combler leurs déficits en matière de diversité et d'inclusion.
- **L'Action positive en faveur des femmes en Afrique (AFAWA) :** Cette initiative panafricaine de la Banque africaine de développement vise à combler le déficit de financement de \$42 milliards auquel sont confrontées les femmes en Afrique. L'initiative adopte une approche holistique fondée sur trois piliers : AFAWA finance, AFAWA technical assistance et AFAWA enabling environment.

L'AFAWA finance comprend un instrument de partage des risques de \$300 milliards pour débloquer \$3 milliards de crédit pour les femmes d'affaires africaines et un système de notation pour évaluer les institutions financières en fonction du niveau des prêts octroyés aux femmes, de leur qualité et de leur impact, et de leur impact socioéconomique. Les meilleures institutions sont récompensées par des conditions de financement préférentielles de la Banque africaine de développement.

L'AFAWA technical assistance offre des services consultatifs aux institutions financières pour assurer la mise en œuvre réussie de leurs portefeuilles de produits pour les femmes et offre des formations aux femmes entrepreneures afin d'améliorer la productivité et la croissance des entreprises.

L'AFAWA enabling environment mobilise les gouvernements africains et d'autres parties prenantes clés pour soutenir les réformes juridiques, politiques et réglementaires et éliminer les obstacles structurels que les femmes rencontrent dans le monde des affaires.

Les données issues des enquêtes et des entretiens

En 2019, SheTrades Invest a lancé un sondage auprès d'entreprises du monde entier, ces dernières étant soit dirigées par des femmes, soit étant de petites entreprises qui profitent aux femmes du monde entier. L'enquête ciblait les PME ayant une expérience des exportations ou un potentiel d'exportation dont les besoins n'étaient pas pris en compte par les institutions financières. Ces entreprises sont considérées comme trop petites pour les banques commerciales et trop grandes pour les institutions de microfinance.

Dans le cadre du processus de demande, les demandeurs ont répondu à une enquête sur l'évaluation des besoins. Les données de l'enquête ont couvert plus de 1 900 femmes de 88 pays différents. Bien qu'ils ne soient pas représentatifs à l'échelle mondiale ou nationale, les résultats de l'enquête font ressortir d'importants défis pour ce groupe d'entreprises.

Pour être éligibles au programme, les entreprises devaient appartenir à hauteur de 30 % au moins à des femmes ou être une PME qui bénéficiait aux femmes et elles devaient opérer dans les secteurs suivants : agriculture ; artisanat ; culture ; éducation ; énergie ; environnement ; services financiers ; santé ; construction de logements ; technologies de l'information et de la communication ; développement des infrastructures et des installations ; fabrication ; services de la chaîne d'approvisionnement ; services d'assistance technique ; textile et habillement ; tourisme ; transport et logistique ; ou eau.

L'enquête comportait des questions sur les sujets suivants :

- **Genre :** femmes propriétaires, femmes gestionnaires, femmes employées
- **Historique :** année de création, nombre d'employés, stade de l'entreprise, capital de démarrage
- **États financiers :** revenus, revenu net, états financiers vérifiés
- **Besoins de financement :** type de financement, objectif, montant et calendrier
- **Commerce :** marché local ou d'exportation, les dettes et les créances en attente

Le questionnaire en ligne a permis à SheTrades Invest de créer une base de données mondiale de plus de 1 900 répondants. Sur ces 1 908 entreprises détenues et dirigées par des femmes, 237 ont participé au programme SheTrades Invest. Une base de données séparée rassemble des informations sur l'impact du programme en termes d'accès à de nouvelles opportunités de financement et d'amélioration des connaissances et des compétences financières.

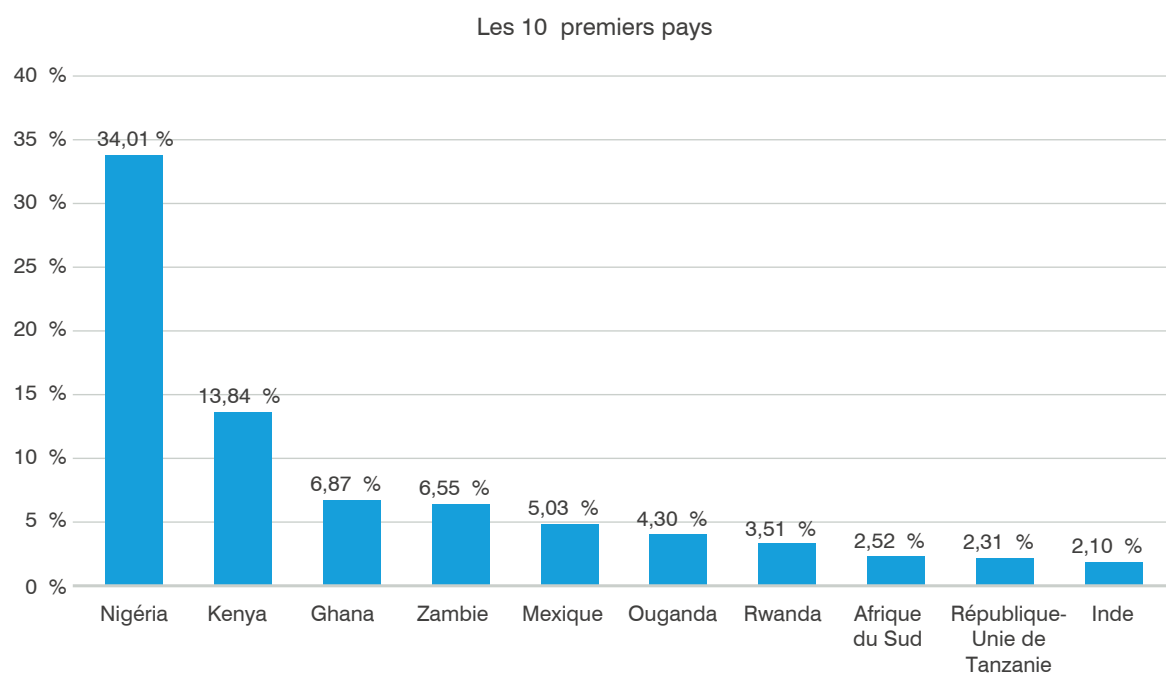
Quatorze entretiens approfondis ont complété les données tirées des questionnaires :

- Cinq femmes entrepreneures de l'Ouganda (Namirembe Offsprings Ltd, agriculture), du Mexique (Bambuterra, infrastructure), de la Zambie (Makeni Harvest, agriculture), du Bangladesh (Pristine Coconut & Coir Ltd, agriculture) et du Kenya (Sunworld Safaris, tourisme). Ces entreprises ont été choisies en fonction de la diversité des régions, des secteurs, des antécédents, de la taille et des besoins de financement.
- Neuf institutions financières : Absa Bank Kenya, Bamboo Capital, Finance in Motion, GroFin, Investisseurs & Partenaires, responsAbility Investments, Small Enterprise Assistance Funds (SEAF), Union Bank Nigeria Plc. et Viwala (New Ventures Group). Les investisseurs comprenaient des investisseurs locaux et internationaux – tant des organismes à but lucratif que des organismes à but non lucratif – ainsi que des fournisseurs de titres de créance et d'actions, des investisseurs qui travaillaient pour la première fois sur la dimension du genre ou de l'impact, des gestionnaires de fonds, des banques et des fournisseurs de microfinance à la recherche de rendements selon les taux actuels du marché.

