



ASPEN NETWORK
OF DEVELOPMENT
ENTREPRENEURS

 aspen institute

ACCÉLÉRER LES RÉSULTATS EN FAVEUR DE LA PARITÉ :

Les Données Probantes Du Advancing
Women's Empowerment Fund de l'ANDE

Février 2022



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

VISA
Foundation

Sommaire

Remerciements	3
Auteurs et collaborateurs.....	3
À propos de l'ANDE	4
La Fondation Visa.....	4
Agence des États-Unis pour le développement international	4
Introduction	5
Note sur l'impact de la pandémie du COVID-19 et l'instabilité politique au Myanmar	8
Méthodes	9
Résumé des projets de l'AWEF Asie	10
Résultats quantitatifs comparatifs	12
Résultats qualitatifs et aperçus	15
Influencer les investisseurs.....	15
Développement des compétences et formation	15
Jumelage et pipeline.....	16
Les PECs dirigées par des femmes.....	18
Formation sur mesure et soutien individualisé	18
Programme d'étude gender-smart	20
Résultats inattendus en matière d'éducation financière et d'investissement	21
Étendre et soutenir les projets de l'AWEF Asie	24
Renforcement des capacités des bénéficiaires.....	24
Redimensionnement des projets des bénéficiaires	24
Le rôle de l'ANDE et les leçons retenues	26

Remerciements

| AUTEURS ET COLLABORATEURS

Mallory St. Claire, Analyste Principale de l'Impact, Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE)

Matthew Guttentag, Directeur de Recherche et d'Impact, Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE)

Nous tenons à remercier les représentants des organisations bénéficiaires pour leur contribution à la collecte des données, notamment Jona Repishti et Artie Maharaj (Massachusetts Institute of Technology (MIT) D-Lab); Diep Hong Ngo, Hien Tu et Trang Tran (WISE); Britt de Lange et Valéria Varga (Bottom of the Pyramid (BOP) Inc); Nathaly Botero et Chris Veasey (Village Capital); Eleanor Booth (For Purpose Evaluations) et James Wilson (SHE Investments); Pramita Ray et Luis Marquez (Value for Women); Priya Thachadi et Luan Arbilo (Villgro); Hira Saeed (CaterpillHERs); Isabel Miranda (Miller Center).

À PROPOS DE L'ANDE

L'Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) est un réseau mondial d'organisations qui stimulent l'esprit d'entreprise dans les économies en voie de développement. Les membres de l'ANDE fournissent des services essentiels de soutien financier, éducatif et commercial aux petites entreprises en croissance (PEC), en partant du principe que les PECs sont créatrices d'emplois, qu'elles encouragent la croissance économique à long terme et présentent des avantages environnementaux et sociaux.

En tant que porte-parole mondial du secteur des PECs, ANDE est convaincue que ces dernières constituent un outil puissant, mais sous-exploité, lorsqu'il s'agit de relever les défis sociaux et environnementaux. Depuis 2009, nous sommes devenus un réseau de confiance comptant près de 300 collaborateurs actifs dans presque toutes les économies en développement. ANDE développe le champ des connaissances, mobilise les ressources et met en relation les institutions qui soutiennent les petits entrepreneurs qui œuvrent pour une prospérité inclusive dans le monde en développement.

ANDE fait partie de l'Aspen Institute, une organisation mondiale à but non lucratif engagée dans la réalisation d'une société libre, juste et équitable.

LA FONDATION VISA

La Fondation Visa est une entité 501(c)3 enregistrée aux États-Unis. Celle-ci cherche à soutenir des économies inclusives où les individus, les entreprises et les communautés peuvent prospérer. Par le biais de subventions et d'investissements, la Fondation Visa donne la priorité à la croissance de petites et microentreprises appliquant la diversité et l'inclusion en matière de parité. La Fondation soutient également des besoins communautaires plus larges et les interventions en cas de catastrophe en période de crise.

AGENCE DES ÉTATS-UNIS POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

L'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) est la première agence de développement international au monde et un acteur catalyseur produisant des résultats en matière de développement. Le travail de l'USAID fait progresser la sécurité nationale et la prospérité économique des États-Unis, démontre la générosité américaine et favorise un chemin vers l'autonomie et la résilience des bénéficiaires. L'initiative du Partenariat pour Accélérer l'Entrepreneuriat (PACE) de l'USAID catalyse les investissements du secteur privé dans les entreprises en phase de lancement, y compris les entreprises tenues par des femmes.

Introduction

L'Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) a lancé l'Advancing Women's Empowerment Fund (AWEF) en 2019 avec le soutien de la Fondation Visa et de l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID).

L'objectif global des projets financés par l'AWEF est de combler l'écart de financement entre les sexes pour les petites entreprises en croissance (PEC)¹ tenues par des femmes dans les économies en développement. La première série de subventions, AWEF Asie, a financé huit organisations de soutien aux entrepreneurs (OSE) au Cambodge, Vietnam, Myanmar, Philippines, Pakistan et en Inde, ainsi que des programmes desservant la région dans son ensemble.

Selon la [International Finance Corporation \(IFC\)](#), les PECs dirigées par des femmes sont confrontées à des difficultés d'accès au financement, ce qui entraîne un déficit financier de près de 320 milliards de dollars US dans les économies en développement. Les recherches menées par l'ANDE sur les performances des accélérateurs, par le biais de la [Global Accelerator Learning Initiative \(GALI\)](#), montrent que les programmes d'accélération ne règlent pas entièrement le problème de l'écart financier : après être passées par les accélérateurs, les entreprises dirigées par des femmes lèvent en moyenne 100 000 USD de moins en capitaux propres comparées aux entreprises dirigées par des hommes.

En gardant ces facteurs à l'esprit, l'AWEF Asie a déboursé près de 1,2 million de dollars US en subventions pour soutenir des projets innovants visant à combler l'écart de financement. Ce rapport résume les leçons tirées de ces subventions. Veuillez consulter le tableau 1 pour un aperçu des projets et des bénéficiaires de l'AWEF Asie.

Les bénéficiaires des subventions de l'AWEF Asie ont vu les PECs qu'ils ont soutenues dirigées par des femmes, doubler leurs revenus moyens après la mise en place des projets. L'investissement moyen a augmenté de 80 % ; cependant, le nombre d'entreprises recevant des investissements n'a pas changé.² Nous ne pouvons pas dire de manière concluante si ces programmes ont réussi à susciter de nouveaux investissements auprès d'entreprises qui n'en recevaient pas auparavant. Le manque d'investissement est en partie dû à la pandémie du COVID-19 qui a supprimé le climat général d'investissement, ainsi qu'à l'instabilité politique dans certains lieux où les projets sont menés. Ces facteurs externes expliquent également les grandes différences de performance en matière d'investissement entre les différents bénéficiaires.

1 Les PECs ou sociétés qui sont dirigées par des femmes sont définies par l'ANDE pour le Advancing Women's Empowerment Fund, comme étant des compagnies qui ont une femme à un poste de direction avec un pouvoir de décision stratégique et qui répondent à au moins un des critères suivants, en mettant l'accent sur les compagnies fondées et dirigées par des équipes entièrement féminines issues du contexte local : fondation par une équipe composée d'au moins à 50% de femmes ; nomination d'une femme à un poste de direction (PDG, directeur exécutif, COO, etc.) ; Droit de propriété de 51% ou plus attribué à des femmes.

2 Les bénéficiaires de l'AWEF Asie n'ont pas directement investi les fonds de la subvention dans des PECs gérés par des femmes.

Bien que le nombre d'investissements n'ait pas augmenté, d'autres données sont encourageantes : les femmes entrepreneuses qui ont participé aux programmes financés par l'AWEF Asie ont déclaré avoir gagné en confiance, en efficacité, en connaissances financières et en matière d'investissement, d'où leur capacité à évaluer de manière critique les options financières et les investissements potentiels. Parmi les résultats non anticipés de ces programmes, notons que les femmes entrepreneuses participantes se sont mises à évaluer les investissements et les types de dettes de manière plus critique, ce qui a conduit certaines d'entre elles à renoncer aux structures d'investissement traditionnelles pour rechercher des options de financement plus adéquates.

