

Les Témoignages

Imène Maharzi (H.00)

Fondatrice et présidente de Own Your Cash



Pour commencer, peux-tu un peu nous parler de ton parcours ?

Diplômée d'HEC 2000 (Grande Ecole), je travaille depuis maintenant plus de vingt ans dans le domaine de l'investissement. J'étais dans un premier temps au service de fonds d'investissement chez Arthur Andersen, puis suis devenue investisseuse à partir de 2006 chez Butler Capital Partners, pendant cinq ans. Depuis 2013,

j'investis en temps et en argent dans des start-ups et des TPE à impact social et/ou environnemental positif : cette classe d'actifs, « l'impact investing », était peu connue en France à l'époque, je l'ai moi-même découverte à la suite d'une jolie rencontre avec une investisseuse.

Pendant 3 ans, j'ai également repris une PME à impact social, que j'ai dirigée et développée, dans le transport scolaire d'enfants handicapés à Paris.

En 2018, j'ouvre une nouvelle page avec OwnYourCash. Face au manque d'accès au financement des projets fondés/co-fondés par des femmes, j'ai décidé de créer cette plateforme éducative pour aider les femmes à prendre leur destin économique en main via deux axes :

- les former au BA-ba de la finance et de l'économie, pour leur donner des clés afin de gérer leur argent et le faire fructifier, en démystifiant des choses qui semblent trop compliquées, bref, pour ouvrir une conversation claire autour de l'argent ;
- former le regard d'une nouvelle génération de business angels (des femmes et les hommes qui le souhaitent !), pour fluidifier l'accès au capital des projets fondés/co-fondés par des femmes. Afin de les inviter à aller au-delà des biais et des préjugés, à apprendre à détecter des opportunités d'investissement sous-estimées, notamment les projets à impact social positif.

Parallèlement à ça, je suis mentor d'entrepreneurs depuis vingt ans. De 15 à 19 ans, j'ai travaillé avec mon père dans l'entreprise qu'il avait créée. J'ai donc été exposée très tôt à des questions opérationnelles et commerciales auxquelles peu de jeunes de mon âge sont exposés normalement. Sur le campus d'HEC, l'association qui m'a tout de suite attirée aidait des jeunes porteurs de projets

à Plaisir à créer leur entreprise : j'avais des choses à partager avec eux et je sentais que je pouvais leur être utile ! Depuis, je n'ai pas arrêté de faire du mentoring de toutes sortes d'entrepreneurs, hommes et femmes – tant par goût que pour mon enrichissement personnel. Au fur et à mesure, de plus en plus de femmes porteuses de projets me demandent de l'aide. J'ai donc plusieurs casquettes : investisseuse, repreneuse, entrepreneuse, mentor.

De ce travail avec des porteuses de projets, peux-tu dire qu'elles ont certaines spécificités ?

Globalement, il y a un même socle de préoccupations entre entrepreneurs, hommes et femmes. Mais j'ai pu observer que certains sujets revenaient plus particulièrement pour les femmes que j'ai aidées. Ceux-ci tournent beaucoup autour de l'argent et du financement.

Premier point : de nombreuses entrepreneures m'ont demandé de les accompagner à la banque ou devant un investisseur, pour défendre leur projet, alors qu'aucun homme ne m'a demandé ce type de soutien. Pour autant, nous préparions de manière équivalente en amont, mais le fait de souhaiter que je vienne physiquement avec elles en parler devant un financeur est un point vraiment particulier.

Deuxième différence : la demande de financement est souvent plus faible et cela ne se justifie pas uniquement par la nature du projet ou par un potentiel plus modeste. Les investisseurs sont habitués à défalquer les Business plans parfois farfelus des startuppeurs. Dans le cas des femmes que j'ai accompagnées, la démarche est inverse : il s'agit plutôt de les booster. Si 200 k€ sont recherchés, je demande souvent ce qui pourrait être fait avec 500 k€ voire 1 M€. Pour ouvrir des perspectives, un chemin vers d'autres possibles. Et révéler la réelle ambition de l'entrepreneuse pour son projet, pas uniquement celle qui lui semble acceptable par les autres.

Le sujet fondamental est en fait le rapport des femmes à l'argent. Pour moi, c'est la « dernière frontière », car sans égalité économique réelle, l'égalité en droits entre hommes et femmes reste une illusion.

Et pour toi, qu'est ce qui expliquerait alors ce rapport à l'argent difficile chez les femmes ? Est-ce dû à leur état d'esprit, leur éducation, leur conditionnement social ?