La plupart des personnes interrogées sont en Afrique

La plupart des entreprises qui ont répondu au questionnaire sont situées en Afrique subsaharienne (82 %), suivie par l'Amérique latine et l'Asie (7 % chacune). Les autres répondants viennent d'Europe, du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord et d'Amérique du Nord. Plus de la moitié des répondants (54 %) viennent du Nigéria, du Ghana ou du Kenya.

Graphique 1 Le Nigéria et le Kenya sont les principaux participants à l'enquête



Source : ITC.

La plupart des répondants travaillent dans l'agriculture, la logistique et le tourisme

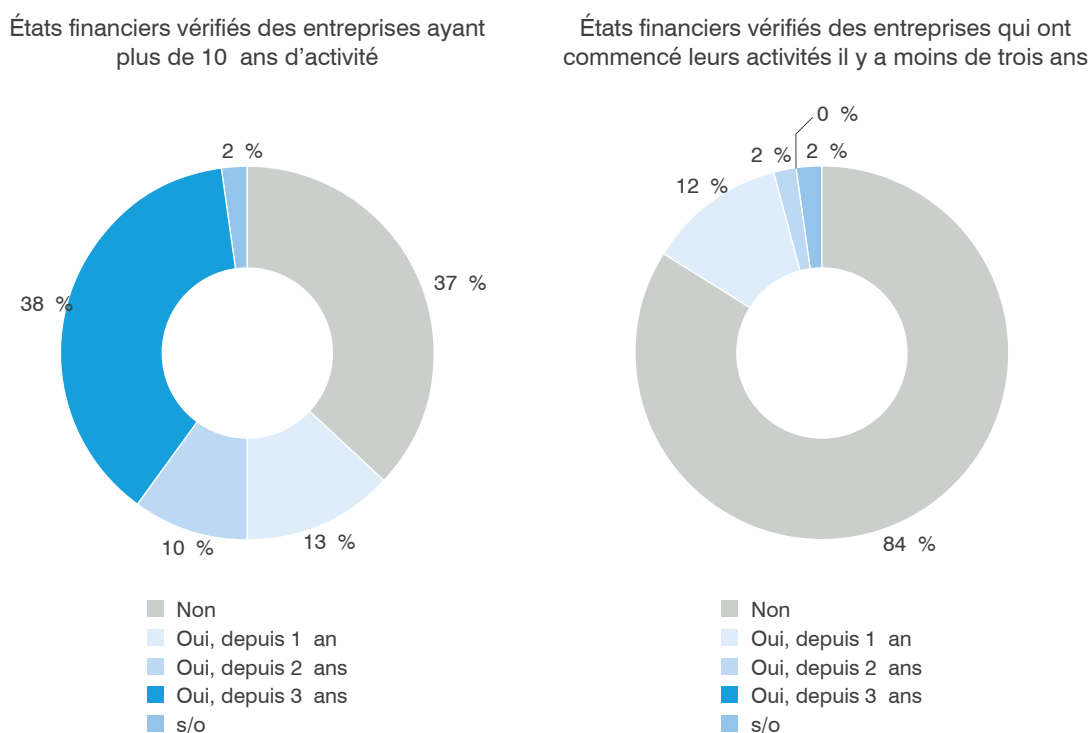
La plupart des personnes interrogées travaillent dans l'agriculture (20 %), suivie par les transports et la logistique (14 %), le tourisme (13 %) et l'énergie (6 %). Il convient de souligner que 40 % des participants à l'enquête travaillent dans plus d'un secteur. La grande majorité de ces entreprises sont dirigées par des femmes (98 %), et les trois cinquièmes ont une participation des femmes supérieure à 80 %.

La plupart des répondants sont des micro ou petites entreprises

La grande majorité (95 %) des entreprises qui ont pris part à l'enquête comptaient moins de 50 employés et 61 % ont déclaré des besoins de financement inférieurs à \$100 000.¹⁵ Environ 88 % des entreprises ayant pris part à cette enquête ont été créées il y a moins de 10 ans, et 31 % il y a moins de trois ans. Près des deux tiers (65 %) ont déclaré qu'elles n'avaient pas encore réalisé de profits, et au moins 63 % n'avaient pas d'états financiers vérifiés.

Les entreprises matures étaient beaucoup plus susceptibles d'avoir des états financiers vérifiés que les entreprises plus jeunes. Quelque 48 % des entreprises créées il y a plus de 10 ans avaient des états financiers vérifiés remontant à au moins deux ans, comparativement à seulement 16 % des entreprises qui ont commencé leurs activités il y a moins de trois ans.

Graphique 2 Les années d'exploitation sont un facteur clé de la gestion financière



Source : ITC.

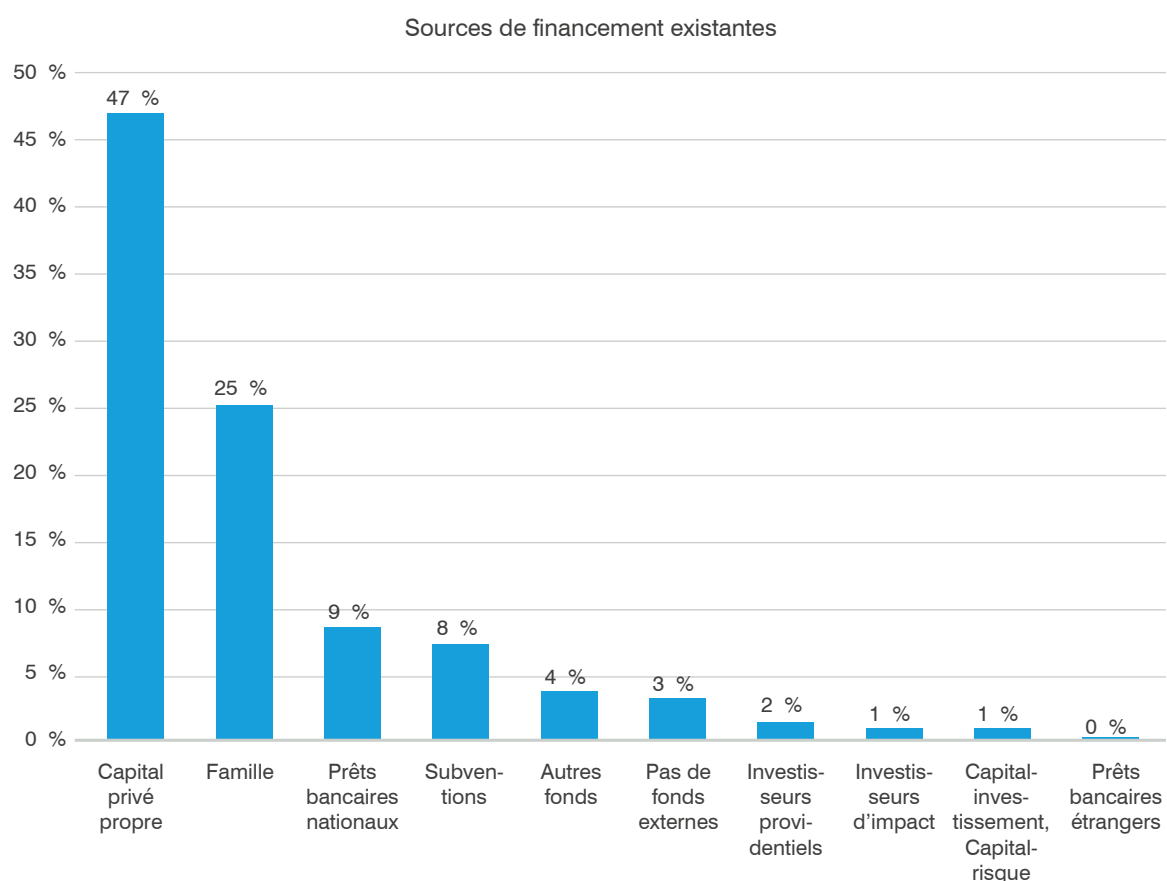
CHAPITRE 2

DE QUOI ONT BESOIN LES FEMMES ENTREPRENEURS ?

