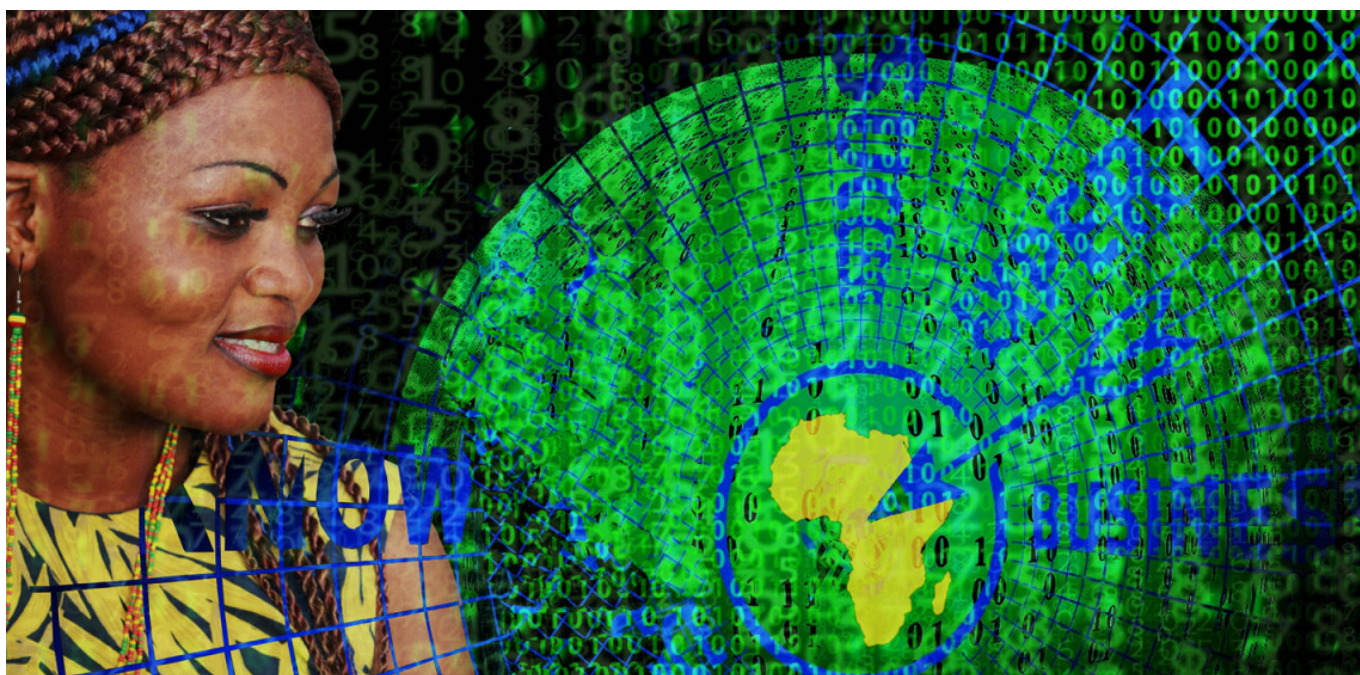


Le genre, pierre angulaire d'une relance inclusive au service d'un secteur privé plus résilient

Jessica Espinoza CEO de 2X Collaborative, Présidente du 2X Challenge - 2X COLLABORATIVE

1 août 2022



Malgré une forte mobilisation des institutions de financement du développement (IFD) ces dernières années, la pandémie de Covid-19 a jeté une lumière crue sur la persistance des inégalités de genre, notamment en termes d'accès au financement dans les marchés émergents. Il est donc urgent de faire tomber les barrières systémiques qui limitent les flux de capitaux vers les fonds « gender-smart » et les entrepreneurs de la diversité. Seule une réponse collective et innovante peut conduire à un changement de paradigme dans le financement du développement.

ancé par les institutions de financement du développement (IFD) des pays du G7 lors du sommet de 2018 au Canada, le 2X Challenge a depuis été rejoint par l'ensemble des membres de l'association EDFI (European Development Finance Institutions). Avec, à la clé, une mobilisation atteignant 11,4 milliards de dollars à la fin 2020, ce qui témoigne d'une excellente vitalité en pleine période de crise liée à la Covid-19.