Je pense qu'il y a plusieurs paramètres. Tout d'abord il faudrait arrêter de culpabiliser les femmes. On leur demande d'oser. Elles osent DEJA plein de choses,

elles n'ont pas besoin qu'on leur dise d'oser. Ce discours m'agace au plus haut point. Cependant, on peut leur faciliter les choses, les inviter à prendre conscience de certaines choses.

Donc tu penses que c'est intériorisé ?

Oui et non. Ça reste en effet le tabou ultime, en particulier dans les pays méditerranéens et la France, à ce titre, est indéniablement un pays méditerranéen. Une femme qui parle d'argent, en manipule, le gère est une femme vénale, une mauvaise femme, une femme qui se vend. Très péjoratif donc...

J'observe qu'il est socialement acceptable d'être une femme qui consomme, en revanche, il y a un réel malaise pour elles à en parler, assumer de le gagner, voire de l'investir.

Par ailleurs, les entrepreneures en France souffrent d'un manque de financement de leurs projets : elles créent à 78 % leurs projets sur leurs deniers personnels, plutôt des micro-entreprises. Et pour celles qui lancent des start-ups tech, elles captent à peine 10 % des montants déployés par les fonds d'investissement en France. Au niveau international, elles lèvent moins de 3 % des montants investis par les fonds...

En réalité, c'est à l'amorçage que ça dysfonctionne, au niveau où les business Angels interviennent. L'accès aux premiers 50 ou 100 k€ est difficile et souffre de nombreux biais défavorables aux femmes. Or ces premiers montants permettent d'investir dans la technologie, dans des salaires, de franchir rapidement les premières marches du projet et de prouver aux financeurs (fonds d'investissement et banques) sa solidité et son potentiel. Si on prend deux ou trois fois plus de temps pour les franchir, les financeurs le perçoivent comme un manque d'ambition ou de potentiel et passent leur tour.

Les femmes rencontrent donc plusieurs types de difficultés : celles plus ou moins intériorisées dans leur rapport à l'argent et d'autres, plutôt extérieures...

Oui, c'est le propos d'*OwnYourCash* : contribuer à réduire le gâchis de potentiel économique et social dû au sous-financement des projets fondés/co-fondés par des femmes. Sous-financés et donc entravés dans leur développement.

Un exemple concret : LYGO (« Les yeux grand-ouverts ») est une entreprise sociale qui fabrique des objets publicitaires équitables à Dakar, au Sénégal. Nolwenn Buvat l'a créée il y a dix ans pour lutter contre la grande pauvreté en Afrique. LYGO donne du travail, une formation, des perspectives à des femmes en situation d'exclusion, à des personnes handicapées. Nolwenn Buvat a tenté de lever des

fonds pour accélérer son développement, mais malgré une jolie clientèle d'agences de voyages en France et un impact social démontrable, les financeurs n'ont pas suivi. Ses clients sont ses seuls financeurs, elle doit donc faire preuve d'innovation, de frugalité pour pallier le manque de financement. La croissance de l'entreprise s'en trouve donc ralentie. C'est un gâchis.

Est-ce que tu as le sentiment que les projets portés par les femmes sont différents de ceux portés par les hommes, qu'ils se distinguent par le secteur d'activité, l'objectif, l'approche, etc. ?

Moi, non, je ne pense pas qu'il y en ait mais des statistiques montrent que les femmes vont plutôt se lancer dans les services. Je ne crois pas à une appétence particulière des femmes pour les services et m'interroge : est-ce que ce ne serait pas parce que les services demandent moins d'investissement au départ ? Ayant moins d'aisance à le faire.

Parmi les femmes business angels, y-a-t-il un profil particulier qui émerge ?

Aujourd'hui, moins de 10 % des business angels sont des femmes parmi les cinq mille référencés en France. La principale association de femmes, FBA, compte cent cinquante membres. Sur le profil ou la sociologie des femmes business angels en France, je n'ai pas fait d'étude particulière. Je pense qu'il n'y en a pas assez tout simplement (on en a deux fois moins qu'aux Etats-Unis rapporté à la taille de notre économie), pas assez de femmes et d'hommes ouverts sur le potentiel des projets fondés par des femmes ou par des porteurs de projet qui sortent du schéma du startuppeur classique. Donc *OwnYourCash* a vocation à en former une nouvelle génération, tout simplement.

Qu'est ce qui te motive et te décide à investir dans un projet ?