Près de la moitié (47 %) des entreprises dirigées par des femmes et appartenant à des femmes incluses dans la base de données ont démarré leur entreprise avec leur propre capital privé, tandis qu'un quart a commencé avec l'aide financière de leur famille. Seulement 16 % étaient financés par des banques locales, des investisseurs providentiels, des investisseurs d'impact ou des sociétés de capital-investissement.

Ces faits confirment les recherches de la Banque africaine de développement¹⁶ suggérant que les femmes entrepreneures en Afrique sont plus susceptibles de se retirer du marché du crédit parce qu'elles sont perçues comme peu solvables. Ces femmes ne présentent pas de demande de financement parce qu'elles sont découragées à l'avance, car elles s'attendent à ce que leur demande soit refusée.

Graphique 3 La plupart des femmes utilisent leur propre argent pour créer une entreprise



Source : ITC.

Les besoins financiers : un financement à long terme pour se développer

La plupart des répondants ont dit avoir besoin de subventions, de capitaux propres ou d'une dette à long terme de moins de \$100 000. Seulement 9 % des participants ont demandé un investissement de plus de \$1 million. Ces entreprises ont demandé du financement pour les raisons suivantes :

- **Investissements dans des infrastructures, des terrains, des machines et de l'équipement** afin d'augmenter les revenus et/ou améliorer la valeur ajoutée et les marges, stimuler la production, diversifier la gamme de produits, améliorer la qualité des produits et obtenir de meilleures marges. Honeycomb Foods Ghana, qui produit des aliments et des boissons sains à partir d'ingrédients cultivés localement, a été créée en 2013 et est détenue et dirigée par une femme. Elle a besoin de \$1 à \$2,5 millions de dettes et de capitaux à long terme pour investir dans des machines pour extraire, mélanger, remplir, pasteuriser, emballer et sceller ses produits, une unité de réfrigération et l'expansion de l'infrastructure.
- **Investissements dans le recrutement**, la formation, les augmentations de salaire et le bien-être du personnel. Ethical Apparel Africa est une entreprise ghanéenne de fabrication et d'approvisionnement de vêtements qui fournit des conseils techniques spécialisés, un contrôle de qualité indépendant, une logistique et une assurance de conformité en Afrique de l'Ouest. Ethical Apparel a besoin de subventions de \$100 000 à \$250 000 pour acheter des autobus afin que les employés puissent se rendre facilement au travail et mettre en œuvre des programmes dédiés à la santé des femmes et à la prévention du paludisme. De tels programmes réduiraient l'absentéisme et les démissions, ce qui garantirait que les commandes soient livrées à temps et générerait plus de profits.
- **Investissement dans le marketing et la communication** afin d'améliorer l'emballage et l'image de marque, développer des plateformes de sites Web et de commerce électronique et élaborer des stratégies de marketing numérique et physique efficaces. Ayofa Essentials Ltd est une entreprise de cosmétiques naturels et de bien-être qui produit et fournit des ingrédients biologiques haut de gamme pour sa gamme de produits de soins de la peau et des cheveux et pour le bien-être général du corps. L'entreprise ghanéenne a été créée en 2017 et compte déjà 100 employés. Ayofa est à la recherche de \$50 000 à \$100 000 pour investir dans son emballage et passer à un emballage 100 % écologique.

Un grand nombre de répondants ont mentionné des investissements dans la certification tels que la certification USDA Organic & Gluten, les Processus réglementaires de conformité de la FDA, ISO 22000 et organic.

Les besoins non-financiers : données, connaissances et produits adéquats

La taille et les antécédents limités des entreprises sondées constituent des obstacles à l'obtention de financement, en particulier de financement à long terme. Les problèmes signalés par les femmes comprennent une connaissance insuffisante des options de financement et des processus de demande, des difficultés à fournir de l'information financière dans le format requis par les institutions financières et l'absence de garanties.

Les entretiens, les données et l'expérience du programme SheTrades Invest mettent en évidence les besoins suivants à chaque étape du processus d'investissement :

- **Point de départ** : Comme nous l'avons déjà mentionné, les femmes entrepreneures comptent souvent sur leur propre argent ou sur leurs réseaux personnels pour obtenir du financement. Les femmes interrogées ont préféré développer leur entreprise de façon organique en réinvestissant leurs bénéfices. Sur cinq femmes interrogées, une seule a demandé un prêt auprès d'une banque locale après 22 ans d'activité. Lorsqu'on leur a demandé pourquoi elles n'avaient pas approché les investisseurs internationaux ou les investisseurs d'impact, elles ont répondu qu'elles n'y avaient jamais pensé.

Muaka Mukwiza de Makeni Harvest Zambia produit des champignons pour le marché local et régional. Elle a créé son entreprise avec ses propres économies. Elle a participé à des programmes du gouvernement et d'organisations non-gouvernementales, mais n'a jamais demandé de prêt. Son principal défi est de savoir où et comment obtenir des fonds : « Vous ne savez pas à qui demander, où aller et comment présenter une demande en bonne et due forme. Il serait utile de rencontrer des femmes qui ont réussi à obtenir un financement et qui sont prêtes à partager leur expérience. »

Parfois, des produits et services financiers destinés aux femmes sont disponibles, mais ils ne sont pas utilisés parce que les femmes ne les connaissent pas.

« Le rôle des leaders visibles, des femmes en tant que cadres ne peut être sous-estimé, il nous donne du pouvoir et nous inspire tous ! »

Elena Matthiolius,
Associée,

Gestion de l'assistance technique,
Finance in Motion

- Les femmes doivent avoir accès aux noms des fournisseurs de capitaux, aux événements de mise en réseau et aux exemples à suivre. La rencontre et la mise en réseau avec des femmes qui ont réussi permettent aux femmes de s'imaginer en tant que chefs d'entreprise et leaders et les encouragent à approcher les investisseurs. Les limitations sociétales et les systèmes de croyances limitent souvent la capacité des femmes à obtenir des prêts. Gabriele Nowak, directrice générale de Sunworld Safaris, explique qu'elle se rend à la banque avec son mari, car les chargés de clientèle au Kenya ne prennent pas les femmes au sérieux.

- **Développement de pipelines :** Au cours des entretiens et dans l'enquête, les femmes entrepreneures ont souvent mentionné qu'elles manquaient de connaissances en matière de gestion financière et de comptabilité et qu'elles s'en remettaient à leurs comptables pour connaître et évaluer la situation financière de leur entreprise. Les participants aux webinaires et aux cours en ligne de SheTrades Invests ont apprécié la formation sur la gestion des flux de trésorerie et la budgétisation, la planification financière, la manière de communiquer des informations financières, et la manière d'élaborer un plan d'affaires et une présentation.

Même dans un pays comme le Kenya, qui dispose de nombreux programmes destinés aux femmes, les femmes d'affaires sont toujours confrontées à de nombreux obstacles liés à la demande pour accéder aux fonds. Pourtant, nous savons que les entrepreneures ayant reçu une éducation financière prennent des décisions financières plus éclairées et évaluent leur solvabilité de manière plus objective. Fournir aux femmes entrepreneures les connaissances et les compétences financières appropriées stimulera leur engagement sur le marché du crédit.

