

PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT AU FÉMININ



Les femmes business angels restent peu nombreuses alors que les opportunités d'investissement dans les entreprises ne manquent pas. Une situation que le réseau Femmes Business Angels (FBA) s'attelle à améliorer.

dédié aux femmes ne procède pas d'une volonté ou d'un engagement féministe, mais plutôt de disposer d'une structure spécifique pour sensibiliser et accompagner les femmes dans la découverte d'une activité qu'elles ignoraient, explique-t-elle. D'ailleurs, près des deux tiers des dossiers que nous sélectionnons sont pilotés par des hommes. »

L'innovation est particulièrement dynamique en France. « Notre volonté est de soutenir l'ensemble de la chaîne de financement, a expliqué Béatrice Belorgey, directeur de BNP Paribas Banque Privée en ouverture du Winday, le premier forum de l'investissement au féminin organisé en partenariat avec Femmes Business Angels (FBA), le 1^{er} mars 2017. Afin d'accompagner le développement des jeunes pousses qui se lancent, il faut mobiliser le plus grand nombre d'investisseurs, y compris les femmes. » Cela se fait notamment au travers des réseaux de business angels. Mais force est de constater que les femmes y sont moins bien représentées. Se désintéressent-elles pour autant de la gestion de leur épargne et de l'investissement? Certainement pas, puisque 46% des Françaises gèrent elles-mêmes ces questions, soit autant que les femmes business angels, selon une étude Opinionway, réalisée en partenariat avec KPMG et présentée lors du Winday. Mais elles le font néanmoins de manière plus traditionnelle, en privilégiant l'immobilier, l'assurance vie et les placements bancaires au détriment de l'investissement dans les entreprises (en direct ou au travers de la bourse).

« Nous aimons participer à la gouvernance et apporter aux entrepreneurs nos compétences et notre carnet d'adresses. »

Comme pour tout réseau de business angels, l'avantage est d'avoir accès à un plus grand nombre de projets rigoureusement sélectionnés, FBA recevant entre 400 et 500 candidatures de start-up par an.

Mais les membres ne se contentent pas de prendre des participations dans ces projets, ils les accompagnent. « Nous choisissons les projets dans lesquels nous investissons en grande partie sur l'équipe, souligne Anne-Claude Pont, vice-présidente Projets de FBA, qui a évolué pendant près de 30 ans dans le secteur financier... Nous aimons participer à la gouvernance et apporter aux entrepreneurs nos compétences et notre carnet d'adresses. » Au point parfois de se laisser prendre au jeu. Anne-Claude Pont a fini par franchir le pas et créer, avec deux autres associés, sa propre start-up wilov, qui fournit des prestations d'assurance en « pay when you drive » qui consiste à ne payer que lorsque l'on conduit.

UNE PLUS FORTE SENSIBILISATION

« Ce constat est à l'origine de la création de FBA, il y a une quinzaine d'années, indique Florence Richardson, sa coprésidente. Mettre en place un réseau de business angels

INVESTISSEMENTS PRIVILÉGIÉS

Q.: Si vous receviez 20 000 € comment placeriez-vous cette somme en priorité?

Trois réponses possibles - Total supérieur à 100 %



Ensembles des Françaises (1022 femmes)



Femmes Business Angels (95 femmes)