Au niveau mondial, la pandémie a toutefois mis en lumière les inégalités de genre et creusé les écarts existants dans l'allocation inégale des capitaux. Son ampleur inédite a provoqué différentes crises - sanitaire, économique, mais aussi des inégalités - qui ont mis les EDFI face à des défis sans précédent.

Les petites et moyennes entreprises (PME), et en particulier les petites entreprises en croissance (SGB, pour *Small and growing businesses*), jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois,

l'innovation et la prospérité économique. Seulement, partout dans le monde, les remous provoqués par la pandémie ont profondément affecté le segment des PME. Alors que sur les marchés développés, ces dernières ont pu bénéficier des réponses apportées à la crise, notamment en termes de liquidités, leurs homologues sur les marchés en développement ont majoritairement dû traverser cette période sans soutien extérieur. Cela est encore plus marqué pour les PME détenues ou dirigées par des femmes, déjà confrontées à un déficit de financement majeur sur tous les marchés émergents.

Des initiatives favorables au genre sont apparues dès le début de la pandémie. Parmi elles, citons la *CFF Covid-Response Bridging Facility*, plusieurs fonds d'investissement pionniers sur le sujet ou encore des véhicules alternatifs d'investissement pilotés par des équipes diversifiées issues de marchés émergents. Mais beaucoup de ces acteurs étaient trop innovants pour être soutenus par certaines IFD. Face à l'ampleur de la crise, ces dernières se sont parfois concentrées sur le soutien à leurs clients et aux projets contenus dans leurs portefeuilles, lesquels étaient largement indifférents au genre (*gender-blind*). Autre raison : confrontées à la nécessité de maîtriser leurs risques au vu des incertitudes de la période, ces IFD disposaient d'une capacité limitée à inciter leurs équipes projets à rechercher des stratégies d'investissement innovantes fondées sur le genre.

L'APPROCHE « GENDER-BLIND » PERPÉTUE LES INÉGALITÉS DE GENRE

Encore récemment, une idée fausse persistait quant à la neutralité de l'approche *gender-blind* classique, laissant penser à tort que la riposte à la crise liée à la Covid-19 toucherait les PME de façon équitable. Or les crises précédentes et les données issues des investissements réalisés en période « normale » ont permis d'établir que l'approche *gender-blind* perpétue au contraire les écarts et inégalités de genre. Par conséquent, un enseignement important est qu'il faut appliquer le prisme du genre à l'ensemble des activités d'investissement, et pas seulement à quelques projets de niche.

Le succès du 2X Challenge et la vigueur du pipeline de projets depuis deux ans mettent en évidence la réussite de la majorité des IFD dans la mise en œuvre du *gender-lens investing* (GLI). Début 2021, les IFD associées au 2X Challenge ont conduit avec le groupe Dalberg une étude détaillée des leçons essentielles livrées par l'initiative entre 2018 et 2020, démontrant les bénéfices d'une collaboration avec les clients existants pour identifier des opportunités *gender-smart*.

Ces dernières années, il y a donc eu des succès notables dans la mutation d'entreprises ou intermédiaires financiers traditionnellement indifférents au genre en acteurs sensibilisés à ce thème au regard de l'ensemble des critères 2X. Cependant, l'intérêt croissant suscité par le GLI ne s'est pas traduit par une réflexion sur les stratégies et les critères d'investissement de certaines IFD. C'est un point important car des approches d'investissement en apparence neutres au regard du genre peuvent perpétuer les inégalités du passé. La transformation des entreprises non sensibilisées au genre et à la diversité est donc réellement nécessaire, mais elle n'est pas suffisante pour une relance inclusive au service d'une économie plus résiliente et équitable. Cette transformation doit être étendue à l'ensemble des IFD et à leurs stratégies d'investissement.

En analysant la crise provoquée par la pandémie et les trois premières années d'existence du 2X Challenge, ses membres ont identifié des inégalités et des barrières systémiques limitant les flux de capitaux vers les fonds *gender-smart* et les entrepreneurs de la diversité. Cette situation exige une réponse collective.

Le biais constaté en matière de genre et de diversité dans l'allocation des capitaux apportés aux entreprises par les fonds de capital-investissement (PE), de capital-risque (CR) ou de dette a été clairement identifié bien avant la Covid-19. Les entreprises dirigées par des femmes reçoivent seulement 7 % des investissements de PE et CR sur les marchés émergents. En Afrique, l'allocation du capital est également biaisée en faveur des entreprises dirigées par des expatriés. Ces écarts de genre et de diversité sont largement attribuables au fait que 92 % des décideurs des segments PE et

CR constituent un groupe uniformément masculin. Or moins de 10 % des sociétés de gestion de fonds traditionnelles ont mis en place des stratégies destinées à accroître la part des femmes dans leurs équipes d'investissement.