Viwala a développé un programme de formation comprenant cinq modules et géré par des femmes entrepreneures qui ont réussi à obtenir un financement gratuit. Le programme dure cinq mois et couvre des domaines tels que le bien-être et la gestion du stress (famille, entreprise, équilibre entre vie professionnelle et vie privée) ; le marketing numérique (Google Ads, campagnes Facebook) ; les sources financières et quand prendre des crédits ; les ventes (comment faire une présentation ou un storytelling) ; et le nouveau paradigme (modèles financiers dans le domaine de l'impact). Ces sessions de cinq mois sont gratuites.

- **Structuration :** Plusieurs personnes interrogées ont déclaré que leur incapacité à accéder aux garanties signifiait qu'elles devaient avoir accès à des produits¹⁷, des mécanismes d'atténuation de risques ou des garanties alternatifs. Les participantes à l'initiative SheTrades travaillent pour la plupart dans l'agriculture et, en tant que femmes, elles ne possèdent pas les terres que les banques exigent comme garantie.

Erina Nansubuga a créé Namirembe Offsprings Limited Uganda en 2012. L'entreprise produit des tournesols et du soja dans ses propres exploitations et par l'intermédiaire d'un réseau de 1 500 agriculteurs, et exporte vers les pays voisins tels que le Kenya et le Rwanda.

Mme Nansubuga a déclaré que le principal obstacle auquel elle se heurte pour obtenir des fonds est une garantie insuffisante. Elle a réussi à financer ses camions grâce à un produit de crédit-bail offert par Victoria Motors Ltd. Ces \$500 000 sont remboursés par des paiements mensuels et lui permettent d'économiser sur les coûts de location. L'absence de garantie entraîne souvent des taux d'intérêt élevés pour les femmes entrepreneures, qui se sentent exclues du système financier traditionnel et se tournent vers des réseaux personnels et/ou féminins pour soutenir la croissance de leur entreprise.

Encadré 2 Étude de cas : Sunworld Safaris

Sunworld Safaris, fondé en 1997, est un voyageur spécialisé géré par son propriétaire et basé à Nairobi. Gabriele Nowak et son mari ont créé la société en tant que petite entreprise offrant des services de location de véhicules. Le couple a commencé avec trois voitures et a développé l'activité en faisant du porte-à-porte et en proposant des véhicules à la location. Ils ont lentement développé leurs activités et, après deux ans, ont réussi à acheter un nouveau véhicule. Outre la location de véhicules, le couple a lancé des safaris et des camps sur mesure, dirigés par des guides triés sur le volet et compétents.

En 2019, Sunworld Safaris possédait une flotte de 60 véhicules et avait ouvert des succursales en République-Unie de Tanzanie et en Autriche. Après 20 ans d'activité, l'entreprise a réussi à se positionner comme un acteur de moyen à haut de gamme proposant à ses clients des hôtels, des lodges et des camps respectueux de l'environnement, en s'engageant à respecter et à conserver la vie sauvage et à soutenir les communautés locales. En 2019, Sunworld Safaris a employé 45 guides et plus de 200 membres du personnel. La fermeture des frontières suite à l'épidémie à COVID-19 a considérablement ralenti ses activités.

Les Nowak ont lancé la société avec leurs propres économies et ont financé la croissance de l'entreprise en réinvestissant leurs bénéfices dans les infrastructures et le personnel. Sunworld Safaris a contracté son premier prêt auprès d'une banque locale seulement après 22 ans d'activité, en 2019. Gabriele Nowak a déclaré qu'elle n'avait jamais demandé de prêt auparavant en raison des taux d'intérêt élevés et qu'il ne lui était pas venu à l'esprit de s'adresser à des prêteurs internationaux.

Outre son souhait d'avoir accès à des financements et à des taux d'intérêt attractifs, Mme Nowak a déclaré qu'elle devait participer à davantage de salons professionnels internationaux. Même si son entreprise n'a pas enregistré des résultats immédiats lors de sa dernière participation à un tel événement, sa présence l'a aidé à comprendre la dynamique du marché et les flux internationaux.

Source : Interviews avec SheTrades Invest.

CHAPITRE 3

LES BAILLEURS DE FONDS : CE QUI MARCHE, CE QUI NE MARCHE PAS

Le projet Sage 3.0¹⁸ rapporte que 138 fonds ont déployé des capitaux avec une optique sensible au genre en 2020, ce qui représente une augmentation de 58,6 % par rapport à 2019. Ces fonds se définissent comme des fonds à « optique sensible au genre » ou des fonds d'investissement d'impact prenant en compte le genre comme un facteur d'analyse.

Alors que certains investisseurs se positionnent en tant que fonds pour l'égalité des sexes, d'autres se concentrent sur des secteurs ou des zones géographiques clés en intégrant le genre dans leur stratégie d'investissement. Près des deux tiers des fonds inclus dans le rapport sur le projet Sage 3.0 adoptent une perspective sensible au genre pour la première fois, ce qui souligne l'importance croissante du sujet. L'investissement en capital augmente avec le nombre de fonds, avec au moins \$4,8 millions levés, selon les répondants autorisés à divulguer cette information.

Davantage de fonds se concentrent sur les marchés émergents

Environ 80 % des investissements ont été concentrés sur les États-Unis en 2019. Cependant, le projet Sage 3.0 constate une diversité croissante des géographies d'investissement en 2020, avec seulement 38,1 % des fonds indiquant l'Amérique du Nord comme cible. Les fonds récemment créés visent l'Afrique subsaharienne, l'Asie et l'Amérique latine, la première étant la deuxième cible géographique la plus courante.

La plupart des établissements sont des fonds de capital-risque et de capital-investissement qui se concentrent sur les investissements de démarrage allant de \$100 000 à \$1 million. Les cinq premiers secteurs pour ces investissements sont les soins de santé, l'éducation et la formation, l'alimentation, l'agriculture et les technologies financières.

Exemples de fonds et de solutions d'investissement

Exemple de fonds qui investit pour la première fois avec une perspective sensible au genre : Fonds d'opportunités pour les femmes et Fonds d'autonomisation économique des femmes (SEAF)

Small Enterprise Assistance Funds, un groupe mondial de gestion des investissements basé à Washington DC, fournit du capital de croissance et une assistance commerciale aux PME des marchés émergents et en transition, mal desservies par les sources traditionnelles de capitaux. SEAF existe depuis 30 ans et l'autonomisation économique des femmes a toujours fait partie de sa stratégie d'investissement.

SEAF a essayé de lancer un fonds d'autonomisation économique des femmes en Afrique de l'Ouest il y a environ 10 ans, mais les institutions financières de développement et les gouvernements n'étaient pas disposés à le soutenir. Le SEAF Women's Opportunity Fund a été lancé il y a quatre ans en partenariat avec Investing in Women (voir chapitre 1). Le fonds a investi dans six entreprises dirigées par des femmes et/ou appartenant à des femmes en Indonésie, aux Philippines et au Viêt Nam, qui sont actives dans différents secteurs.

Fort de ces résultats, SEAF a créé le SEAF Women's Economic Empowerment Fund en janvier 2020 avec un financement initial de Pædagogernes Pension, un fonds de pension danois pour les enseignants de la petite enfance et les éducateurs de jeunes. Le fonds a bénéficié du soutien financier de la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique et d'Affaires mondiales Canada.

L'objectif est de réunir \$100 millions pour investir en faveur des femmes entrepreneures ainsi que dans des entreprises opérant dans des secteurs où les femmes représentent une grande partie de la main-d'œuvre, celles qui fournissent des produits et des services répondant aux désirs et aux besoins uniques et non-satisfaites des femmes et des jeunes filles, et celles dont la direction démontre un engagement fort en faveur de l'égalité des sexes et d'une plus grande diversité.

