

# Financing the Future: Strengthening MSMEs Against Climate Shocks in Emerging Markets – French Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors, and some sentences have been condensed.)

## Résumé

La discussion porte sur le financement des MSMEs pour renforcer leur résilience face aux chocs climatiques dans les marchés émergents, mettant en avant des solutions innovantes et l'importance de la collaboration.

## Points clés

- 🌍 Les MSMEs comme colonne vertébrale de l'économie : Elles représentent 90 % des entreprises dans le monde et contribuent de manière significative à l'emploi et au PIB.
- 💡 Solutions de financement innovantes : Des startups comme Abaco et Payhippo proposent des financements adaptés pour répondre aux défis spécifiques des MSMEs.
- 🔄 Besoin de collaboration : On appelle à des partenariats entre les fintechs et les institutions financières traditionnelles pour améliorer l'accès au capital.
- 📊 Résilience climatique : Les solutions de financement aident les MSMEs à s'adapter aux impacts du changement climatique, leur permettant de prospérer malgré les défis environnementaux.
- 💰 Allocation de capital : Un investissement accru dans les startups climatiques africaines peut mener à des solutions innovantes et à de meilleures opportunités économiques.
- 🤝 Approche centrée sur le client : Comprendre et répondre aux besoins spécifiques des MSMEs est crucial pour développer des produits financiers efficaces.
- 🌱 Dignité et autonomie : Renforcer les MSMEs par le financement favorise la dignité humaine et l'autonomie économique, essentielles pour un développement durable.

## Aperçus clés

- 🌍 Importance mondiale des MSMEs : Elles jouent un rôle vital dans le développement économique, représentant une grande partie des entreprises et offrant un emploi significatif. Leur résilience est cruciale pour une croissance durable dans les marchés émergents.

- 🔍 Solutions sur mesure pour des défis uniques : Des startups comme Abaco et Payhippo montrent comment un financement innovant peut répondre aux défis uniques des MSMES, comme l'accès limité au crédit traditionnel et les impacts du changement climatique.
- 🤝 Importance des partenariats : La collaboration entre fintechs et institutions financières traditionnelles peut améliorer l'inclusion financière, permettant un meilleur accès au capital pour les MSMES mal desservies, favorisant ainsi la croissance économique.
- 💪 Renforcer les MSMES face aux chocs climatiques : Le soutien financier pour les MSMES leur permet de s'adapter aux défis liés au climat, garantissant leur durabilité et leur capacité à fonctionner efficacement dans des conditions défavorables.
- 📈 Opportunités d'investissement dans les marchés émergents : Investir dans des startups axées sur le climat en Afrique peut générer des retours substantiels tout en abordant des problèmes environnementaux et économiques critiques, mettant en lumière le potentiel d'entrepreneuriat impactant.
- 👤 Écouter les clients : Une approche centrée sur le client est essentielle pour développer des produits financiers efficaces qui répondent aux besoins des MSMES, permettant une amélioration continue et une évolutivité des solutions.
- ✨ Favoriser la dignité humaine : Soutenir les MSMES par le financement et l'innovation renforce les individus, améliore leur autonomie et promeut la dignité, alignant la croissance économique avec la responsabilité sociale.

## Transcript

00:15

Bienvenue à tous dans notre session sur le financement de l'avenir et le renforcement des PME face aux chocs climatiques sur les marchés émergents. Je suis Natalie Vergara et Je suis vraiment ravi d'être ici, surtout avec le panel que nous avons pour cette discussion. Je suis sûr que les 45 prochaines minutes vont passer à toute vitesse ! Aujourd'hui, nous allons entendre deux points de vue différents sur ce que signifie financer l'avenir pour les PME. D'un côté, nous avons une fondation corporate comme la Shell Foundation qui travaille à augmenter les revenus tout en réduisant les émissions.

00:53

et en jouant ce rôle catalyseur dans le financement, le soutien des partenariats et la promotion des innovations dans l'écosystème, d'un autre côté, nous avons deux startups qui proposent des solutions sur le terrain en Afrique et en Amérique Latine, fournissant le financement le plus nécessaire pour les MSMES. Avant d'ouvrir la discussion et de donner

la parole à nos intervenants présents ici, je veux juste poser le décor sur pourquoi on parle de ça, pourquoi le financement des MSMES face aux chocs climatiques est si important. Je pense que c'est quelque chose de bien connu de tous.