En outre, les entretiens avec les responsables des programmes ont révélé plusieurs idées liées aux modèles et aux processus des programmes :

- + Les programmes dotés de modules consacrés au mentorat doivent veiller à ce que ceux-ci soient structurés de manière judicieuse, au-delà de la simple mise en relation de mentors avec des femmes entrepreneuses. Les organisations devraient établir des sessions de coaching structurées, imposer un nombre minimum d'heures de coaching et jumeler de manière judicieuse les mentors et les mentorés en ce qui concerne la langue et l'expérience dans la même industrie. L'ajout de cette structure peut maximiser les avantages du mentorat.
- + Les accélérateurs, les incubateurs et les autres OSE peuvent jouer un rôle plus actif dans le développement de réseaux d'investisseurs. Servir d'intermédiaire actif entre les PECs et les investisseurs peut créer des opportunités d'apprentissage dynamique pour ces derniers, mais aussi aider à réduire le risque des investissements et réduire le temps nécessaire à ces derniers pour trouver et approuver des investissements potentiels. Jumeler une formation en classe avec un travail pratique sur les filières d'investissement peut également être un moyen pour les investisseurs d'appliquer directement des apprentissages basés sur la parité auprès de nouvelles entreprises potentielles du portefeuille.
- + Les programmes basés sur des subventions peuvent être utilisés pour réduire les risques d'investissements à but lucratif, plutôt que d'effectuer des investissements directs. Par exemple, une facilité de garantie des pertes pourrait aider à éliminer les obstacles traditionnels au crédit, tels que les exigences en matière de garanties ou d'actifs.
- + Créer des programmes de formation pour les femmes fondatrices de PECs qui prennent en compte les préjugés internes et externes et les obstacles liés à la parité inhérents au processus de collecte de fonds. Si les accélérateurs et les incubateurs ne parviennent pas à fournir un soutien spécifiquement conçu pour aborder les obstacles liés à la parité pour les entreprises dirigées par des femmes, ils ne serviront systématiquement pas les femmes entrepreneuses. En mettant en lumière les barrières liées à l'égalité des sexes, les femmes entrepreneuses peuvent mieux anticiper et réagir aux obstacles qu'elles rencontrent dans leur campagne de collecte de fonds.
- + Lorsqu'on s'attaque au déficit d'investissement, le succès peut venir sous la forme d'une augmentation de la confiance et de la capacité des femmes propriétaires d'entreprises à évaluer stratégiquement les options d'investissement. Bien que certains bénéficiaires n'aient pas pu constater de résultats immédiats en matière de collecte de fonds, les femmes entrepreneuses de leurs cohortes ont indiqué qu'elles se sentaient plus en confiance quant à leurs capacités décisionnelles et à leur autonomie en général dans la recherche d'investissements.

- + Les entrepreneurs ont noté que les réseaux de soutien fournis par la coalition de femmes propriétaires d'entreprises et l'aide individuelle des OSE étaient utiles et essentiels pour naviguer à travers les situations stressantes de la pandémie, en plus de les rendre plus confiantes dans la collecte de fonds et l'exploitation de leurs entreprises. Pour de nombreux bénéficiaires de l'AWEF Asie, leurs programmes devaient non seulement fournir une formation de préparation à l'investissement pour les PECs dirigés par des femmes, mais aussi des services de soutien fondamentaux pour leur permettre de survivre à la pandémie. Il pourrait être utile d'étudier la manière dont les programmes d'accélération soutiennent les PECs dirigées par des femmes lors de crises telles que la pandémie du COVID-19 et le rôle qu'ils peuvent jouer pour éviter que ces entreprises ne disparaissent.

Les premières sections de ce rapport résument la méthodologie et les résultats quantitatifs des subventions. La section suivante analyse les catalyseurs de ces résultats sur la base d'entretiens avec les responsables de programmes. Les dernières sections du rapport examinent les changements de capacité des bénéficiaires de l'AWEF Asie, les plans d'extension des projets des bénéficiaires et les recommandations pour l'ANDE lors de la mise en œuvre des futurs programmes de subventions de l'AWEF.

* Note sur l'impact de la pandémie du COVID-19 et l'instabilité politique au Myanmar.

Alors que les candidatures pour l'AWEF Asie ont été reçues fin 2019, les lauréats de la subvention AWEF Asie ont été annoncés le 28 mai 2020. Au début du mois de juin 2020, la plupart des pays d'Asie du Sud et du Sud-Est avaient mis en place des restrictions pour contenir la propagation du COVID-19, notamment des mesures de quarantaine, de distanciation physique et de limitation des opérations commerciales et des voyages. Comme dans le reste du monde, les économies locales dans lesquelles les bénéficiaires de l'AWEF Asie opéraient ont été sévèrement touchées, affectant ainsi négativement les entreprises dirigées par des femmes que les bénéficiaires soutenaient dans leur programmation.

En réponse à la pandémie, tous les bénéficiaires de l'AWEF Asie ont dû faire pivoter leurs programmes d'une manière ou d'une autre, que ce soit en termes de programmation, d'options de mise en réseau ou de soutien supplémentaire et d'assistance technique aux entreprises dirigées par des femmes. Les programmes des bénéficiaires ont également été étendus pour fournir un soutien en matière de santé mentale, de culture numérique, d'ateliers sur la résilience et le bien-être, et de coaching en gestion de crise, entre autres.

En 2021, l'instabilité politique au Myanmar a eu un impact négatif supplémentaire sur le bénéficiaire Bottom of the Pyramid (BOP) Inc/ One to Watch (OTW), qui menait à bien son programme dans cette région. En février 2021, l'armée du Myanmar a orchestré un coup d'État contre son gouvernement démocratiquement élu, [ce qui a entraîné](#) des coupures généralisées d'Internet, des fermetures de banques, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement, des sanctions étrangères, des pénuries d'argent et d'autres incidents majeurs.

En raison de ces deux événements externes, les résultats quantitatifs du présent rapport doivent être interprétés en tenant compte du contexte approprié. Au Myanmar, par exemple, il n'y a pas eu de nouveaux investissements dans les entreprises dirigées par des femmes car les opérations bancaires sont restées pratiquement au point mort pendant toute la durée du programme. Ailleurs dans la région, les entreprises ont été confrontées à des restrictions de fermeture et à des incertitudes en matière d'investissement pendant toute la période de collecte des données. Pour certains bénéficiaires de l'AWEF Asie, les entreprises qui s'étaient inscrites à leurs programmes ont dû abandonner ou fermer en raison des difficultés liées à la pandémie.

Méthodes

Les informations contenues dans ce rapport sont issues de données quantitatives et qualitatives. Lorsque cela s'avérait pertinent pour leurs projets, les bénéficiaires des subventions de l'AWEF Asie ont été invités à collecter des paramètres communs à l'ensemble de leurs projets, en plus des paramètres de leurs propres plans de monitoring, evaluation and learning (MEL).

Ces mesures communes comprenaient l'investissement dans certaines PEC dirigées par des femmes, les chiffres des bénéfices/revenus et le nombre d'emplois créés, le tout réparti entre les propriétaires d'entreprise en tenant compte de la dimension sexospécifique.

Les résultats quantitatifs comparatifs sont inclus dans les tableaux 3 et 4. Veuillez noter que tous les projets de l'AWEF Asie n'ont pas impliqué un soutien direct aux entreprises dirigées par des femmes. Sur les huit bénéficiaires, un n'a pas travaillé directement avec des entreprises dirigées par des femmes - Value for Women s'est concentré sur la recherche des facteurs de réussite des entreprises dirigées par des femmes et a fourni une assistance technique aux organisations de renforcement des capacités et aux investisseurs.

