

OUTIL 2.7

Soutenir le développement d'entreprises locales appartenant à des femmes

- » **OBJECTIF** : Développer les entreprises appartenant à des femmes de sorte qu'elles puissent répondre aux besoins de la chaîne d'approvisionnement
- » **UNITÉS CIBLES** : Approvisionnements, relations avec les communautés

Si vous opérez dans des communautés où peu d'entreprises appartenant à des femmes ont les compétences et la capacité suffisantes pour répondre aux besoins de la chaîne d'approvisionnement, vous voudrez peut-être leur fournir un soutien afin de leur permettre de finalement travailler avec votre société. Partager la charge de travail, de sorte que l'effort devienne une activité conjointe des responsables des approvisionnements et de la mobilisation communautaire, peut produire des gains plus importants : notamment élargir la base des fournisseurs locaux ; accroître le développement économique local ; et établir des relations positives avec la collectivité.

Cet outil fournit des orientations sur la manière de renforcer les capacités d'entreprises appartenant à des femmes, suivant le processus ci-après :

- Évaluer et déterminer les freins à l'entrepreneuriat féminin.
- Identifier les partenaires potentiels, tels que les incubateurs d'entreprises et les institutions financières locales.
- Créer des activités pour renforcer les capacités des entreprises locales détenues par des femmes, dans le cadre d'une collaboration entre les équipes chargées des approvisionnements et celles chargées des relations avec les communautés.
- Suivre les effets sur les approvisionnements locaux, le développement économique local et l'autonomisation économique des femmes.

On trouvera ci-dessous des informations détaillées sur chacun de ces aspects.

Évaluation des besoins

Pour enrayer efficacement les obstacles et soutenir le développement des entreprises appartenant à des femmes, les sociétés doivent comprendre ce qui fait obstacle. Une évaluation des obstacles et des opportunités pour l'entrepreneuriat féminin dans une communauté donnée sera utile.

Contraintes communes aux entreprises appartenant à des femmes

Les femmes se heurtent aux différentes contraintes ci-après qui entravent leur esprit d'entreprise :

- **Obstacles à l'accès au financement** : Les entrepreneures éprouvent souvent plus de mal à obtenir du financement que les hommes. Il leur est plus difficile d'accéder à des prêts intéressants : les taux d'intérêt peuvent être plus élevés, ou la valeur des prêts plus faible. Ce d'autant que les femmes sont plus susceptibles d'utiliser des sources de financement informelles, telles que la famille ou l'église. Bien que les institutions de microfinance se soient avérées une source de crédit populaire auprès des femmes, ces institutions imposent aussi des limites sur la taille de l'organisation qui sollicite le prêt, mettant ainsi en difficulté les femmes qui veulent développer leurs entreprises afin de répondre aux exigences des contrats d'entreprise.

ENCADRÉ 2F | *Winning Women* : Le programme multirégional d'Ernst & Young (EY) pour aider les entrepreneures à se développer

Le programme entrepreneurial *Winning Women* d'EY cible en quelque sorte « le chaînon manquant », c'est-à-dire les fondatrices qui ont bâti de petites entreprises rentables, mais n'ont pas encore trouvé les outils essentiels nécessaires pour élargir durablement leurs activités. Le programme d'EY a aidé plus de 500 participantes dans 48 pays du monde entier en leur donnant des avis d'experts en affaires, une visibilité nationale, de l'encadrement sur des compétences générales telles que le renforcement de la confiance en soi et de la vision, le réseautage et la formation d'une communauté avec des pairs. Les résultats sont impressionnants. En moyenne, les participantes au programme ont connu une progression de 35 % de leur taux de croissance annuel composé et une augmentation de 166 % des effectifs de leurs entreprises depuis qu'elles sont devenues membres du programme *Winning Women*. Plus des trois quarts (77 %) des entrepreneures ont affirmé que le programme les a aidées à trouver des conseillers et des modèles.