01:34

Les micro, petites et moyennes entreprises (PME) représentent une part énorme du développement économique. Selon les données du Forum économique mondial, elles constituent environ 90 % des entreprises dans le monde et sont essentielles pour accéder aux biens et services sur les marchés émergents. Elles contribuent entre 60 et 70 % de l'emploi, offrant des emplois et des revenus à des millions de foyers à travers le monde. Elles pèsent aussi environ 50 % du PIB mondial et jouent un rôle crucial dans la croissance économique et le développement durable. Mais les PME font face à de nombreux défis.

02:13

Les défis comprennent un accès limité au financement, une faible productivité et un accès restreint au marché, ce qui freine leur croissance. Et si ça ne suffisait pas, ils font maintenant face à un des plus grands défis de notre époque : le changement climatique. Chez Mercy Corps Ventures, nous avons mené des recherches sur l'impact du changement climatique sur les micro, petites et moyennes entreprises (MPME). Ce qu'on a découvert, c'est qu'en moyenne, 40 % de ces MPME disent avoir des besoins non satisfaits et 90 % ont signalé des impacts liés à la météo.

02:53

Les entreprises sont touchées par des impacts liés à la météo, surtout en ce qui concerne les sécheresses et les inondations. Même si elles ne comprennent pas forcément ce que ça veut dire, le changement climatique, elles réalisent qu'il y a beaucoup de changements au niveau du temps, notamment des sécheresses et des inondations, et que ça affecte leur façon de faire des affaires. Donc, discuter de ces sujets et voir comment on peut vraiment construire le financement pour l'avenir, c'est important.

03:26

Jonathan Berman, le PDG de la fondation Chel, qui s'occupe de la stratégie et de la mise en œuvre de la fondation, est aussi membre du conseil d'administration de plusieurs organisations, y compris Factor A, Asoko Insight et d'autres organismes transformateurs. Avant de rejoindre la fondation Shell, il était associé gérant dans un partenariat d'investissement privé axé sur les marchés émergents, donc il a pas mal de connaissances et d'expertise sur ces marchés. On a aussi Alejandro McCormack, qui est la co-fondatrice d'Abaco, une startup qui finance des projets au Salvador.

04:07

Et on a Dami Olawoye qui est le PDG de PayHippo, une startup qui finance l'accès à l'énergie propre. Mais je vais les laisser expliquer ce qu'ils font dans une minute. Donc vraiment Jonathan, je veux commencer avec toi et que tu nous décrives un peu plus quel est l'objectif et la stratégie de la Fondation Shell. J'adore ton objectif très simple : augmenter les revenus tout en réduisant les émissions. Qu'est-ce que ça veut dire ? Comment vous faites ça ? Comment vous vous assurez qu'on peut augmenter les revenus tout en réduisant les émissions ? Ouais, merci Natalie.

04:47

Et merci à Accion de sponsoriser cette discussion. Je suis ravi d'être ici, à la fois en tant qu'invité et partenaire d'Accion. La Shell Foundation existe depuis 24 ans, on va bientôt fêter notre 25e anniversaire. Pendant tout ce temps, on a été axés sur différents aspects des solutions entrepreneuriales pour lutter contre la pauvreté. Maintenant, c'est quelque chose de très courant, c'est comme l'air qu'on respire. Beaucoup de gens considèrent les solutions entrepreneuriales comme un moyen de sortir de la pauvreté, mais à l'époque, la fondation...

05:21

Ça a commencé, c'était une façon de penser assez rare, surtout ces dernières années. Natalie, tu as raison, on s'est concentrés sur ce défi particulier dont tu as parlé, ce triangle où tu as mentionné deux côtés. Donc, comment augmenter les revenus tout en réduisant les émissions de manière commercialement durable, n'est-ce pas ? Pourquoi de manière commercialement durable ? Parce qu'il va falloir environ 350 milliards de dollars pour permettre à toutes les personnes qui peuvent vraiment augmenter... tu sais, tous les pauvres.

05:52

Les gens qui ont un revenu bas doivent atteindre un revenu décent, et pour ça, il va falloir environ 350 milliards de dollars avec de l'énergie propre. C'est bien plus que ce qui est prévu pour les aides publiques, mais cet argent est largement disponible sur les marchés privés. Il y a des milliers de milliards de dollars de capitaux privés actuellement destinés aux marchés émergents, et depuis deux ans, ils doivent tous viser un objectif de zéro émission nette. Donc, quand on y pense...