Les sources de données comprenaient les rapports de mi-parcours et de fin de programme des bénéficiaires et des entretiens individuels de débriefing avec les directeurs de programme des bénéficiaires. Les données qualitatives, y compris les rapports finaux et les notes d'entretien, ont été importées dans un logiciel d'analyse qualitative, codées et analysées à la recherche de modèles et d'idées. Les données quantitatives ont été nettoyées et analysées dans Excel.

Résumé des projets de l'AWEF Asie

Le **tableau 1** présente les bénéficiaires des subventions de l'AWEF Asie, leurs projets spécifiques et les résultats obtenus dans le cadre de ces subventions.

Tableau 1 : Projets de subvention de l'AWEF Asie

Bénéficiaire	Pays/région	Nature du projet du bénéficiaire	Activités principales	Pour en savoir plus
Women's Initiative for Start-ups and Entrepreneurship (WISE)	Vietnam	Programme d'accélération; participation de l'investisseur	Dispensation de cours sur les investisseurs providentiels basés sur la parité, le renforcement de la capacité des PEC dirigées par des femmes dans le cadre du processus de collecte de fonds d'investissement, la mise en relation entre les investisseurs et les entreprises dirigées par des femmes, ainsi que des événements régionaux de mise en réseau et de développement communautaire.	Stimuler un Investissement Axé sur la Parité dans les Entreprises Dirigées par des Femmes
Bottom of the Pyramid (BOP) Inc et One to Watch (OTW)	Myanmar	Programme d'accélération	Pilotage du programme d'accélération Women Entrepreneurs Ignite (WE Ignite). Les principales sous-activités comprenaient des webinaires de sensibilisation et de recrutement pour l'accélérateur ; des évaluations gender smart des entreprises dirigées par des femmes dans la cohorte de l'accélérateur ; un accompagnement, une formation, un mentorat et des connexions axés sur les besoins des entrepreneurs ; et une formation sur les défis liés à la parité.	WE Ignite Booster Myanmar
Value for Women (VfW)	Asie du Sud-Est	Assistance technique aux investisseurs/intermédiaires; recherche	Offre d'une assistance technique gratuite en faveur de la parité pour impacter les investisseurs, les accélérateurs et les incubateurs ; recherche et publication d'un rapport identifiant les facteurs clés de succès pour les entreprises sociales dirigées par des femmes.	Les voies du Succès : Entrepreneuriat des Femmes en Asie du Sud-Est Gender Smart Nexus

Bénéficiaire	Pays/ région	Nature du projet du bénéficiaire	Activités principales	Pour en savoir plus
Villgro	Philippines	Programme d'accélération	Lancement du programme WE Rise Accelerator, qui comprend des éléments tels que des laboratoires d'apprentissage de stratégie commerciale, des évaluations diagnostiques des entreprises participantes, un mentorat personnalisé, contacts avec des investisseurs et expositions, des cours virtuels de gestion financière et une assistance technique sur la préparation à l'investissement, l'image de marque et la communication.	We Rise Accelerator
Village Capital	Inde	Programme d'accélération, participation de l'investisseur	Mise en place d'un programme d'accélération avec deux groupes de PECs et réalisation d'expériences sur le terrain pour tester deux stratégies visant à réduire les préjugés sexistes dans le processus d'évaluation des transactions en modifiant les informations et le processus d'évaluation proprement dit.	
SHE Investments	Cambodge	Programme d'accélération, participation de l'investisseur	Accélération de la création de PEC gérées par des femmes et ayant un impact social démontrable dans leur modèle d'entreprise ; et recours à des investisseurs pour faciliter les investissements en faveur des entreprises participantes.	
MIT D-Lab	Inde	Programme d'accélération, participation de l'investisseur	Pilotage de l'accélérateur Scale-Ups en partenariat avec le programme d'accélération Upaya Social Ventures en Inde ; mise en place de laboratoires d'apprentissage et d'ateliers de préparation à l'investissement; appels individuels avec des investisseurs; une simulation visant à décrire les préjugés et les obstacles liés à la parité; et des sprints de co-conception avec les investisseurs visant à décortiquer l'intégration de pratiques gender smart tout au long du cycle d'investissement.	Global Scale Up X social media dissemination
Miller Center for Social Entrepreneurship/ CaterpillHERs	Pakistan	Programme d'accélération	Lancement d'un accélérateur pour les PECs dirigés par des femmes au Pakistan et fourniture d'un programme d'études commerciales, d'une formation sur la parité et la diversité, et d'un mentorat local et international.	

Résultats quantitatifs comparatifs

Comme le montrent les tableaux ci-dessous, les bénéficiaires des subventions de l'AWEF Asie ont obtenu de meilleurs résultats en matière d'augmentation des revenus des 70 entreprises participantes qu'en matière de génération de nouveaux investissements au sein de ces dernières.³ Cela suit le même schéma que celui observé dans la région, tel qu'exposé dans le rapport de GALI [Acceleration in Asia-Pacific](#) qui a révélé que les entreprises de la région Asie-Pacifique ont connu une plus grande croissance du revenu moyen après l'accélération par rapport à la moyenne mondiale, mais une croissance plus faible en termes d'investissement.

Tableau 2 : Entreprises dirigées par des femmes soutenues par des bénéficiaires

Bénéficiaires	Nombre d'entreprises soutenues
Villgro	17
Miller Center/CaterpillHERs	11
MIT	9
WISE	9
SHE Investments	8
Village Capital	8
BOP INC/OTW	8
VFW	N/A

Note : Value for Women n'a pas travaillé directement avec les PECs dirigés par des femmes.

Tableau 3 : Résultats financiers comparatifs (total, USD)

	Base de Référence	Aboutissement	Variation	Variation en pourcentage
Revenu annuel global	\$3,886,672	\$7,570,637	\$3,683,965	95%
Investissement global	\$3,933,508	\$7,058,921	\$3,125,413	79%

Note : Les chiffres des revenus ont été collectés sur une base annualisée avant et après l'implication dans les programmes. L'investissement global fait référence à celui réalisé à ce jour par une entreprise, par une organisation avant son implication dans les programmes financés par l'AWEF. L'investissement global final fait référence aux nouveaux investissements réalisés par les organisations après leur participation aux programmes financés par l'AWEF.

³ 70 entreprises dirigées par des femmes ont été assistées par des bénéficiaires de l'AWEF Asie (données globales).

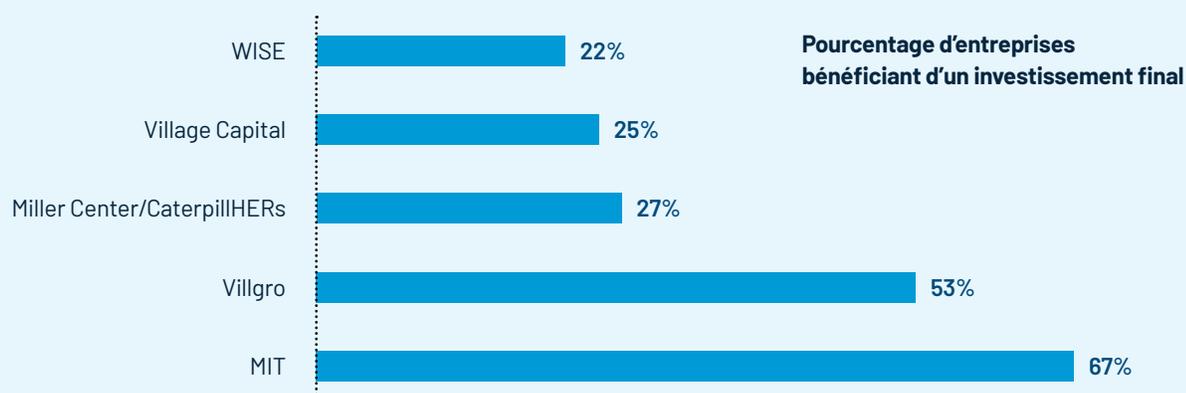
Tableau 4 : Résultats financiers comparatifs (en moyenne, USD)

	Base de Référence	Final	Variation (USD)	Variation en pourcentage
Revenu moyen	\$53,288	\$103,699	\$50,411	95%
Investissement moyen	\$53,836	\$96,712	\$42,877	80%

Note : Les chiffres des revenus ont été collectés sur une base annualisée avant et après l'implication dans les programmes. L'investissement global fait référence à celui réalisé à ce jour par une entreprise, par une organisation avant son implication dans les programmes financés par l'AWEF. L'investissement global final fait référence aux nouveaux investissements réalisés par les organisations après leur participation aux programmes financés par l'AWEF.