Source : EY "[Entrepreneurial Winning Women Program](#)"

- **Contrôle limité des finances** : Dans certains pays, les femmes sont confrontées à des restrictions juridiques et culturelles sur le contrôle de leurs propres finances. Certaines peuvent ne pas être autorisées à disposer d'un compte bancaire propre, ou être privées de tout pouvoir de décision sur la façon de dépenser ou d'investir les revenus familiaux, ce qui handicape lourdement celles qui souhaitent mener des activités commerciales. Leur épargne peut être menacée si elles doivent compter sur un parent masculin pour avoir accès à leur compte.
- **Contraintes juridiques sur d'autres aspects de l'entrepreneuriat** : Au-delà du faible accès aux finances et du contrôle limité sur les ressources financières, les femmes peuvent être confrontées à d'autres obstacles, comme la capacité limitée de posséder des biens, ou d'inscrire des biens à leur nom. Elles pourraient aussi être empêchées d'avoir leur propre passeport ou d'autres documents d'identification, qui pourraient être essentiels au démarrage d'une entreprise.
- **Les normes culturelles limitant le temps, la mobilité et l'indépendance des femmes** : Les obligations familiales et culturelles peuvent faire obstacle au fait de diriger une entreprise. Des restrictions sur le fait d'interagir avec des étrangers ou de les rencontrer, la mobilité limitée et les responsabilités primaires en matière de garde d'enfants sont autant de situations compliquant la poursuite d'un rêve entrepreneurial.
- **Manque de compétences de base** : Dans de nombreuses communautés, les femmes peuvent avoir reçu moins d'éducation commerciale, notamment une formation en finances et en gestion.
- **Tolérance au risque plus faible** : Des études indiquent que les femmes peuvent aborder le risque et l'investissement différemment des hommes, affichant une tolérance moindre au risque.
- **Infrastructure limitée** : De meilleures infrastructures routières et de transport peuvent faciliter l'accès des femmes au financement et aux marchés, produisant des effets fortement positifs sur leur participation à la vie économique et sur leur esprit d'entreprise.

Identification de partenaires potentiels

Des partenaires capables de collaborer avec vous pour promouvoir le développement, le financement et la viabilité d'entreprises locales détenues par des femmes permettront de démultiplier les résultats de vos efforts. Voici certaines pistes à explorer :

- Ressources existantes œuvrant pour le développement des entreprises : par exemple des incubateurs d'entreprises, des concours ou des ressources en entrepreneuriat et la chambre de commerce locale.
- Institutions financières : banques commerciales et micro-finances, organismes d'octroi de subventions, organisations non gouvernementales et organisations à but non lucratif visant à promouvoir la culture et l'inclusion financières.
- Organismes de mentorat : pour soutenir ou faciliter le mentorat des entrepreneures locales.
- Incubateurs de développement d'entreprises ou centres de formation et de renforcement des capacités.

Des partenariats avec les types d'organisations énumérés ci-dessus peuvent être mis en œuvre en vue de renforcer la capacité des entreprises susceptibles de contribuer directement à votre chaîne d'approvisionnement ou dans le cadre d'un plan de participation communautaire et de résilience qui peut aussi accompagner les entreprises qui font partie du paysage économique au sens large. Dans les deux cas, le programme de développement des entreprises devrait comprendre des modules sur les compétences commerciales, l'enregistrement et l'octroi d'agrèments, le financement, ainsi que la gestion commerciale et financière.

BOÎTE 2G | Boyner Group renforce sa base de fournisseurs grâce à un programme de renforcement des capacités

Le Groupe Boyner est le plus grand détaillant de produits non électroniques coté en Turquie. Les entreprises appartenant à des femmes représentent 17 % de sa base de fournisseurs, soit le double de la moyenne nationale. Pourtant, la société a reconnu que ces entreprises se heurtent à des obstacles particuliers lorsqu'il s'agit de devenir les fournisseurs d'acheteurs importants.

En partenariat avec IFC, la société a conçu un programme de douze semaines pour renforcer les capacités de petites entreprises féminines susceptibles de faire partie de la chaîne d'approvisionnement d'une société. Le programme intitulé « *Good for Business* » forme des entrepreneures et les met en contact avec des mentors, des institutions financières et des marques qui pourraient les aider à faire progresser leurs entreprises.

En plus de développer les compétences de ces petites entreprises et de leur proposer du mentorat et un soutien financier, le programme a également eu des retombées positives pour le Groupe Boyner, qui jouit désormais d'une base de fournisseurs plus solide et plus diversifiée.