Pourtant, les fonds de dette, de PE ou de CR dirigés par des femmes ne manquent pas. Ces dernières années, on a vu apparaître des fonds pilotés par des femmes ou des équipes reflétant la diversité, et ceux-ci appliquent justement les stratégies GLI recommandées par le 2X Challenge. Pourtant, ils ont dû se battre pour lever des fonds auprès des IFD parce que, bien souvent, ce sont des nouveaux venus dans les activités de gestion.

L'ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES COMME FACTEUR DE CROISSANCE

Sur beaucoup de marchés de pays en développement, en raison d'un ancrage ancien des inégalités, les entreprises dirigées par des femmes sont généralement plus petites et plus souvent en phase initiale de croissance. L'approche traditionnelle des IFD en matière de critères d'investissement et de risque ne joue donc pas en leur faveur. Il en va de même des fonds ou autres véhicules dirigés par des femmes, et qui ont choisi de se concentrer sur les besoins d'entreprises elles-mêmes administrées par des femmes : ces structures tendent à gérer des fonds de plus petite taille. Si elles devaient remplir les exigences des IFD en matière de taille minimale des fonds, elles perdraient justement leur spécialisation sur le segment insuffisamment desservi des SGB axées sur le genre.

Or assurer l'égalité des genres dans l'allocation du capital aux sociétés de gestion de fonds et aux entreprises n'est pas seulement éthique, c'est aussi conforme à une solide logique économique : les fonds de PE et de CR gérés par des équipes dirigeantes équilibrées du point de vue du genre présentent un TRI net de 20 % plus élevé que ceux gérés par des équipes exclusivement masculines. Diverses études ont également révélé que, bien qu'elles reçoivent nettement moins de financements que les entités dirigées par des hommes, les entreprises administrées par des femmes génèrent plus du double de revenus par dollar investi.

LEXIQUE

Gender-blind : Littéralement « aveugle au genre ». Le terme est interprété dans le sens de « traitant tout le monde de la même façon » mais, dans les faits, cela revient souvent à accentuer les discriminations fondées sur le genre.

Gender-sensitive : « Sensible au genre », c'est-à-dire qui tient compte des normes, rôles et relations de genre.

Gender-responsive : « Réactif au genre », c.-à-d. qui intègre délibérément les normes de genre dans la conception des projets pour obtenir des effets positifs.

Gender-transformative : « Transformationnel du point de vue du genre », c.-à-d. qui fait bouger les normes de genre de façon volontariste en s'attaquant aux causes profondes.

L'argument en faveur d'un investissement dans des fonds gérés par des équipes équilibrées vaut aussi en termes d'impact : les femmes associées-gérantes investissent deux fois plus dans l'entrepreneuriat féminin et les entreprises s'adressant à des consommatrices. Veiller à ce qu'il y ait davantage de femmes parmi les investisseurs d'un écosystème permet donc de combler le déficit d'allocation du capital aux femmes entrepreneures et aux entreprises *gender-smart*, ce qui contribue à créer davantage d'emplois et d'opportunités de qualité pour les femmes, tout en améliorant la quantité et la qualité des biens et services destinés aux consommatrices.

Tirant parti de ces enseignements, les membres de 2X, avec la participation active des EDFI, ont

mené une action collective pour inciter les gestionnaires de fonds et les investisseurs actifs sur les marchés émergents à créer ensemble une solution de « construction de marché » (*market building*) susceptible de monter en puissance pour surmonter ces barrières systémiques (voir ci-contre l'encadré « 2X Ignite : des leçons de la crise à l'action »).

LES DFI DOIVENT MONTRER LA VOIE AUX INVESTISSEURS PRIVÉS

Les EDFI et leurs homologues non européennes ont joué un rôle important dans le lancement du 2X Challenge, et ont constitué pendant la pandémie un réservoir conséquent d'opportunités d'investissements sensibles au genre. Cela a attiré vers l'univers GLI des investisseurs très divers, transformant souvent en opportunités les défis amenés par la pandémie. Cela dit, la riposte ciblée des IFD à la Covid a été principalement « indifférente au genre », à quelques notables exceptions près.