En termes de moyenne et d'absolu, les investissements et les revenus des PECs dirigés par des femmes et impliqués dans les programmes des bénéficiaires de l'AWEF Asie, ont connu une hausse. Les revenus ont presque doublé et l'investissement total moyen a augmenté de 80 %. Cependant, la proportion d'entreprises ayant investi après la subvention est restée la même, malgré l'augmentation du montant de l'investissement. Environ 22 des 70 entreprises dirigées par des femmes (31 pour cent) ont obtenu de nouveaux investissements après le programme, contre 23 organisations qui avaient déjà bénéficié d'investissements avant de rejoindre le programme. Cependant, nous ne sommes pas en mesure de déterminer si ces nouveaux investissements ont été réalisés par des entreprises qui avaient déjà reçu des fonds avant de participer aux programmes.⁴ De plus, la proportion de ces nouveaux investissements ne semble pas avoir été distribuée uniformément parmi les bénéficiaires de l'AWEF, comme le montre le **Graphique 1**. Cela reflète en partie les différences de contexte ; les bénéficiaires de BOP Inc/OTW n'ont reçu aucun nouvel investissement en raison de l'instabilité politique au Myanmar.

Graphique 1 : Investissements finaux au sein des PECs dirigés par des femmes



Note : Les données de base de certains bénéficiaires étaient indisponibles. BOP Inc/OTW n'a signalé aucun nouvel investissement pour ses entreprises en raison du coup d'État militaire au Myanmar. Value for Women n'a pas travaillé directement avec des PECs dirigées par des femmes.

⁴ ANDE is unable to determine this due to a lack of data; we plan to make changes in our monitoring, evaluation, and learning framework moving forward.

Alors que des proportions plus importantes des groupes du MIT D-Lab et de Villgro ont bénéficié d'investissements, Village Capital a obtenu l'investissement moyen le plus élevé par entreprise (81 000 USD). Le graphique 2 illustre l'investissement moyen par entreprise parmi les bénéficiaires de l'AWEF Asie.

Graphique 2 : Investissements moyens réalisés auprès des PECs dirigées par des femmes



Note : SHE Investments et Miller Center/CaterpillHERs avaient des chiffres moyens d'investissement final très faibles. BOP Inc/ONW n'a déclaré aucun nouvel investissement pour ses entreprises en raison du coup d'État militaire au Myanmar. Value for Women n'a pas travaillé directement avec les PECs dirigées par des femmes..

La majorité des nouveaux financements étaient des investissements en dette (n = 13), suivis par des investissements en capital (n = 6). Selon GALI, les entreprises dirigées par des hommes sont beaucoup plus susceptibles d'obtenir de nouveaux investissements en capital et en dette après un programme d'accélération, par rapport aux entreprises dirigées par des femmes. Les entreprises dirigées par des femmes étaient également plus susceptibles de lever de nouveaux capitaux de subvention que les entreprises dirigées par des hommes ou mixtes. Cependant, les entreprises de l'AWEF Asie ont levé plus d'investissements en capital et en dette que de subventions.

Dans l'ensemble, les programmes de l'AWEF Asie ont connu un succès mitigé quant à la mise en place de nouveaux investissements, avec quelques programmes représentant la quasi-totalité des investissements globaux, comme le montrent les graphiques 1 et 2. Cela peut être dû en partie à la période de mesure - certains bénéficiaires de l'AWEF Asie n'ont terminé leurs projets que récemment et ont donc besoin de plus de temps afin de démontrer l'impacts de ces investissements sur leurs entreprises. Des facteurs externes déconcertants font également qu'il est difficile d'affirmer de manière définitive qu'un programme a été plus efficace qu'un autre dans la stimulation d'investissements pour les entreprises dirigées par des femmes. Comme mentionné précédemment, la pandémie du COVID-19 et le coup d'État au Myanmar ont contribué à la fermeture d'entreprises et à la réduction de l'activité économique, ce qui a eu un impact sur le climat d'investissement dans certaines régions plus que d'autres.

Résultats qualitatifs et aperçus

Les interventions soutenues par l'AWEF Asie se sont concentrées à la fois sur l'offre et la demande de capital en soutenant les investisseurs et les entreprises. Cette section est donc divisée en deux parties : (1) les projets visant à influencer les investisseurs à financer les entreprises dirigées par des femmes et (2) les projets visant à préparer les entreprises dirigées par des femmes aux investissements.

INFLUENCER LES INVESTISSEURS

Les projets financés par l'AWEF Asie ont impliqué les investisseurs par le biais de différentes approches, y compris la formation d'investisseurs aux pratiques d'investissement à optique genre (GLI), la mise en relation entre les investisseurs et les entreprises accélérées, et l'intervention d'investisseurs pour donner un feedback aux entrepreneurs sur leurs présentations. Les responsables de programme ont mis en évidence plusieurs enseignements sur la meilleure façon d'impliquer les investisseurs pour augmenter le financement des PECs dirigées par des femmes.



L'une des principales leçons... est la nécessité de former et d'éduquer les fournisseurs de capitaux sur les besoins des femmes entrepreneuses et de reconnaître les préjugés inconscients qui existent dans les processus et les systèmes d'investissement, ainsi que chez les investisseurs individuels. La majorité, si ce n'est la totalité, des initiatives actuelles se concentrent sur le changement d'état d'esprit, de comportement et de connaissances des femmes entrepreneuses.»

Villgro

Développement des compétences et formation



...malgré l'élan croissant autour du GLI, [les investisseurs] ont des options limitées lorsqu'il s'agit de trouver le bon soutien...La plupart des investisseurs doivent choisir entre un parcours de bricolage en naviguant dans une vaste bibliothèque d'outils et de cadres existants, ou faire appel à des services de conseil d'experts complets mais dont le coût est souvent prohibitif.»

MIT D-Lab

Une assistance technique très personnalisée est nécessaire pour certains investisseurs. Value for Women (VFW) a fourni une assistance technique (AT) personnalisée tant aux OSE qu'aux investisseurs. L'offre d'une assistance technique individuelle hautement personnalisée a permis à VFW d'adapter cette dernière en fonction du niveau de confort et de l'expérience des investisseurs en matière d'investissement à optique genre. VFW a constaté que les nouvelles organisations pouvaient mettre en œuvre des stratégies d'investissement à optique de genre avec plus de facilité que les investisseurs traditionnels, car elles ne disposaient pas de systèmes et de processus préétablis qu'il fallait modifier. Par exemple, l'un des bénéficiaires de l'assistance technique de VFW était InBest, une organisation plus petite et plus jeune. Grâce à l'assistance technique de VFW, InBest a été en mesure d'établir une stratégie d'investissement axée sur la parité, avec des questions de diligence raisonnable sexospécifiques, d'incorporer des modèles d'entreprise axés sur la parité dans toutes les entités de son portefeuille, ainsi que d'adopter des engagements, des déclarations et des stratégies formels en matière de parité. Pour les organisations qui ont des stratégies, des protocoles d'investissement ou des théories du changement plus établis, il faut un peu plus de temps pour modifier ces structures existantes afin de se conformer aux meilleures pratiques de la dimension sexospécifique.