Exemple de partenariat adoptant une perspective sensible au genre pour la première fois : Fonds d'impact CARE-SheTrades

L'ITC s'est associé à CARE en 2020 pour créer le Fonds d'impact CARE-SheTrades. Le CARE-SheTrades Impact Fund est un fonds d'investissement axé sur le genre qui cible les entreprises en phase de démarrage ou de croissance qui profitent aux femmes en tant que consommatrices, fondatrices ou employées, et agents économiques dans les chaînes d'approvisionnement en Asie, en particulier au Bangladesh, au Cambodge, en Indonésie, au Myanmar (en attente), aux Philippines et au Viêt Nam, et en Afrique dans des pays comme le Burkina Faso, le Cameroun, l'Éthiopie et le Kenya. Le fonds est indépendant du secteur, mais il se concentrera sur les secteurs clés dans lesquels Bamboo, l'ITC et CARE USA ont une expérience et des antécédents solides, tels que les services financiers, l'accès aux services essentiels comme l'énergie et l'eau propres, et l'agriculture durable.

De manière opportuniste, le fonds évaluera également les investissements dans le commerce électronique - étant donné les conséquences que la COVID-19 a provoquées dans ce domaine - ainsi que les secteurs défensifs résilients aux chocs économiques, tels que la santé et l'éducation.

- Échéance, option de prolongation et taille cible du fonds : Fonds luxembourgeois, ouvert, sans date d'échéance fixe. La taille cible des fonds pour l'Asie et l'Afrique est de \$75 millions chacun, avec une première tranche de pertes de \$15 millions pour chaque fonds.
- Sélection du portefeuille et montée en puissance, réserves : Chaque fonds investira dans cinq à six sociétés du portefeuille chaque année et plafonnera le capital disponible à investir à 80 % afin de garantir une liquidité suffisante du fonds.

Exemple de fonds adoptant une perspective sensible à l'impact pour la première fois avec un programme pour les femmes : GroFin GroWoman

La mission de GroFin s'aligne également sur l'objectif de développement durable n° 5 en mettant l'accent sur les entreprises dirigées par des femmes et sur l'emploi des femmes. GroWoman, l'initiative d'investissement dans une optique de genre de GroFin, a soutenu plus de 122 entreprises appartenant à des femmes, et les femmes ayant 30 % des emplois que ses investissements soutiennent. GroFin est partenaire de l'ITC dans le cadre de SheTrades Invest et travaille également avec le programme Vital Voices pour aider les femmes entrepreneures à apporter des changements positifs dans leurs communautés.

GroFin a parrainé 12 clientes pour la bourse VV GROW, un programme d'accélération d'un an destiné aux femmes propriétaires de PME. Le fonds fournit des financements aux femmes, les équipe d'un savoir-faire commercial pratique et les aide à mettre en place des systèmes et des processus pour mieux gérer leurs entreprises. Le soutien commercial de GroFin permet aux femmes d'affaires de disposer d'un conseiller pour les décisions importantes, qui les met en relation avec d'autres femmes entrepreneures et leur présente un réseau de partenaires, de fournisseurs et de clients potentiels.

Exemple d'une banque développant un produit avec une perspective sensible au genre : Absa Bank Kenya Women Fund

L'Absa Bank Kenya a été la première banque du pays à promouvoir une femme au poste de superviseur d'agence en 1972, et une autre au poste de directeur d'agence en 1977. En 2014, la banque est devenue la première société cotée en bourse au Kenya à atteindre une parité hommes/femmes au niveau du conseil d'administration.

Par le biais du Women Network Forum, Absa met en œuvre des programmes visant à augmenter le nombre de ses travailleuses (actuellement 48 %) et de ses employées occupant des postes de direction. En juillet 2016, Absa Bank Kenya a lancé un partenariat avec l'ITC pour doter 10 000 femmes entrepreneures locales de nouvelles compétences et les mettre en relation avec des opportunités de commerce international d'ici 2020, grâce à un programme baptisé SheTradesKE. Un an après la signature du partenariat, Absa a prêté 160 millions de KES (\$1,5 million) aux femmes et, dès la quatrième année, elle a pu tripler ce montant.

Ce partenariat a permis de démontrer une analyse de rentabilité claire pour ce marché et a conduit à la création d'une proposition à part entière qui sert le marché. En février 2020, l'Absa Bank Kenya a annoncé la création d'un fonds de 10 milliards de KES pour accorder des crédits aux petites et moyennes entreprises appartenant à des femmes au cours des cinq prochaines années. Ce fonds s'inscrit dans le cadre de l'engagement de la banque à autonomiser les femmes en leur donnant accès à des ressources financières et en renforçant leurs capacités pour créer leurs entreprises. Le fonds fournira des prêts garantis et non-garantis, des financements commerciaux, des financements d'actifs, des financements immobiliers et des facilités de fonds de roulement.

Enseignements tirés du ciblage des femmes entrepreneures et des dirigeantes

Cette section examine ce que les investisseurs ont appris lors de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une approche sensible au genre.

Qu'a-t-on appris lors de l'élaboration d'une approche d'investissement sensible au genre ?

- **S'attaquer aux idées fausses concernant l'investissement sensible au genre** : Au cours des entretiens, les investisseurs ont souvent fait référence aux idées fausses sur l'investissement sensible au genre et au scepticisme exprimé par les fournisseurs de capitaux ou les équipes internes.

« Il y a un gros problème de mentalité lorsqu'on parle de l'agenda du genre », déclare Susan Situma de la banque Absa Kenya. « Les gens ne pensent pas que les femmes soient des cibles intéressantes du point de vue commercial ». Bien que l'investissement avec une optique de genre gagne du terrain, l'investissement sensible au genre est toujours considéré comme une activité générant des rendements sur le marché, par opposition à un segment de marché rentable.

Jennifer Buckley, directrice générale de SEAF, affirme que le principal facteur qui empêche les capitaux d'affluer dans ce domaine est l'incertitude des investisseurs quant à savoir si des investissements sensibles au genre permettront d'obtenir des rendements intéressants. D'autres investisseurs, tels que GroFin, ont fait part de leurs difficultés à lever des capitaux pour cibler les femmes entrepreneures. Prouver qu'il existe un argument commercial valable pour cibler les femmes demande de la patience et des données.

C'est pourquoi SEAF a développé une fiche d'évaluation de l'égalité des sexes¹⁹ pour évaluer l'autonomisation économique des femmes et l'égalité des sexes dans les opportunités d'investissement et les entreprises du portefeuille. SEAF recherche des partenaires académiques pour réaliser des hypothèses sur les données collectées et partager les connaissances avec le reste de l'industrie afin de renforcer les arguments commerciaux en faveur des femmes.

- **Adopter un langage commun** : Comme nous l'avons mentionné dans la première section de ce guide, l'investissement axé sur le genre est défini de manière très large et le langage peut varier considérablement. Que l'approche sensible au genre soit définie en interne ou avec des partenaires, Katherine Milligan de Bamboo Capital souligne l'importance de développer un langage commun et de s'accorder sur les priorités. La normalisation est nécessaire pour s'assurer de l'alignement de tous les participants dès le début, et pour faciliter le processus de conception.

Bamboo Capital a adopté une approche de partenariat avec CARE et l'ITC pour développer le fonds d'impact CARE-SheTrades. Le fonds a été conçu à travers un processus collaboratif et itératif basé sur l'expérience des parties prenantes, les résultats de la recherche et les études. Le processus a été long, mais a abouti à un cadre d'impact approfondi, aligné sur les normes plus larges du secteur des fonds avec une perspective sensible au genre et adapté aux capacités de reddition de comptes des bénéficiaires des investissements.