2X Ignite : des leçons de la crise à l'action

À partir des principaux enseignements tirés de la riposte à la crise liée à la Covid-19 et de l'évolution du 2X Challenge sur ses trois premières années d'existence, les IFD ont lancé en 2021 une série sans précédent de « processus accélérés de conception » (*design sprints*) pour créer une solution innovante impliquant plus de 120 professionnels de l'investissement, parmi lesquels des gestionnaires de fonds pionniers, des associations régionales de capital-investissement (PE) et de capital-risque (CR), ainsi que des investisseurs présents sur différents marchés en développement. Les EDFI ont joué un rôle central dans cette aventure. Le *design sprints* a abouti à la conclusion que la façon la plus efficace de débloquer massivement des capitaux, pour des économies plus résilientes, mieux adaptées au changement climatique et plus inclusives, consistait à investir dans des sociétés de gestion de fonds dirigées par des femmes et/ou dotées d'équipes équilibrées en termes de genre, et qui appliquent des stratégies d'investissement sensibles au genre.

Le résultat de cette réflexion, baptisé 2X Ignite, est une solution holistique de *market-building* visant à débloquer massivement du capital *gender-smart* grâce à un accélérateur constitué d'une centaine de véhicules et sociétés de gestion de fonds intervenant dans cet univers. L'objectif est de toucher dans les prochaines années plus d'un millier d'entreprises *gender-smart* sur l'ensemble des marchés émergents.

2X Ignite propose une approche innovante combinant le renforcement de capacités, le financement de fonds de roulement et l'incubation, pour favoriser l'essor de la prochaine génération de sociétés de gestion *gender-smart*. Cette solution hautement évolutive vise à libérer les effets de ruissellement de l'investissement GLI au profit des petites entreprises en croissance.

À l'avenir, la persistance des écarts de genre et des barrières systémiques nécessitera une action collective plus innovante, afin de libérer pleinement les effets de ruissellement liés à l'investissement sensible au genre. Les leçons que l'on peut tirer des opportunités manquées montrent la voie pour une sortie de crise. Les EDFI ont un rôle à jouer dans le déblocage à grande échelle du capital *gender-smart* : il leur faudra pour cela accompagner des pourvoyeurs locaux de capitaux qui reflètent mieux la diversité de genre, avec des stratégies GLI efficaces visant à soutenir les PME et SGB respectant les équilibres de genre.

Coup de projecteur sur les initiatives « gender-smart » des DFI

Malgré les opportunités manquées et les défis évoqués ci-dessus, on rencontre aussi des exemples marquants de stratégies de riposte *gender-smart*, appuyées par les EDFI et leurs homologues :

1. **BII, JICA et DFC** ont investi dans le *Covid-19 Emerging and Frontier Markets MSME Support Fund* géré par BlueOrchard. Le fonds a adopté une stratégie d'impact axée sur le genre et vise 70 % de femmes parmi les emprunteurs finaux.
2. **DFC** et le fonds SEAF ont lancé la *Lens Emergency Loan Finance Facility*, destinée à apporter des financements d'urgence à des PME soutenant les femmes, ainsi que des services d'accompagnement d'entreprises *gender-smart*, dans le but d'atténuer l'impact de la Covid-19 sur les PME.
3. Le **FMO** a soutenu le *Women Enterprise Recovery Fund* afin de procurer des financements, un accompagnement technique, du mentorat et des solutions numériques aux femmes entrepreneures.
4. **BII** a décidé d'ajouter un prisme lié au genre à chacun des trois piliers de sa stratégie de riposte à la crise : « Préserver, renforcer et reconstruire ».
5. **FinDev Canada** et la BEI ont soutenu Alitheia IDF, un fonds GLI pionnier piloté exclusivement par des femmes.

Les IFD peuvent tirer parti des opportunités sur ce marché insuffisamment desservi en réajustant la pondération de leurs risques financiers (réels et perçus) à l'aune de l'extraordinaire impact sociétal et économique qui résultera de leur soutien à des fonds et entreprises *gender-smart* en phase de démarrage. Vaincre les barrières systémiques et bâtir des économies plus équitables et plus résilientes requiert un changement de paradigme dans le financement du développement.