L'inconvénient est que l'AT est coûteuse et longue à mettre en œuvre. En réponse, VFW utilise sa plateforme Gender Smart Nexus pour offrir un soutien plus généralisé aux investisseurs, aux intermédiaires et aux entreprises - avec la possibilité de fournir un soutien plus personnalisé aux parties intéressées après leur utilisation de la plateforme. Les organisations qui fournissent un soutien technique aux investisseurs devraient envisager d'utiliser des modèles qui augmentent l'efficacité des sections standardisées de la formation afin de permettre la mise en place de sections personnalisées, par nature coûteuses et longues.

Les bons programmes de formation combinent des sessions de renforcement des compétences avec des approches pratiques. Le MIT D-Lab a fait participer les investisseurs à l'aide d'une méthode dite de «co-conception» pour concevoir et créer des solutions possibles répondant à leurs besoins spécifiques. D'après le retour d'information de ces sessions, les investisseurs ont apprécié la mise en œuvre pratique des solutions pour raccourcir leur courbe d'apprentissage. Le sprint de conception visait spécifiquement à aborder la recherche de sources d'approvisionnement et le recrutement, les préjugés dans les processus de sélection et de diligence raisonnable, ainsi que le suivi et l'utilisation de données sur l'impact en termes de parité dans le cadre des portefeuilles. Pour y parvenir, le MIT D-Lab a constitué et animé des équipes de conception comprenant des experts en matière de parité et des «entrepreneurs soucieux de l'égalité des sexes» aux côtés d'investisseurs pour des sessions de définition des problèmes et de création de solutions. D'autres programmes cherchant à impliquer les investisseurs devraient envisager des stratégies de co-conception et des programmes qui donnent activement aux investisseurs la possibilité de modifier leurs politiques de manière facilitée.

Jumelage et pipeline

Créer des communautés de pratique pour permettre aux investisseurs d'appliquer des méthodes tenant compte de la parité. Lorsqu'ils travaillent avec des investisseurs, les responsables du programme ont souligné l'importance de combiner la formation avec un processus permettant d'appliquer rapidement ces leçons à une filière d'investissement par le biais de communautés de

pratique. WISE a formé des investisseurs providentiels à l'investissement axé sur la parité, et les participants ont ensuite formé un groupe informel pour pratiquer eux-mêmes l'investissement axé sur la parité. Il s'agissait d'un résultat inattendu : WISE n'a pas facilité cette communauté de pratique, mais elle a été organisée par les investisseurs eux-mêmes. À l'avenir, WISE lancera un club et un fonds d'investissement axé sur la parité, dans lequel les investisseurs providentiels pourront reproduire ce qu'ils ont appris au cours de la formation pour créer une réserve de PECs dirigés par des femmes et prêts à investir.

Introduire les PECs dirigées par des femmes prêtes à investir directement auprès des investisseurs.

SHE Investments s'est rendu compte que de nombreux investisseurs avec lesquels elle travaillait étaient intéressés par le soutien aux entreprises dirigées par des femmes, mais que leur plus grande contrainte était de développer un solide pipeline d'entreprises prêtes à investir. WISE a obtenu un retour similaire de la part des investisseurs providentiels et a réalisé qu'elle pouvait présenter des entreprises pertinentes qui avaient déjà été examinées par son programme d'accélération. Servir d'intermédiaire peut également contribuer à réduire les risques d'investissement : lorsque WISE a présenté aux investisseurs les membres de son programme d'accélération, les investisseurs ont eu davantage confiance quant à leur décision de poursuivre car ils avaient compris que WISE avait déjà effectué certains aspects de la diligence raisonnable sur les entreprises. SHE Investments poursuit son engagement auprès des investisseurs qui ont participé au programme, notamment pour constituer une réserve d'opportunités d'investissement potentielles. Les incubateurs et les accélérateurs devraient réfléchir à leur rôle dans le renforcement de la confiance des investisseurs dans les entreprises dirigées par des femmes dont ils s'occupent, par exemple en fournissant des services de diligence raisonnable ou simplement en réduisant le temps qu'un investisseur passe à chercher des entreprises prêtes à investir.

Encourager les investisseurs à reconsidérer leur approche d'évaluation des investissements par le biais d'une formation structurée. Selon Village Capital, «les investisseurs ont tendance à évaluer les startups dirigées par des hommes dans une optique de récompense et les startups dirigées par des femmes dans une optique de risque». Dans leur programme, les investisseurs évaluent les entreprises potentielles à l'aide de leur [structure](#) Venture Investment Readiness Assessment Levels (VIRAL) qui encourage les questions relatives au risque et à la récompense ; une analyse préliminaire indique un effet plus équitable sur la façon dont les femmes entrepreneuses sont évaluées. En guise de traitements expérimentaux supplémentaires, on a demandé aux investisseurs d'ajouter de nouveaux critères d'évaluation à leurs cadres : évaluer dans quelle mesure une startup a démontré sa compétence dans l'exécution de ses plans stratégiques et demander des informations supplémentaires sur le potentiel de croissance d'une entreprise et sa capacité à atténuer les risques. On a également demandé aux investisseurs de pondérer leurs critères d'évaluation avant d'évaluer les startups. Ces traitements étaient destinés à prouver que les investisseurs sont plus susceptibles d'investir dans des entreprises dirigées par des femmes s'ils appliquent des critères d'investissement prédéfinis, recherchent des informations cohérentes et évaluent les compétences démontrées dans les investissements potentiels.

L'analyse préliminaire de Village Capital indique que ces petits changements ont un effet positif sur la réduction des préjugés sexistes dans le processus d'évaluation global. Les startups dirigées par des

femmes qui ont été évaluées par le groupe de traitement ont vu une augmentation moyenne de leur score, ce qui indique un effet positif de l'intervention.

Collaborer avec les institutions financières pour réduire les risques des PECs dirigées par des femmes. Comme Villgro l'a découvert, malgré sa capacité à coordonner directement avec les institutions financières formelles pour faciliter les introductions auprès des entreprises du groupe, les critères de prêt tels que les exigences en matière de garanties mettaient toujours ces derniers hors de portée des femmes entrepreneuses. Une garantie de perte serait en mesure de supprimer les exigences en matière d'actifs et peut-être d'ouvrir plus d'avenues pour le financement formel. Villgro souhaitait à l'origine mettre en place un mécanisme de garantie des pertes, mais s'est heurtée à des difficultés de financement liées à la pandémie du COVID-19 ; même si les banques étaient disposées à prendre en considération les entreprises de leurs groupes, elles n'étaient pas disposées à abandonner les exigences de nantissement sans le mécanisme de garantie des pertes. Bien que cela ait été finalement décevant, cette leçon souligne que les mécanismes de garantie des pertes peuvent être un moyen pour les ONG et autres programmes de soutien aux entrepreneurs de collaborer avec les financeurs du secteur privé.

LES PECS DIRIGÉES PAR DES FEMMES

Presque tous les bénéficiaires de l'AWEF Asie ont travaillé directement avec des PECs dirigées par des femmes, généralement par le biais d'un programme accélérateur. Ces programmes d'accélération incluaient un soutien tel qu'une formation à l'éducation financière, une formation au registre des entreprises, une mise en relation avec des investisseurs, des pratiques de présentation et des opportunités d'apprentissage par les homologues. En définitive, ces programmes visaient à préparer ces entreprises à l'investissement et à les mettre en relation avec des investisseurs appropriés.