- **Utiliser les initiatives ou l'expertise existantes comme point de départ** : Les investisseurs expérimentés recommandent d'utiliser les informations et les outils déjà disponibles comme point de départ, sans surconcevoir les processus ni essayer de rendre l'approche parfaite dès le départ. Bamboo Capital a utilisé les critères du 2X Challenge pour développer son approche. La collaboration avec des spécialistes des questions de genre peut contribuer à accélérer le processus et à créer une approche sensible au genre adaptée à votre organisation.

SEAF a conçu son tableau de bord sur l'égalité des sexes avec le soutien de Joy Anderson de l'Institut Criterion et de Suzanne Biegel de Catalyst at Large en tant que consultante. GroFin a travaillé avec MEDA, une société de consulting spécialisée dans les questions de genre, pour développer des stratégies spécifiques, des boîtes à outils et des processus de soutien aux entreprises afin de mieux répondre aux besoins des femmes dans les affaires.

Qu'a-t-on appris lors de la mise en œuvre d'une approche d'investissement sensible au genre ?

Avoir une politique est une chose, mais s'assurer de son efficacité en est une autre. Comment s'assurer que l'intention se traduit par une bonne exécution ?

- **Se rendre visible pour les femmes :** Une idée fausse est qu'il n'existe pas de filière de femmes entrepreneures. Cela est possible, mais les investisseurs doivent dire aux femmes qu'elles sont les bienvenues et les inviter. Alice Lajwa, d'Opportunity Bank, affirme que « de nombreuses femmes n'ont pas accès aux financements, non pas parce qu'elles ne le veulent pas, mais parce qu'elles ne savent pas » quelles sont les possibilités et si leur entreprise est éligible.

La création de partenariats avec des réseaux industriels féminins, des associations de femmes et des organisations commerciales peut contribuer à établir le lien avec les femmes entrepreneures et les femmes leaders. Opportunity Bank organise des visites d'agences avec des femmes pour leur présenter ses produits et les encourager à demander un prêt.

- **Adopter une approche marketing ciblée :** Selon Elena Matthiolius de Finance in Motion, « pour encourager les femmes à postuler, il faut une approche marketing ciblant les femmes, qui montre que l'on comprend leurs besoins et qu'on y répond ». Les femmes entrepreneures ont déclaré lors des entretiens qu'elles ne voulaient pas que l'on pense qu'elles recevaient de l'argent d'un fonds parce qu'elles sont des femmes. Elles veulent être jugées sur leurs mérites et l'attractivité de leurs entreprises.

« Si j'ai accès à un programme sur la base de conditions plus favorables, mes pairs vont penser que je ne suis pas un entrepreneur sérieux », a déclaré une personne interrogée. Les investisseurs doivent faire connaître leurs produits en vantant les avantages pour les femmes entrepreneures, et non en les vendant comme des « produits pour femmes ».

- **Nommer une personne ou une équipe chargée de l'égalité des genres en interne :** Pendant les entretiens, les investisseurs ont constaté que les femmes ont tendance à être plus sélectives quant à leurs partenaires de travail. Elles veulent s'assurer qu'elles trouveront un partenaire financier qui partage leur mission et leur vision, et qui comprend leurs besoins. L'instauration de la confiance est possible par le biais de sessions et de forums axés sur les femmes ou d'événements de mise en réseau. La plupart des investisseurs interrogés ont nommé en interne un spécialiste du genre et/ou créé un bureau spécial ou un bureau de transformation afin de mieux comprendre les besoins des femmes, de recueillir les commentaires et de combler les lacunes.

- **Ajouter les produits et services non-financiers :** Susan Situma, de l'Absa Bank Kenya, estime que les femmes veulent un partenaire financier qui les accompagne dans leur démarche. L'approche sensible au genre d'Absa repose sur quatre piliers : l'accès au financement, l'accès aux réseaux, l'accès à l'information et l'accès au mentorat et au coaching. « Il ne s'agit pas seulement de la transaction », explique Situma. « Il s'agit de soutenir et de suivre la croissance de leur entreprise et de leur servir de caisse de résonance ».

« Les femmes recherchent un partenaire financier qui les accompagnera tout au long de leur parcours. »

Susan Situma,
Vice-présidente,
Chef des services bancaires aux PME,
ABSA Bank Kenya

En outre, les investisseurs doivent disposer « d'un programme de formation pour aider les femmes à développer leurs compétences, leur confiance et leur entreprise », indique un expert en matière de genre de l'Opportunity Bank.

- **Améliorez les compétences de votre équipe :** « Le changement d'état d'esprit doit également se produire au niveau des sociétés financières », déclare Hellen Makandi de l'Absa Bank. Les équipes d'investissement et les responsables des prêts doivent être formés pour devenir des conseillers compétents et les équipes doivent être conscientes des préjugés inconscients, informées du potentiel du marché et incitées à approcher les femmes.

Dans le cadre du partenariat avec SheTrades Invest et Opportunity Bank, la Fondation UPS fournit des fonds à la banque pour encourager son personnel à mobiliser davantage de femmes. Elena Matthiolius, de Finance in Motion, et Vymala Thuron, de GroFin, estiment que la formation du personnel est indispensable et qu'elle doit inclure les femmes en tant que responsables des relations avec les clients et chargées des investissements. La présence plus forte des femmes au sein de l'organisation permet d'attirer les femmes entrepreneures.

- **Adaptez votre proposition de PME :** Est-il nécessaire de différencier l'offre destinée aux PME ? La réponse est oui. Bien que les femmes dirigent des entreprises dans les mêmes secteurs que les hommes, elles évoluent dans un environnement dominé par les hommes. Dans certains pays africains, les femmes n'ont pas accès à la terre ou ne la contrôlent pas. Cela entraîne une perception plus élevée du risque par les prêteurs et des taux d'intérêt plus élevés pour les femmes entrepreneures.

- **Adaptez vos produits :** Comme mentionné précédemment, l'accès aux garanties reste un obstacle majeur pour les femmes qui souhaitent bénéficier d'un prêt. La banque Absa s'est attaquée à ce problème en créant des partenariats avec des entreprises pour soutenir les femmes dans leur chaîne d'approvisionnement. Ce programme de financement de la chaîne de valeur de la diversité a obtenu des résultats positifs et la banque envisage de l'étendre.

Parfois, les femmes n'ont pas besoin d'un prêt - elles ont besoin d'instruments non-monétaires tels que des garanties pour obtenir de meilleures conditions de la part de leurs fournisseurs, une lettre de crédit, l'escompte de factures ou le financement de commandes. L'Opportunity Bank utilise la méthodologie des prêts de groupe pour compenser l'absence de garanties : dans le cadre de la responsabilité conjointe, de petits groupes d'emprunteurs sont responsables du remboursement des prêts des autres.

- Adaptez vos exigences : La plupart des femmes gèrent des entreprises informelles et des micro-entreprises en phase de démarrage. Absa Bank a modifié ses critères d'éligibilité pour cibler les femmes gérant des entreprises en phase de démarrage, en activité depuis au moins deux ans et commençant à afficher des signes d'équilibre.

La banque a également supprimé l'exigence de comptes audités pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions KES et qui empruntent moins de 30 millions KES. L'analyse est basée sur les relevés bancaires et les mouvements de trésorerie. Pour faire face à l'absence d'états financiers audités, Viwala a adapté ses conditions de vente aux entreprises appartenant à des femmes, exige moins de garanties et se met en relation avec les autorités fiscales pour effectuer ses analyses.