Source : Boyner Group et IFC, "[Case Study: Boyner Group's Supply Chain Strengthens Women in Business.](#)"

Outre le renforcement des compétences, les programmes de formation devraient comprendre un soutien continu au cours des premières années suivant le démarrage de l'entreprise, étant donné le nombre disproportionné de faillites parmi les nouvelles entreprises³².

Il a été démontré que ces partenariats pour la formation peuvent donner des résultats positifs. Par exemple, un centre de développement des entreprises sud-africain associé au projet *Richard's Bay Minerals* de *Rio Tinto* a contribué à l'essor de plus de 60 entreprises locales. Le centre a créé des liens avec les banques et s'est associé à l'Université de Monash dans le cadre d'un programme de certification d'entrepreneurs locaux en gestion d'entreprise. La plupart des participants au programme étaient des femmes et des jeunes.

Programmes de soutien sur mesure

Pour renforcer les capacités des entreprises appartenant à des femmes et favoriser une plus grande collaboration avec celles-ci, les activités doivent être adaptées aux contextes locaux particuliers et aux contraintes propres à la communauté concernée. Voici quelques suggestions :

- Encourager l'innovation pour développer des idées ancrées dans le contexte local : lancer des concours locaux d'innovation pour les entreprises appartenant à des femmes, et apporter un appui pour la transposition à grande échelle et la croissance (par exemple, par l'intermédiaire d'un centre de formation local). Le programme intitulé « *Good for Business* », développé par le Groupe *Boyner* en partenariat avec IFC (encadré 2G), aide à améliorer les capacités des entrepreneures, tout en diversifiant et en renforçant la chaîne d'approvisionnement de la société.
- Examiner les politiques internes d'approvisionnement : veillez à ce qu'elles soient favorables aux entreprises plus petites, appartenant à des femmes. Examinez la façon dont les marchés sont groupés. Examinez aussi les conditions de financement des fournisseurs pour vous assurer que les approches actuelles ne désavantagent pas injustement les petites entreprises.
- Financer les entreprises : travailler avec les institutions financières locales pour encourager et favoriser l'accès des femmes au financement. Des efforts sont à entreprendre, notamment :
 - Former les institutions financières locales aux avantages de donner des financements aux femmes. Dans de nombreuses communautés, les normes culturelles peuvent rendre les institutions financières elles-mêmes partiales à l'égard des entreprises appartenant à des femmes. Un premier pas important consisterait à travailler avec les banques pour s'attaquer à ces préjugés dans le cadre d'un programme complet visant à offrir aux entreprises féminines un meilleur accès au financement³³.

³² [Les données du Gouvernement américain](#) indiquent que 20 % des nouvelles entreprises font faillite dans l'année, 45 % dans les trois ans qui suivent leur création et 65 % dans les dix ans qui suivent leur création.

³³ IFC et GPFI, [Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries](#), 6.

- Soutenir les efforts déployés par les institutions financières locales pour éduquer les entrepreneures sur les principes fondamentaux de la banque et du crédit, notamment sur la façon d'obtenir un crédit et de développer leurs entreprises.
- Collaborer avec les institutions financières locales pour octroyer des prêts à faible taux d'intérêt aux femmes, (par exemple, aux participantes à diverses activités de formation ou d'incubation), et pour faciliter le nantissement des prêts aux entreprises appartenant à des femmes.
- Mettre en place des mentorats : mettre en relation des entreprises féminines florissantes avec de jeunes entreprises appartenant à des femmes, et des cadres d'entreprises féminins avec des entrepreneures locales.
- Envisager des approches complémentaires pour accroître la viabilité : les données indiquent que des approches isolées — offrir des financements sans une formation en gestion d'entreprise par exemple — sont moins susceptibles d'assurer la viabilité à long terme de l'entreprise³⁴.

Surveiller les progrès

Dans le suivi et l'évaluation des diverses activités de développement commercial, assurez-vous d'examiner l'efficacité de la mise en place d'une base de fournisseurs locaux plus diversifiée sur le plan du genre. Le suivi devrait également mesurer les contributions plus larges au développement économique local et à l'autonomisation économique des femmes.

³⁴ Urban Institute, ["Six Lessons on What Works in Supporting Women-Owned Businesses,"](#) Washington, DC : Urban Institute, 2016.