Formation sur mesure et soutien individualisé

Les formations personnalisées axées sur les besoins et le coaching personnalisé sont essentiels, surtout en temps de crise. En plus des sessions d'apprentissage en groupe, les bénéficiaires de l'AWEF Asie ont fourni un encadrement individualisé et des sessions de renforcement des compétences pour les entrepreneurs de leur groupe. Ces sessions comprenaient la professionnalisation des sessions de comptabilité de back-office, la création de liens entre les entreprises et les consultants en comptabilité et en fiscalité, des contrôles hebdomadaires et la préparation d'un pitch deck. Le responsable du programme Villgro a noté que la formation personnalisée a particulièrement aidé les entrepreneurs du groupe à faire face à la pandémie du COVID-19 : « Les besoins des entrepreneurs ont changé en fonction des différentes conditions du marché au cours de l'année de la pandémie, il était donc urgent de consulter le groupe sur les compétences requises. » La réalisation d'une évaluation des besoins au début du programme et le maintien de boucles de rétroaction avec les entrepreneurs du groupe ont permis aux bénéficiaires de l'AWEF Asia de pivoter et d'adapter leurs programmes si nécessaire.

En revanche, un soutien hautement personnalisé est coûteux en termes de temps, d'argent et de ressources humaines. Le soutien personnalisé peut également être difficile à fournir à un grand nombre d'entreprises dirigées par des femmes et convient mieux à des groupes plus petits.



Après trois mois de réalisation de ce programme, nous avons validé notre hypothèse selon laquelle le soutien individualisé aux femmes entrepreneuses est essentiel pour aider leurs entreprises à se développer et permettre l'accès au capital.»

Villgro

Les bénéficiaires de l'AWEF Asie ont spécifiquement constaté que les PECs dirigées par des femmes bénéficient d'une assistance technique financière, notamment en matière de comptabilité et de conformité; d'utilisation des rapports et systèmes financiers pour la prise de décision commerciale, de développement d'ensembles complets d'états financiers, de développement de systèmes comptables, de compréhension des projections financières et de compréhension des listes de contrôle de diligence raisonnable, des feuilles de conditions et des pratiques de négociation, entre autres. Les gestionnaires de programme de SHE Investments et de Villgro ont noté que l'amélioration des compétences en matière de connaissances financières et de compétences techniques a contribué à réduire les obstacles à l'investissement, en particulier dans le contexte du COVID-19.

Grâce à ce soutien personnalisé, Villgro a été en mesure d'accroître la confiance de son groupe en ses compétences financières et sa capacité à accéder aux financements. L'évaluation finale de la confiance dans l'accès au financement était en moyenne de 4,35 (sur 5), soit une amélioration de 100 % par rapport à la situation de départ. La confiance des entrepreneurs dans leurs capacités financières était en moyenne de 4,05 (sur 5), soit une amélioration de 64 %.



En règle générale, au cours des premières étapes, ces femmes n'ont pas les ressources nécessaires pour embaucher des experts comptables et techniques de qualité.... Le côté administratif est un énorme obstacle à la préparation aux investissements. À la fin du programme, 80 à 88 % des membres du groupe ont mis en place leurs finances et leurs registres de base. Cela joue un rôle énorme dans leur capacité à accéder aux capitaux.»

Villgro

Les investisseurs peuvent également aider en offrant un feedback personnalisé. Le MIT D-lab a créé la plateforme Investor Conversation, qui a permis de mettre en relation des entrepreneurs avec des investisseurs pour une séance de feedback critique d'une heure et demie.

Les participantes au programme de SHE Investments ont demandé à être davantage exposés aux investisseurs par le biais de conférenciers invités, de messages vidéo ou de sessions de questions-réponses, afin de renforcer leur confiance dans leurs interactions avec des investisseurs potentiels.

Le mentorat fonctionne mieux en tant que partenariat formel entre des individus du même secteur.

Miller Center/CaterpillHERs, SHE Investments, Village Capital et Villgro ont tous facilité le mentorat pour leurs groupes de PECs. Villgro a noté que les relations de mentorat les plus efficaces étaient celles entre les mentors et les entrepreneurs du même secteur, même s'ils venaient de pays différents. Les différences entre pays et cultures étaient moins importantes que la similarité des expériences dans les affaires.



Nous avons constaté de meilleurs résultats lorsque des entrepreneurs expérimentés, en particulier ceux des mêmes secteurs (mais dans une zone géographique différente), jouaient le rôle de mentors. Il est également important de créer des opportunités pour que les entrepreneurs soient des mentors et/ou partagent leurs apprentissages avec les investisseurs...»

Villgro

Un programme de mentorat doit également être formalisé et structuré. SHE Investments a observé des mentors abandonner leur programme parce que la relation n'était pas structurée (par exemple, le suivi des heures de mentorat, la nécessité d'un nombre minimum de réunions, etc.). SHE Investments a noté que les deux entreprises qui ont reçu le plus d'heures de mentorat et de coaching individuel étaient les plus disposées aux investissements. Les programmes avec des composantes de mentorat devraient établir des séances d'encadrement structurées, rendre obligatoire un nombre minimum d'heures de coaching et coupler des mentors/mentorés appartenant à la même industrie.

Programme d'étude gender-smart

Un soutien spécifiquement conçu pour s'attaquer aux obstacles liés à la parité pour les entreprises dirigées par des femmes se révèle être le plus efficace. Les programmes traditionnels d'accélération et d'investissement ne s'attaquent pas aux obstacles spécifiques aux femmes entrepreneuses. Pour les bénéficiaires comme MIT D-Lab et BOP Inc/OTW, le fait d'avoir une optique sexospécifique leur a permis de s'attaquer aux obstacles auxquels sont confrontées les femmes entrepreneuses et de renforcer l'autonomie de leurs participantes. MIT D-Lab a spécifiquement formé les fondatrices de PECs au sujet des préjugés internes et externes et des obstacles liés à la parité inhérents au processus de collecte de fonds par le biais d'un jeu de simulation immersif et de laboratoires d'apprentissage virtuels. Les participantes du MIT D-Lab ont développé des compétences techniques mais ont également été exposées à des problèmes tels que les préjugés des investisseurs, les asymétries d'information et le manque de temps.⁵ Les participantes ont ensuite reçu des outils et des techniques leur permettant de surmonter ces barrières sexistes grâce au processus de simulation. En exposant les utilisateurs à la fois aux problèmes et aux solutions possibles, la simulation vise à accroître la compréhension, la confiance et la résilience face aux défis liés à la parité.

⁵ Le manque de temps fait référence au temps libre insuffisant si l'on tient compte de tous les types de travail, y compris le travail domestique et le travail rémunéré. Les femmes (en particulier les femmes à faible revenu) sont particulièrement touchées par le manque de temps, car le travail domestique, reproductif et de soins est traditionnellement lié à la dimension sexospécifique.



D-Lab s'est éloigné de la conception neutre en termes de de parité pour adopter un contenu centré sur les femmes. Cette optique a conduit D-Lab à inclure une série de thèmes et à développer un langage commun pour en discuter ; des thèmes comme le manque de temps, les préjugés explicites et inconscients, l'accès aux réseaux, etc.»

MIT D-Lab

Le MIT D-Lab a enregistré la plus forte augmentation des nouveaux investissements dans les entreprises de sa cohorte en adoptant cet objectif centré sur les femmes. Les entrepreneurs de la cohorte ont déclaré avoir le sentiment d'être plus conscients des préjugés sexistes qui ont un impact sur la collecte de fonds et d'avoir plus de solutions pour surmonter ces obstacles. Leur niveau de confiance global était en moyenne de 4,8 sur 5 lors de leur évaluation finale. Les entrepreneurs du MIT D-Lab ont également amélioré leurs connaissances en matière de modélisation financière de 42 %, leur niveau de confiance en matière de présentation de 57 % et leur niveau de connaissances en matière de gestion de l'impact social de 98 %.