- Établir des partenariats dans le but de réduire les risques et offrir aux femmes des taux d'intérêt intéressants : Les mesures visant à atténuer les risques, telles que les garanties des institutions de financement du développement ou des organisations internationales, peuvent encourager les prêteurs à offrir des taux d'intérêt intéressants aux femmes. La Fondation UPS a fourni à l'Opportunity Bank Uganda un financement garanti pour réduire les taux d'intérêt des femmes, avec pour objectif de constituer le portefeuille de la banque de 60 % de femmes.

La Société financière internationale, par le biais de son programme Banking on Women, propose également des produits d'atténuation des risques aux institutions financières. À leur tour, ces institutions fournissent des services financiers aux PME appartenant à des femmes.

- **Explorer les options permettant de réduire les coûts de transaction :** Les questions relatives à la taille des transactions réapparaissent régulièrement. Le faible montant moyen des prêts requis par ces micro et petites entreprises, associé à l'approche personnalisée et à la formation nécessaire, peut générer des coûts élevés pour les investisseurs. Les investissements en faveur des femmes constituent pourtant un marché énorme, qui représente une opportunité de 2,69 milliards de KES rien qu'au Kenya. La question est alors : comment saisir cette opportunité à moindre coût ?

Des économies d'échelle peuvent être réalisées en automatisant les tâches de souscription et de gestion des prêts, ce qui rend le financement des PME nettement moins cher, plus rapide et plus facile. Les technologies clés pour transformer les services financiers comprennent la blockchain, le cloud computing, les téléphones mobiles et la connectivité Internet, l'analyse du Big Data, l'interface de programmation d'applications et le code de réponse rapide, selon le Partenariat mondial pour l'inclusion financière.²⁰

Les investisseurs expérimentés dans ce domaine affirment que la fidélité des femmes, le faible taux de défaillance et les revenus générés par les opportunités de vente croisée atténuent les coûts plus élevés liés à l'investissement en faveur des femmes.

- **Collecter des données :** Un nombre croissant de preuves montre la forte corrélation entre l'équilibre entre les genres et le leadership des femmes et la diminution du risque et de la volatilité. Il est néanmoins essentiel de continuer à collecter des mesures et des données pour confirmer cette hypothèse.

L'outil Gender Equality Scorecard© du SEAF et les critères du 2X Challenge peuvent être utilisés comme guide. Le tableau de bord est basé sur six vecteurs de performance en matière d'égalité des genres : l'équité salariale, la participation de la main-d'œuvre, le leadership et la gouvernance, les avantages et le développement professionnel, l'environnement de travail et les chaînes de valeur du pouvoir des femmes. La collecte de données sur les portefeuilles, telles que les actifs sous gestion, les montants déboursés, les taux d'intérêt et de défaut moyens, le retour sur investissement et les dépréciations, contribuerait également à montrer que les entreprises détenues par des femmes peuvent produire des résultats financiers corrects et un impact mesurable.

- **L'effet COVID-19 :** Les femmes dirigent traditionnellement des entreprises dans les secteurs qui ont été les plus touchés par la pandémie de COVID-19, comme le textile et le tourisme. Des investisseurs, dont l'Absa Bank Kenya et l'Opportunity Bank Uganda, ont créé des programmes permettant aux femmes de se structurer et d'accroître leur résilience face aux pandémies climatiques.

CHAPITRE 4

POINTS À RETENIR ET RECOMMANDATIONS

La question demeure : Comment répondre à la fois aux besoins des femmes entrepreneures et aux défis auxquels sont confrontés les investisseurs ? Le tableau 1 résume les besoins des entreprises détenues et dirigées par des femmes, d'une part, et ceux des investisseurs, d'autre part. Il est intéressant de noter que les défis et les besoins se reflètent à chaque étape du processus d'investissement et qu'il est souvent possible d'y répondre grâce aux plateformes ou aux outils existants.

Tableau 1 : Principales priorités des femmes entrepreneures et investisseurs

Besoins des entreprises détenues par des femmes	Comment mener à bien un programme	Besoins des bailleurs de fonds
Accès aux noms d'institutions financières et de modèles	Point de départ	Accès aux noms des femmes entrepreneures et leaders
	▼	
Formation en matière de services financiers	Développement des pipelines	Accès aux états financiers
	▼	
Facilités sans garantie	Structuration	Accès aux garanties et aux mesures d'atténuation des risques
	▼	
Systèmes d'information de gestion	Post-investissement	Accès aux données

Source : Gaëlle Bonnieux

Les facteurs clés pour réussir son investissement sensible au genre

L'investissement en faveur des femmes nécessite un changement de l'intérieur

Un plan délibéré et l'engagement de la direction générale sont essentiels pour développer et mettre en œuvre une stratégie d'investissement ciblant les PME détenues par des femmes. Un alignement interne fort est vital pour garantir que chaque membre de l'organisation s'approprie la proposition et comprenne pourquoi les PME gérées par des femmes constituent le public cible. Il est essentiel de faire participer l'ensemble de l'équipe pour réaliser des bénéfices et atteindre les objectifs fixés. La nomination d'un spécialiste de l'égalité des genres, d'un comité de l'égalité des genres, d'un bureau des femmes ou d'un bureau de la transformation peut permettre de créer une adhésion et une harmonisation internes et de concentrer les efforts.



Point de départ

- **Exploitez les réseaux :** Les partenariats avec les réseaux peuvent contribuer à assurer un effet multiplicateur. Les réseaux de femmes, les associations de femmes et les plateformes telles que SheTrades Invest sont une source d'opportunités commerciales et de connaissances du secteur. Ils agissent comme une plateforme d'approvisionnement et peuvent fournir des informations sur le marché et des liens, réduisant ainsi les coûts d'approvisionnement pour les investisseurs.



Développement des pipelines

- **Développer des partenariats pour offrir des formations, un encadrement et un mentorat aux femmes.** Les personnes interrogées ont mentionné le cloisonnement de différentes interventions et l'absence de coordination entre les forums. De nombreuses initiatives existent déjà, mais il est nécessaire de créer un alignement, d'harmoniser les interventions et d'éviter les doublons.

Même si la mise en place de partenariats peut prendre du temps et nécessite d'aligner le langage et les priorités, les avantages l'emportent largement sur les difficultés. La plupart des investisseurs mobilisent des capitaux philanthropiques pour couvrir ou subventionner partiellement les efforts de renforcement des capacités de leur portefeuille d'entreprises détenues par des femmes et créent des structures d'assistance technique distinctes gérées par des partenaires expérimentés.



Structuration

- **Développer le financement de la chaîne de valeur et les instruments non-monétaires** pour répondre aux besoins des PME gérées par des femmes. Envisagez des produits sans garantie et des conditions de remboursement adaptées. Les mécanismes permettant de constituer un solide portefeuille de prêts qui ne nécessitent pas l'utilisation d'un bien immobilier ou foncier comme garantie comprennent les flux de trésorerie futurs, les contrats de commande, les comptes clients, la méthodologie de prêt collectif et les produits de crédit-bail.

Soyez innovant et explorez des modèles qui utilisent la proposition de vente unique d'une entreprise, les atouts des bases de la gestion des affaires et les flux de trésorerie projetés pour évaluer les risques. Une autre façon d'atténuer les risques est de demander des mécanismes de garantie pour les PME gérées par des femmes qui sont disponibles sur le marché.



Post-investissement

- **Collecter des données :** Des données sont nécessaires pour convaincre les fournisseurs de capitaux qu'il existe une analyse de rentabilité. Le secteur vient tout juste de commencer à rassembler des données pour prouver la valeur et la capacité d'investissement des entreprises appartenant à des femmes, mais les preuves sont encore anecdotiques. Les investisseurs doivent collecter des données de manière cohérente pour évaluer les performances et les lacunes, et soutenir l'innovation pour combler ces lacunes si nécessaire.