06:21

Environ 350 milliards, ça peut sembler beaucoup, mais quand c'est dans le cadre de 7 trillions, ça paraît plus accessible, tu vois ? C'est pour ça que c'est important de le faire sur

une base commerciale. Ouais, pour aider les gens à atteindre cet objectif d'augmenter les revenus tout en réduisant les émissions, on se concentre sur trois choses. On soutient les entreprises en phase de démarrage parce qu'il n'y a pas assez de solutions qui réalisent vraiment ces trois objectifs. On développe les meilleures solutions avec des partenaires qui touchent le grand public.

06:53

Des millions de personnes à faible revenu, tu sais, certains des plus grands agro-businesses au monde sont nos partenaires. Certaines des plus grandes entreprises de transport au monde, eh bien, ce sont aussi nos partenaires. Certaines des entreprises qui touchent le plus de détaillants au monde sont nos clients ou nos partenaires, ce qui nous permet d'atteindre des millions de personnes avec de vraies innovations. Et la troisième chose qu'on fait, c'est de favoriser et de catalyser le financement pour les deux autres activités, donc tu sais, on peut accéder à une partie de ce capital institutionnel.

07:23

et attirer ça dans les marchés où on veut travailler pour aider les clients qu'on cherche à aider, qui vivent généralement entre, disons, 40 et 70 % d'un salaire décent. Ces clients sont entièrement commerciaux, c'est en partie pour ça qu'on les appelle des clients. Ils sont des participants viables dans un marché juste, mais ça demande souvent un peu de travail et un capital concessionnel pour attirer le capital mondial à prendre le risque avec ces clients. Donc, on essaie de les aider.

07:55

Avec ça, laissez-moi faire une pause, sauf pour dire que vous pourriez penser que ce que vous devriez faire, c'est encourager les innovations en phase initiale, les faire une par une, bien les développer, puis les mettre à l'échelle, et ensuite vous cherchez le financement pour ça. Vous pourriez le faire si vous aviez du temps illimité, mais si vous croyez qu'il y a urgence face à la crise climatique et que vous pensez aussi qu'il y a urgence face à la crise des inégalités de revenus, et moi je crois ces deux choses, alors vous...

08:27

Il faut trouver des moyens de faire les choses plus vite et de façon parallèle, c'est pour ça qu'on travaille sur les trois en même temps. Non, Jonathan, je suis d'accord avec toi, surtout sur ce dernier point. Tu disais que l'urgence est vraiment importante : on a vraiment besoin de tester, financer et développer ces solutions en même temps, et de prendre des risques pour favoriser ces innovations. C'est aussi ce qu'on fait chez Mercy Corps Ventures, mais à une échelle différente.

09:00

Bien sûr ! Voici la traduction : « On parle des fondations de cours et de Shell, mais en fait, on est vraiment impliqués dans l'investissement et le soutien à ces innovations qui offrent des solutions d'adaptation au climat et de résilience pour des populations mal desservies sur les marchés émergents. Je suis super content de partager un peu plus sur ces solutions et comment une organisation comme la Shell Foundation peut les aider à se développer et à prospérer. Maintenant, j'aimerais qu'on passe à certaines des innovations qu'on voit sur le marché. Alejandro, j'aimerais que tu partages ce que tu fais au Salvador. »

09:32

Favoriser le financement des petites et moyennes entreprises, merci Milan Natalie, et c'est génial d'être ici à ce panel avec des gens super intéressants pour discuter d'un sujet qui me tient vraiment à cœur. Alors, je suis le fondateur d'Abaco. Abaco est une plateforme que nous avons lancée il y a environ 14 mois pour s'attaquer à ce que nous considérons comme l'un des plus grands problèmes en Amérique Latine, à savoir le déficit de microcrédit d'un trillion de dollars. Comme vous le savez probablement, prêter de l'argent, c'est vraiment compliqué.

10:05

Un manque de données et pas de garanties, y a un manque de formalisation, donc on a dû être super créatifs. On a créé une plateforme digitale et on a réfléchi au modèle économique depuis le début. On a identifié ce qui est le plus précieux dans le bilan d'une entreprise, et ce ne sont pas leurs actifs physiques, ils n'ont pas de gros biens immobiliers. Par contre, ce qu'ils ont, c'est des créances, ils ont des relations commerciales avec leurs clients. Alors, comment on pourrait les aider ?