BOP Inc/OTW a également proposé des sessions de formation sur la manière de gérer les préjugés sexistes. BOP Inc/OTW a conçu son programme d'études gender smart sur la base d'une évaluation des besoins en matière de parité menée sur leur groupe avant le lancement du programme - cette évaluation des besoins leur a permis d'orienter leur programme d'études en fonction des besoins en matière de parité. «Nous avons remarqué, lors de l'évaluation des besoins en matière de parité, que les femmes avaient tendance à laisser les hommes prendre les décisions financières... Nous avons donc mis l'accent sur l'éducation financière et la compréhension/analyse des états financiers.» Cette évaluation sur la parité a permis de sonder les participantes sur les préjugés dont elles ont fait l'expérience, le pouvoir de décision, les structures de soutien actuelles, les niveaux d'auto-efficacité (comme la confiance dans la négociation, la gestion du temps, etc.) et l'environnement personnel (comme le partage des responsabilités domestiques).

Résultats inattendus en matière d'éducation financière et d'investissement

Les résultats inattendus consistaient en une confiance accrue et des décisions d'investissement plus sophistiquées. Parmi les bénéficiaires de l'AWEF Asia, des tendances intéressantes ont émergé autour de la représentation des femmes entrepreneuses, de leur confiance, de leurs connaissances financières et de leur capacité à prendre des décisions d'investissement stratégiques. Bien que certains bénéficiaires n'aient pas constaté de résultats immédiats en matière de collecte de fonds, les femmes entrepreneuses de leur cohorte ont indiqué qu'elles avaient davantage confiance en leurs capacités de prise de décision et en leur capacité générale à réaliser des investissements.

Bien que les bénéficiaires aient constaté des améliorations de différentes ampleurs, toutes les femmes entrepreneuses des groupes de l'AWEF Asie ont amélioré leur confiance et leur capacité à prendre des décisions d'investissement. SHE Investments a constaté une amélioration de 7 % de l'auto-évaluation des entrepreneurs quant à leur confiance en leurs connaissances/leur capacité à

accéder au capital. La cohorte de BOP Inc/OTW a amélioré ses scores de préparation à l'investissement de 125 % par rapport à la base de référence.⁶ Le groupe issu de Miller Center/CaterpillHERs a déclaré avoir amélioré ses compétences entrepreneuriales, ses systèmes et réseaux de soutien, sa capacité à collecter des fonds et le travail global de son entreprise sociale après l'accélération. 94 % des membres de la cohorte de Village Capital ont déclaré avoir amélioré leur capacité à accéder au capital.

Le MIT D-Lab a constaté que les femmes participant à son programme d'accélération ont commencé à décider que certains types d'investissement ne convenaient pas à leurs entreprises et à choisir d'autres méthodes de financement. Les femmes entrepreneuses ont évalué les placements et ont modifié leur processus de réflexion pour rechercher le meilleur investissement possible au lieu de la dette traditionnelle. Les participantes de Villgro ont fait preuve d'une plus grande confiance dans l'évaluation des besoins d'investissement de leur entreprise, choisissant de recourir à des fonds de roulement, des lignes de crédit ou d'autres instruments de crédit pour valider leur entreprise plutôt qu'à des investissements en actions ou en dettes.



Une meilleure connaissance du processus d'investissement a permis aux entrepreneurs de faire des choix plus éclairés quant au type d'investissement qui leur convient. Dans certains cas, ils ont décidé de ne pas se développer ou de ne pas chercher d'investissement du tout.»

SHE Investments

Créer des réseaux de soutien pour les femmes entrepreneuses. En réponse aux pressions exercées par la pandémie du COVID-19 et autres incidents, de nombreux bénéficiaires de l'AWEF Asie ont ajouté des éléments de santé mentale et de prise en charge personnelle à leurs programmes d'accélération. Les entrepreneurs ont noté que les réseaux de soutien fournis par le groupe de femmes propriétaires d'entreprises et l'aide individuelle des OSE ont été utiles et essentiels pour faire face au stress de la pandémie, en plus de les rendre plus confiantes dans la collecte de fonds et le fonctionnement de leurs entreprises. Pour les situations graves, comme au Myanmar pour BOP Inc/OTW, le bénéficiaire a proposé un coaching en gestion de crise et une formation à l'autodéfense.

Le MIT D-Lab et d'autres bénéficiaires ont créé des opportunités et des espaces permettant aux membres de la cohorte de s'engager dans des échanges et des soutiens entre pairs, tels que des événements de networking. Les possibilités d'examen par les homologues - des présentations ou des plans d'affaires - contribuent également à créer un sentiment d'appartenance à une communauté qui peut se maintenir après le programme d'accélération.

⁶ Basé sur l'évaluation de l'état de préparation à l'investissement menée par BOP Inc/OTW, non auto-déclarée.



La pandémie a créé ou exacerbé les difficultés à maintenir un équilibre entre vie professionnelle et vie privée pour les femmes entrepreneuses. Bien que les mêmes défis (liés à la pandémie) puissent ne pas se poser à l'avenir, un des principaux enseignements de la pandémie a été la nécessité de donner la priorité à la santé mentale et au bien-être, et de créer des espaces pour le soutien par les pairs, ainsi qu'un soutien institutionnel d'un point de vue programmatique pour ces besoins.»

Villgro

Pour de nombreux bénéficiaires de l'AWEF Asie, leurs programmes devaient non seulement fournir une formation de préparation à l'investissement pour les PECs dirigés par des femmes, mais aussi des services de soutien fondamentaux pour leur permettre de survivre à la pandémie. Bien que certains programmes aient connu une attrition liée à la pandémie, de nombreuses femmes fondatrices ont souligné qu'elles avaient apprécié le système de soutien que leurs cohortes leur avaient fourni pendant qu'elles faisaient face aux défis de la situation. Il peut être intéressant d'étudier la manière dont les programmes d'accélération peuvent soutenir les PECs dirigées par des femmes pendant des crises telles que la pandémie du COVID-19 et le rôle qu'ils peuvent jouer pour que ces entreprises ne ferment pas.

Étendre et soutenir les projets de l'AWEF Asie

RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES BÉNÉFICIAIRES

ANDE a suivi les résultats non seulement au niveau de l'entreprise mais aussi au niveau de la capacité des programmes des bénéficiaires, notamment en ce qui concerne la parité. Alors que certains bénéficiaires de l'AWEF Asie, tels que VFW, étaient déjà considérés comme des experts dans le domaine de la parité, tous les bénéficiaires ont été en mesure de renforcer leur capacité interne à soutenir les PECs dirigés par des femmes. Parmi les faits marquants :

- + CaterpillHERs (qui s'est associé au Miller Center) a utilisé la période de subvention de l'AWEF Asie pour établir les bases de ses programmes d'accélérateur, en particulier pour savoir comment mener des efforts de sensibilisation pour recruter des entreprises dirigées par des femmes en adéquation avec les besoins.
- + Des organisations telles que WISE et Villgro ont spécifiquement formé leur personnel dans le cadre de leur subvention AWEF Asie-Villgro a reçu une formation sur la parité, et WISE a pu renforcer ses compétences autour des meilleures pratiques d'angel investing. D'autres bénéficiaires ont acquis une compréhension des lacunes existantes au sein de leurs compétences, telles que le manque d'expertise autour de la finance, qu'ils corrigeront à l'avenir.
- + Presque tous les bénéficiaires de l'AWEF Asie ont mentionné qu'ils avaient amélioré leur aptitude à répondre aux crises - pas nécessairement en raison de la subvention AWEF Asie proprement dite, mais en raison de plusieurs événements tels que le COVID-19 et le coup d'État au Myanmar.

REDIMENSIONNEMENT DES PROJETS DES BÉNÉFICIAIRES

L'objectif de l'AWEF Asie était de financer des projets pilotes innovants pour découvrir les leviers clés permettant de combler le déficit de financement lié à la parité. En termes d'évolutivité, tous les bénéficiaires de l'AWEF Asie ont prévu de redimensionner, de diffuser ou de réitérer leurs projets d'une manière ou d'une autre.