Liste de contrôle pour garantir le succès d'une approche ciblant les entreprises appartenant à des femmes

- ✓ Assurez-vous de l'engagement de la direction et créez un service dédié aux questions d'équité entre les sexes au sein de l'organisation
- ✓ Utilisez les initiatives existantes comme point de départ – restez simple
- ✓ Rendez-vous visible : établissez des partenariats avec des plateformes et des réseaux de femmes
- ✓ Instaurez la confiance par le recrutement de personnel féminin et la formation du personnel
- ✓ Initiez des sessions de formation, des programmes de coaching et de mentorat dirigés par des femmes
- ✓ Établissez des partenariats pour renforcer les capacités des femmes entrepreneures
- ✓ Adaptez votre offre aux PME : proposez des instruments non-monétaires, un financement de la chaîne de valeur, des produits de crédit-bail
- ✓ Établissez des partenariats avec des institutions de financement du développement pour réduire le risque de votre portefeuille
- ✓ Adaptez les exigences de diligence raisonnable pour les micro-entreprises et les entreprises en phase de démarrage
- ✓ Collectez des données à l'aide d'outils existants

Notes de fin

- 1 Si les trois premières leçons sont pertinentes avant de mettre en œuvre une stratégie axée sur le genre, elles peuvent également être appliquées pour améliorer les stratégies existantes. Veuillez noter que ces 12 leçons ne sont pas présentées par ordre d'importance
- 2 <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20162017-womens-entrepreneurship-report>
- 3 www.workingforwomen.org
- 4 Zenger, Jack and Joseph Folkman (25 juin 2019). « Recherche : Les femmes obtiennent de meilleurs résultats que les hommes dans la plupart des compétences de leadership » Harvard Business Review, <https://hbr.org/2019/06/research-women-score-higher-than-men-in-most-leadership-skills>
- 5 Van Haeringen, Reintje (Juin 2020). « Opinion : L'analyse de rentabilité de l'investissement en faveur des femmes entrepreneures », <https://www.devex.com/news/opinion-the-business-case-for-investing-in-women-entrepreneurs-97551>
- 6 D'Espallier, Bert, Guérin, Isabelle et Roy Mersland (2009). « Les femmes et le remboursement dans la microfinance : Une analyse mondiale » Document de travail 2009-2. Microfinance et emploi en milieu rural
- 7 Enyard, Julia (2019). « L'investissement dans les marchés publics dans une perspective sensible au genre : Il n'y a pas que les femmes au sommet ». Extrait de https://www.glenmede.com/files/gender_lens_investing_in_public_markets.pdf
- 8 Abouzahr, K., Krentz, M., Harthorne, J. et F. Brooks Taplett (6 juin 2018). « Pourquoi les startups dirigées par des femmes sont meilleures. » Extrait de : <https://www.bcg.com/publications/2018/why-women-owned-startups-are-better-bet.aspx>
- 9 Catalyst at Large et Wharton (2020). « Projet Sage 3.0 : Suivi du capital-risque, du capital-investissement et de la dette privée dans une perspective sensible au genre. »
- 10 <https://www.gendersmartinvesting.com/>
- 11 <https://thegiin.org/gender-lens-investing-initiative>
- 12 <https://www.2xchallenge.org/>
- 13 <https://investinginwomen.asia/>
- 14 <https://v4w.org/wp-content/uploads/2020/07/HOW-TO-GUIDE-REPORT.pdf>
- 15 La Société financière internationale définit les micro et petites entreprises comme des sociétés comptant moins de 50 employés et dont les besoins de financement sont inférieurs à 100 000 dollars.
- 16 <https://www.afdb.org/en/documents/working-paper-317-women-self-selection-out-credit-market-africa>
- 17 Voir le chapitre 3 pour des exemples de produits adéquats permettant de relever les défis auxquels les femmes sont confrontées pour obtenir des financements.
- 18 Voir <https://www.wharton.upenn.edu/story/project-sage-3-0-key-insights-from-the-latest-gender-lens-investing-report/>
- 19 <https://www.seaf.com/womens-economic-empowerment-and-gender-equality/gender-equality-scorecard/>
- 20 https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/saudi_digitalSME.pdf

Références

Abouzahr, K., Krentz, M., Harthorne, J. et F. Brooks Taplett (6 juin 2018). « Pourquoi les startups dirigées par des femmes sont meilleures. » Extrait de : <https://www.bcg.com/publications/2018/why-women-owned-startups-are-better-bet.aspx>

Catalyst at Large, Sasakawa Peace Foundation et SAGANA (Juillet 2020). « Paysage d'investissement dans une perspective sensible au genre : Asie de l'Est et du Sud-Est »

Catalyst at Large et Wharton (2020). « Projet Sage 3.0 : Suivi du capital-risque, du capital-investissement et de la dette privée dans une perspective sensible au genre. »

D'Espallier, Bert, Guérin, Isabelle et Roy Mersland (2009). « Les femmes et le remboursement dans la microfinance : Une analyse mondiale » Document de travail 2009-2. Microfinance et emploi en milieu rural.

Dutch Good Growth Fund (Juillet 2019). « Répondre aux besoins financiers des entreprises appartenant à des femmes dans les marchés émergents : Perspectives du portefeuille de Dutch Good Growth Fund. »

Enyart, Julia (2019). « L'investissement dans les marchés publics dans une perspective sensible au genre : Il n'y a pas que les femmes au sommet. »

Banque européenne d'investissement (2020). « Financement des femmes entrepreneures : Comment stimuler la croissance »

Global Entrepreneurship Monitor, Smith College (2017). « Rapport 2016/2017 sur l'entrepreneuriat féminin. » Recherche sur l'éducation financière et l'entrepreneuriat.

Partenariat mondial pour l'inclusion financière (2020). « Promouvoir le financement numérique et innovant des PME. »

Hunt, Sandi M. et Suzanne Biegel (Juillet 2020). *Projet Sage 3.0. Suivi du capital-risque, du capital-investissement et de la dette privée dans une perspective sensible au genre*. Initiative d'impact social de Wharton.

Banque interaméricaine de développement (2019). « Investir dans une perspective sensible au genre : Comment la finance peut accélérer l'égalité des genres en Amérique latine et dans les Caraïbes. »

Morsy, Hanan, El-Shal, Amira et Andinet Woldemichael (2019). « L'auto-sélection des femmes hors du marché du crédit en Afrique », série de documents de travail N°. 317, Banque africaine de développement, Abidjan, Côte d'Ivoire.

Quinlan, J., & VanderBrug, J. (2016). *Investir dans une perspective sensible au genre : Découvrir les opportunités de croissance, de rendement et d'impact*. Hoboken, New Jersey: John Wilen & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781119182870>

Rockefeller Philanthropy Advisors (2020). « Manuel de l'investissement d'impact ».

Tribe Impact Capital (Novembre 2018). « Vers un investissement dans une perspective sensible au genre. »

Value for Women (2020). « Comment investir dans une perspective sensible au genre : un guide pour les investisseurs dans les marchés émergents. »

Van Haeringen, Reintje (Juin 2020). « Opinion : L'analyse de rentabilité de l'investissement en faveur des femmes entrepreneures. »

Zenger, J., & Folkman, J. (2019). Recherche : Les femmes obtiennent de meilleurs résultats que les hommes dans la plupart des compétences de leadership. *Harvard Business Review*.



Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.