10:37

Ces PME avancent ces créances et donc génèrent... On a identifié dès le départ que nos clients nous utilisent pour deux raisons. D'une part, pour saisir une opportunité et faire croître leur entreprise, et d'autre part, parce qu'ils sont un peu coincés, comme on dit en espagnol. C'est là que la résilience entre en jeu. En tant que propriétaire d'une petite entreprise, tu fais face à des situations difficiles.

11:09

Tu ne t'y attendais pas, alors comment tu te prépares à ça, comment tu prévois le coup ? En fait, c'est un peu compliqué, mais ce qui est vraiment utile, c'est d'avoir des outils qui te permettent de réagir rapidement. Du coup, on a développé cette plateforme qui leur permet d'avancer rapidement des fonds en fonction de leurs relations commerciales et

des ventes qu'ils attendent d'être payées. Ça leur donne la force de faire croître leur entreprise plus vite, en gros, on leur fournit le financement pour les aider à se développer plus rapidement. Et Dami, c'est à toi, le dernier.

11:39

Montre-nous ton innovation, mais j'adore ce que fait Pipo, ça relie vraiment tout. Donc, s'il te plaît, partage un peu plus sur le type de financement que vous proposez au Nigéria pour les PME. Merci, et merci de m'avoir invité ici. Dans la plupart des pays africains, ce qu'on constate, c'est que l'accès au financement est le plus gros frein à la transition vers une énergie propre. Chez Payhippo, ce qu'on fait, c'est fournir un financement fluide pour permettre l'achat d'équipements de technologies propres.

12:16

différentes étapes de la chaîne de distribution, en fait. Donc, on propose du financement d'actifs aux utilisateurs finaux pour leur permettre d'acheter du matériel C Tech et d'étaler les coûts sur une période donnée. On propose aussi du financement d'inventaire aux installateurs, distributeurs et opérateurs d'actifs, ce qui leur permet d'acheter du matériel en gros. Au départ, on a commencé par offrir des prêts de fonds de roulement non garantis, et c'est en faisant ça qu'on a remarqué que le plus gros défi, c'était...

12:59

La plupart des petites entreprises au Nigeria ont des problèmes d'accès à l'électricité, tu sais, comme l'énergie solaire par exemple. Ça semblait évident comme solution, mais le vrai défi, c'était le coût initial pour passer au solaire. Donc, en résolvant ce problème pour les petites entreprises, on a commencé notre aventure dans le financement climatique. Et c'est ce qu'on fait maintenant, en gros. Voilà.

13:45

Avec ma prochaine question, tu te dis que tu es dans le financement climatique parce que tu aides ces PME à accéder à des équipements qui leur permettent d'avoir de l'énergie solaire. Ça a un impact sur deux aspects : d'une part, avoir des sources d'énergie fiables et d'autre part, pouvoir financer correctement ce genre de produits. Mais ouais, Dy, est-ce que tu peux expliquer un peu plus avec tes mots et par rapport au travail que Pipo fait ? Comment tu vois ta contribution à la résilience climatique ?

14:23

Ces PME, ouais, donc euh, comme tu l'as bien souligné, deux des chocs auxquels beaucoup de PME en Afrique font face en ce moment, c'est euh, les inondations et les sécheresses, tu vois. Et ce qu'on constate, c'est qu'un des effets secondaires de ces

inondations et sécheresses, c'est d'abord un accès réduit à l'énergie, et ensuite une inflation accélérée. Euh, avec notre financement, ça aide en fait à résoudre ces deux problèmes. Si une PME peut avoir accès à un système solaire, euh, tu sais...

15:15

Tu sais, après des inondations, les gens peuvent reprendre leurs activités beaucoup plus vite, tu vois, que s'ils n'avaient pas ça. Ça leur permet de recommencer à générer des revenus. Ensuite, d'un point de vue commercial, le coût de faire des affaires augmente, tu sais, il y a l'inflation. Du coup, toutes ces petites entreprises essaient de trouver des moyens innovants pour réduire leurs coûts. Passer à l'énergie propre, c'est en fait un moyen d'économiser de l'argent.

15:55

La raison pour laquelle c'est important, c'est que les coûts de l'essence et du diesel explosent, donc ça devient de plus en plus cher pour les entreprises de fonctionner. Si elles passent à un système solaire avec notre financement, leurs paiements mensuels sont souvent même inférieurs à ce qu'elles dépenseraient pour l'essence ou le diesel. Ça les aide donc à atteindre la rentabilité et à mieux gérer leurs opérations.