- + Miller Center/CaterpillHERs ont déjà lancé une troisième cohorte de PECs dirigés par des femmes au Pakistan et prévoient d'introduire davantage de verticales dans le programme afin d'accueillir des PECs à différents stades de croissance. Miller Center a élargi ses pratiques de collecte d'informations pour se concentrer davantage sur l'impact sur la parité, notamment en évaluant les chaînes d'approvisionnement des entreprises sociales soutenues.

- + Villgro continuera à développer et à proposer le programme d'accélérateur WE Rise et prévoit de lancer une plateforme de financement pour connecter les PECs dirigées par des femmes aux banques, aux investisseurs et aux autres fournisseurs de financement. WE Rise a été le premier accélérateur axé sur la parité pour Villgro et alimente la stratégie triennale gender smart de l'organisation.
- + Value for Women diffuse son rapport *Pathways* et utilise sa plateforme Gender Smart Nexus. VFW a noté que l'assistance technique individuelle à forte intensité était bénéfique pour les investisseurs, mais souhaitait utiliser la plateforme Gender Smart Nexus comme un mécanisme à faible intensité, qui pourrait ensuite conduire les investisseurs intéressés vers VFW pour une assistance technique plus approfondie. La plateforme Nexus est également en cours d'intégration dans le modèle économique de VFW.
- + Village Capital publiera en 2022 une boîte à outils qui englobera leurs apprentissages autour de la réduction des préjugés sexistes dans le processus d'évaluation des investissements.
- + Le MIT D-Lab procède actuellement à un examen stratégique de ses pratiques en matière de parité. En outre, leur équipe continue de diffuser leur simulation ScaleUp X.
- + SHE Investments prévoit de lancer un nouveau programme portant spécifiquement sur la préparation financière en tant que programme de transition entre leur programme d'accélération des micro-entreprises et un programme de préparation à l'investissement.
- + Le cadre d'évaluation du genre de BOP Inc./OTW est actuellement utilisé par ONU Femmes au Myanmar. BOP Inc. appliquera les apprentissages autour des rassemblements virtuels et du recrutement à d'autres programmes ; cependant, pour OTW, la plupart de ses programmes au Myanmar seront mis en pause étant donné les troubles civils persistants.
- + WISE cherche actuellement à lancer un club et un fonds d'investissement à optique genre, en s'appuyant sur la communauté de pratique informelle IOG qui s'est formée à la suite de leur formation initiale sur l'investissement providentiel.

Le rôle de l'ANDE et les leçons retenues

L'AWEF Asie était le premier type de fonds catalyseur proposé par l'ANDE visant à combler le manque d'investissement pour les PECs dirigées par des femmes. Sur la base des débriefings avec les bénéficiaires, nous pensons que l'expertise unique de l'ANDE en tant qu'animateur de réseau a aidé les projets des bénéficiaires et nous a permis d'être bien positionnés pour les soutenir.

Les bénéficiaires ont souligné que l'ANDE était en mesure d'assurer la flexibilité des projets, ce qui a permis aux bénéficiaires de modifier leurs rapports ; les calendriers ; les composantes du programme ; et le monitoring, evaluation and learning (MEL) pour répondre à différentes crises telles que le coup d'état au Myanmar.

L'ANDE a également fourni une expertise et un accès aux ressources pour les bénéficiaires. L'expertise en matière de MEL a été fournie à la demande. En outre, l'ANDE a mis en relation plusieurs bénéficiaires avec d'autres organisations, leur permettant ainsi de partager leurs connaissances. Par exemple, WISE a pu se joindre à des événements organisés par la section Asie de l'Est et du Sud-Est (ESEA) de l'ANDE pour des opportunités de mise en réseau et d'apprentissage croisé, ce qui lui a permis d'entrer en contact avec d'autres organisations de renforcement des compétences ayant des projets similaires. Ils peuvent être en mesure d'ouvrir de nouveaux partenariats pour l'investissement ou la mise en œuvre de projets. Cela souligne la position unique de l'ANDE en tant que concédant de subventions disposant d'une expertise et de connexions approfondies dans le secteur des PECs.

Un point à améliorer pour les futurs fonds serait d'ajuster le calendrier des rapports. Les bénéficiaires de l'AWEF Asie avaient tous des calendriers de réalisation de projet différents en raison des perturbations du COVID-19, de sorte que les périodes de rapport pour mesurer les résultats des investissements étaient inégales. A l'avenir, l'ANDE essaiera de modifier les délais de reporting des résultats d'investissement pour tous les projets des bénéficiaires, afin de faciliter l'analyse et la comparaison.

Il existe une opportunité importante de s'engager plus profondément avec les investisseurs et d'être clair dès le départ sur ce qu'il faut faire pour passer à une approche basée sur la parité. Bien qu'ils aient interagi avec les investisseurs dans le cadre d'ateliers sur l'investissement selon une approche sexospécifique, les bénéficiaires ont souligné que l'IOG était toujours en veilleuse pour certains investisseurs. WISE a commencé avec 40 investisseurs dans ses ateliers d'investissement providentiel IOG, mais a terminé son programme avec 17. Ce déclin peut être dû au fait que les investisseurs

n'étaient pas intéressés par l'IOG ou qu'ils se sont tournés vers un autre programme de formation à l'investissement. Selon SHE Investments, « Bien que de nombreux investisseurs soient conscients que la parité est un facteur pour l'investissement d'impact, presque aucun ne l'a considéré comme le principal critère d'investissement, [mais] plutôt comme une des considérations à prendre en compte. »

Pour les investisseurs intéressés par la IOG et les PECs, il peut également y avoir un préjugé de sélection dans lequel les investisseurs qui sont déjà sensibilisés à la IOG choisiront de participer aux ateliers ou aux opportunités de jumelage d'investissements, même si ce sont les investisseurs qui ont le moins à gagner. Le MIT D-Lab a recruté des investisseurs qui voulaient déjà faire de la IOG et qui souhaitaient passer de la volonté à l'action. Il est intéressant d'étudier comment amener les investisseurs traditionnels, qui sont peu sensibles à la question de la parité, à considérer l'initiative GII comme un protocole d'investissement.

Pour la prochaine série de subventions de l'AWEF, l'ANDE a la possibilité d'augmenter le financement des projets qui se concentrent davantage sur l'engagement, l'éducation et la réduction des préjugés des investisseurs. L'ANDE pourrait également envisager de soutenir des projets de réduction des risques, tels que l'idée originale de garantie des pertes de Villgro, qui éliminent les obstacles au financement formel pour les femmes entrepreneuses. Les subventions de l'AWEF Asie ont permis de renforcer efficacement les capacités des entreprises dirigées par des femmes et de les préparer à l'investissement, mais seules deux d'entre elles (MIT D-Lab et Village Capital) ont spécifiquement cherché à déconstruire les préjugés sexistes en matière d'investissement.

L'ANDE a déjà commencé à s'appuyer sur le succès de l'AWEF Asie avec les deuxième et troisième éditions du fonds d'octroi de subventions. L'AWEF Afrique a été lancé en juin 2021, avec le soutien de l'USAID, avec un mandat similaire visant à investir dans des organisations axées sur la réduction de l'écart d'investissement entre les sexes, en mettant l'accent sur l'Afrique subsaharienne. Une troisième version de l'AWEF est actuellement en cours de planification. Grâce aux apprentissages découverts par le processus MEL de l'AWEF Asie, l'ANDE est en mesure de réitérer et d'améliorer son octroi de subventions en faveur des entreprises dirigées par des femmes.



**ASPEN NETWORK
OF DEVELOPMENT
ENTREPRENEURS**

 **aspen institute**

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Susannah Eastham

Directrice des Adhésions et des Programmes

Susannah.Eastham@aspeninstitute.org

Mallory St. Claire

Analyste d'Impact Senior

mallory.stclaire@aspeninstitute.org