La vision sociale et environnementale du porteur de projet (c'est ma thèse d'investissement) et l'alignement entre l'entrepreneur et cette vision. C'est un point fondamental, qui garantit l'engagement sur la durée, malgré les vicissitudes inhérentes à la création d'entreprises.

Sur la prise de décision, il y a beaucoup de paramètres à prendre en compte.

Est-ce que c'est plus rationnel, plus basé sur des fondamentaux économiques ?

Pas forcément, ça dépend du stade de développement du projet.

Les Témoignages - Imène Maharzi (suite)

D'ailleurs, l'une des raisons pour lesquels en série B et C, les montants levés sont presque équivalents entre les projets portés par les femmes ou les hommes, c'est que les fondamentaux économiques sont plus prégnants dans la prise de décision des investisseurs à ce moment-là et l'identité du porteur de projet est un peu moins importante. Aux stades initiaux du projet, la vision et la personnalité du porteur de projet sont essentielles. Quelle confiance lui accorder ? Là pour l'investisseur, c'est un « leap of faith » (un acte de foi, un saut dans le vide), pour être convaincu par le porteur de projet. Et à ce stade-là, on remarque en effet une distorsion entre les montants levés par les hommes et les femmes à projets comparables, en défaveur des femmes.

En *private equity*, on est dans quelque chose d'assez difficile à standardiser. Chaque investisseur ou business angel a sa personnalité, son expérience, ses goûts, son comportement et son approche du projet, ses schémas de décision. Avec tout le foisonnement observé côté entrepreneurial, je trouve que les business angels manquent de variété. La disparition de l'ISF va probablement conduire à une évolution de la population de business angels vers des personnes beaucoup plus motivées par l'aventure entrepreneuriale et moins par les allègements fiscaux.

Pour finir, quels seraient les conseils que tu adresserais à tes camarades, les porteurs de projets puis les business angels ?

Pour mes camarades femmes : je les inviterais à apprendre à investir. Quel que soit leur patrimoine financier, elles ne se rendent pas forcément compte qu'elles ont toutes du capital, du capital social et culturel. Investir, cela revient à faire fructifier son capital. Cela peut passer par l'employer dans des causes qui les intéressent, comme dans des entreprises sociales ou des associations, mais aussi dans des projets entrepreneuriaux, en tant que mentors, administratrices ou business angels. Celles qui souhaitent devenir administratrices pourraient d'ailleurs utiliser la voie de l'investissement en tant que business angels pour gagner leurs premiers mandats !

Pour mes camarades HEC : je les invite à se rapprocher du monde des entrepreneurs, car ce sont des gens en marge, qui ont déjà un pied dans le monde de « demain », dont on a beaucoup à apprendre. Etre à leurs côtés, c'est entreprendre par procuration et c'est donc aussi investir en soi pour demain.

Aux business angels, aspirants ou déjà expérimentés : je souhaite leur souligner qu'il existe un gisement de potentiel économique et social aujourd'hui sous-exploité, parmi tous ces projets fondés par des femmes, des personnes « hors cadre », ou des projets à impact social positif. Ma philosophie avec *OwnYour Cash*, c'est

qu'investir, c'est porter un regard, au-delà du voile des préjugés, pour découvrir la valeur encore trop souvent gâchée, cachée par des biais.

En parlant de biais, les études académiques montrent qu'en moyenne, les fonds d'investissement ne posent pas les mêmes questions aux hommes et aux femmes et ce, quel que soit le genre de l'investisseur. Ainsi, 2/3 des questions posées aux hommes sont des questions dites de promotion – « Où vois-tu le projet dans cinq ans, peux-tu me présenter ton parcours ? » – tandis que deux-tiers des questions posées aux femmes sont des questions dites de prévention : « Comment peux-tu me justifier la taille du marché dans cinq ans ? En quoi peux-tu me démontrer que tu es la bonne personne pour porter ce projet ? Etc. ».

La même question peut donc être posée de deux façons radicalement différentes, avec de réelles conséquences sur la perception du projet. En effet, les études ont montré que pour un même projet, si on pose des questions de prévention plutôt que de promotion, l'écart de montant levé est de 1 à 7 ! Le conseil que je donnerais donc aux porteurs de projets (hommes et femmes) est d'apprendre à détecter ces deux types de questions et de s'y préparer. Et face à une question de prévention, stop au syndrome de la bonne élève ! Répondez-y comme si on vous avait posé une question de promotion :).

Merci beaucoup Imène pour ton temps.
Merci à toi, Ghita

Propos recueillis par Ghita Morssi Barakat (H.08)