16:36

Eh bien, ce qu'on voit en ce moment, c'est qu'on aide les entreprises à fonctionner normalement tout en réduisant les coûts de l'énergie et en diminuant les émissions. Je vais te laisser la parole, Jonathan, mais Alandro, je suis curieux de connaître ton avis. Mercy Corps Ventures investit depuis un moment dans ce qu'on appelle l'inclusion financière ou le fintech, et il semble évident qu'avant de parler de résilience climatique, il faut d'abord avoir...

17:13

La résilience financière, parce que si tu n'as pas d'économies, si tu n'as pas accès à des crédits, si tu n'as pas de moyen de faire face aux chocs, comme par exemple quand ces effets climatiques dévastateurs arrivent, ça nous touche encore plus. Mais parfois, c'est dur de voir le lien entre le fait de fournir des financements liquides aux PME et la façon dont ça peut vraiment aider à construire cette résilience et établir ce lien avec le climat. Je sais qu'Abago en est à un stade très précoce et qu'ils essaient encore plein de choses, mais ouais, je suis curieux d'en entendre un peu plus.

17:45

Comme si tu réfléchissais à ton hypothèse sur pourquoi fournir le financement adéquat aux PME ça aide vraiment à construire leur résilience, en général et spécifiquement face au

climat. Non, absolument, je veux dire, j'aimerais que ce soit aussi clair que ça. J'ai adoré entendre son histoire en tant qu'entrepreneur, je m'y identifie beaucoup, tu sais, tu finis par devoir changer ton modèle économique plusieurs fois parce que tu réalises qu'il y a peut-être une plus grande opportunité par ici, ou qu'il y a moyen d'avoir un impact plus fort là-bas, dans notre cas.

18:14

Le voyage d'Abaco a été un peu inattendu, on est tombés dans la résilience climatique. On a lancé la société en juillet 2023, et à ce moment-là, en Amérique Centrale, il y avait beaucoup d'inondations. On essayait de valider notre modèle économique. En fait, avancer les créances, c'est une façon intéressante de financer des projets avec moins de risques. Finalement, on s'est retrouvés dans un créneau qu'on n'avait pas prévu. On pensait que la plupart de notre demande viendrait des prestataires de services, et au final, ce n'était pas ça.

18:43

Notre premier groupe de clients, c'était des petits agriculteurs, parce qu'ils ont subi des chocs climatiques vraiment durs. Ils devaient gérer des quantités de pluie inhabituelles et beaucoup d'inondations dans la région. Pour donner un peu de contexte, en Amérique Centrale, les délais de paiement des entreprises peuvent varier entre 30 à 60 jours, et parfois même jusqu'à 120 jours, surtout dans le secteur de l'exportation. Du coup, ces agriculteurs qui vendent à des exportateurs attendaient des paiements.

19:20

Ils gèrent actuellement beaucoup de problèmes. Leurs fermes sont inondées, et leur équipe a du mal à rejoindre les fermes où ils travaillent. Ils doivent donc payer beaucoup de frais supplémentaires de leur poche en attendant que leurs clients, ces exportateurs, les paient, parfois après 120 jours. Il y a un gros décalage, un vrai problème de trésorerie pour ces PME. C'est d'ailleurs comme ça qu'on a commencé à parler de la résilience face à la criminalité. J'aimerais bien le dire.

19:50

C'était super conscient, mais souvent en tant qu'entrepreneur, le parcours c'est un mélange de conviction, d'accidents et de chance. On a vraiment eu de la chance de se retrouver dans ce secteur qui tire beaucoup de valeur de notre solution, parce que les exportateurs au Salvador, en Amérique centrale, ce sont des économies très orientées vers l'exportation. Les exportateurs ont souvent un décalage dans leurs flux de trésorerie, ils doivent attendre que leurs marchandises soient déchargées dans un port aux États-Unis et qu'elles arrivent chez Walmart ou ailleurs.

20:21

Le client, c'est qu'il ne reçoit pas son paiement, et ce qu'il fait, c'est qu'il met la pression sur son fournisseur. Ils se disent : "Je ne vais pas subir ce décalage de trésorerie, je vais serrer mon fournisseur." Donc, je suis payé dans 120 jours, vous, vous êtes payés dans 120 jours, et nous, on essaie de se glisser entre les deux pour résoudre le problème pour les deux parties. Parce qu'une entreprise n'est solide que grâce à sa chaîne d'approvisionnement, non ? Si tu as des soucis avec ta chaîne d'approvisionnement, tu auras des problèmes à l'avenir.

20:47

Comment tout ça se relie à la résilience climatique, c'est qu'on a remarqué que ces clients, ces clients réguliers, nous utilisaient spécifiquement à un moment où ils avaient vraiment besoin de nous. En ce moment, on a des récoltes record au Salvador, surtout dans l'industrie du café, donc il n'y a pas tellement de demande à cause d'un choc climatique, mais plutôt de la façon dont on peut saisir cette opportunité. Il y a actuellement beaucoup plus de récolte que prévu, alors comment on fait pour embaucher plus de gens à la ferme, comment on peut avancer certaines factures pour avoir plus de ressources.

21:16

"On a besoin de fonds de roulement pour développer nos affaires et profiter de cette opportunité unique. Du coup, on est un peu des deux côtés, à la fois quand il y a une opportunité à saisir et aussi quand il y a un choc négatif, surtout lié au climat ces temps-ci. C'est génial ! J'adore comment ces deux solutions, même si on travaille avec des MSMES et qu'on leur fournit des financements, sont tellement différentes. Jonathan, je suis curieux de savoir, avec la Shell Foundation, comment tu vois le rôle des MSMES pour aider à lever des fonds."

21:50

des revenus tout en réduisant les émissions sur une base commerciale, et puis ce type de solutions. Si tu as d'autres types de solutions à partager, n'hésite pas. En fait, ça fait écho à ce qu'on voit avec ces deux solutions spécifiques. D'abord, je voudrais rebondir sur quelque chose qu'Alejandro a dit : son parcours, où il est tombé par accident dans le climat, c'est un récit que j'entends souvent dans la communauté de l'inclusion financière. J'ai l'impression d'avoir entendu ça de pas mal de monde.

22:22

Des petites startups comme celles d'Alejandro et Dami, mais aussi des plus grandes organisations comme Technoserve et Accion, et même la nôtre. On n'a pas commencé

dans le domaine climatique, mais chacune de ces organisations a, d'une manière ou d'une autre, expliqué comment elles travaillaient sur l'inclusion financière et ont réalisé qu'il n'y avait pas moyen de continuer sans aborder les questions climatiques. Je pense que c'est un parcours assez courant, et pour moi, c'est vraiment significatif.

22:51

Honnêtement, tu restes concentré, tu sais, pour moi, tu es toujours très axé sur ce client, sur cette personne que tu aides à progresser. Pour moi, c'est vraiment là où il faut commencer si tu veux être pertinent pour cette personne. Si tu arrives de nulle part, Dieu nous en garde, et que tu dis juste que tu veux qu'elle réduise ses émissions pour le bien de la planète, ça ne va pas vraiment fonctionner dans la plupart des endroits du monde.

23:17

Où, euh, les quatre d'entre nous travaillent, euh, donc en commençant par les besoins de cette personne, de cette PME, et en reconnaissant que cela signifie qu'il faut s'attaquer au climat, je pense que c'est une façon très honnête de l'aborder, ouais. En ce qui concerne le rôle que jouent les PME dans cette résilience, euh, je vais citer deux choses de notre expérience récente : d'une part, elles sont les plus proches des clients, euh, et d'autre part, le nombre d'initiatives lancées par une grande fondation mondiale comme la nôtre.

23:54

C'est que, euh, alors, ça, euh, c'est pas vraiment adapté au contexte local ou à une personne qui vit dans la pauvreté dans ce contexte, euh, c'est écrasant. Tu sais, le monde est rempli d'idées intéressantes qui viennent soit de New York, soit de DC, soit de Palo Alto, qui ont juste échoué quand elles ont essayé d'entrer sur les marchés émergents. C'est parce que les gens impliqués, notre hypothèse, c'est que ces personnes n'étaient peut-être pas assez proches des clients. On a l'impression qu'on est en danger.

24:24

Les PME sont une solution à ça parce qu'elles sont toujours proches de leurs clients et de l'expérience vécue de leur environnement. Elles ne se trompent tout simplement pas sur ce point. Ensuite, on a découvert cette année que, contrairement à ce qu'on pensait, ce ne sont pas forcément les grandes entreprises qui permettent de se développer, mais plutôt les petites entreprises, et même encore plus petites, qui sont en fait le seul moyen d'accéder au marché.

25:10

Le responsable de notre ancien portefeuille à Port est venu me voir et m'a dit : "Écoute, au Nigéria, on cherche différentes façons de collaborer avec de grandes entreprises pour

servir des millions de Nigériens, les aider à augmenter leurs revenus tout en réduisant les émissions, sur une base commerciale. Je parie que Dom connaît cette histoire, mais on s'aperçoit qu'elles ne sont pas vraiment investies là-dedans, ou pas suffisamment sur le long terme, surtout avec les risques de change, qui sont vraiment présents au Nigéria."

25:42

Dispo pour ce boulot, euh, ce sont les PME, et si tu peux établir une relation avec un réseau de PME, par exemple via une banque qui les sert, ce qu'on est en train de faire, alors tu peux atteindre une certaine échelle et pénétration avec ces entités. On sait, tu vois, que tu ne peux pas y arriver d'une autre manière, genre avec une approche plus plate. On en est convaincus parce qu'on a essayé. Ouais, je vais enchaîner avec la prochaine question que tu venais de mentionner.

26:17

juste là, c'est vraiment important d'être proche des clients et de développer les bonnes solutions pour eux. Mais ouais, je voulais juste faire un suivi parce qu'on en parlait tous avant, et je pense qu'il y a vraiment deux types de solutions climatiques dont on parle. D'un côté, il y a les solutions climatiques très directes. On a des entreprises dans notre portefeuille qui font des prévisions pour les forêts sauvages ou des prévisions météo pour que les gens sachent quand une sécheresse ou une inondation va arriver. Et puis, il y a...

26:53

Les autres types de solutions, comme le disaient Alejandro et Jonathan, peut-être qu'ils ne sont pas d'abord axés sur le climat, mais si on n'intègre pas cette perspective ou cette analyse climatique, le changement climatique se produit quand même. Donc, il faut vraiment garder ça en tête pour comprendre comment on aide les clients touchés par le changement climatique et comment notre entreprise s'adapte à cette réalité. Voilà, je voulais juste partager ça parce qu'en interne, on a aussi développé ce qu'on appelle notre adaptation au climat.

27:25

Des cadres de résilience qui nous aident à réfléchir sur les différentes solutions et leur lien avec l'adaptation au climat. J'adore tout ce que vous partagez ! Je voudrais revenir sur Dami et Alejandro avant de prendre quelques questions du chat. Je pense que vous avez tous mentionné que vous avez développé les bons produits pour les petites et moyennes entreprises (PME). Alors, comment vous faites pour créer les bons produits pour elles ?

27:58

Comment tu fais pour développer des produits qu'ils ont vraiment envie d'utiliser, qui répondent à leurs besoins, qui sont adaptés à leurs défis, qu'ils peuvent se permettre et qui te permettent de faire un bénéfice pour que tu puisses grandir sur une base commerciale ? Dami ou AI, qui veut commencer ? Je pense que c'est une super question, c'est une question à laquelle tous les entrepreneurs, et je suppose que les investisseurs aussi, doivent réfléchir. Et je pense qu'un des points que Jonathan a mentionnés est vraiment pertinent : comment rester proche.

28:29

Le client a raison, et je pense qu'aujourd'hui, quand on parle de services financiers ou de solutions digitales, on a cette opportunité d'être beaucoup plus proche de notre client, de celui qui a vraiment besoin de notre service, plus que jamais auparavant. On a une pénétration mobile beaucoup plus élevée que jamais, surtout ici en Amérique centrale, et les gens ont de plus en plus de connaissances sur les solutions digitales, surtout en lien avec la finance.

29:01

On commence à avoir pas mal de connaissances sur le sujet, et ça veut dire qu'on peut avancer. Un des trucs sur lesquels on réfléchit beaucoup, c'est comment se rapprocher de nos clients. Je pense que c'est vraiment là qu'on concentre beaucoup de nos efforts. L'une des choses qu'on a réalisées quand on a commencé, c'est qu'on a voulu lier ça à la résilience climatique, et on se retrouvait à travailler avec tous ces agriculteurs, ce qui n'était pas prévu dans notre plan d'affaires, pour être tout à fait honnête.

29:25

On ne s'attendait pas à ce que ce soient nos clients, et on a remarqué qu'ils descendaient au bureau pour nous rencontrer et comprendre un peu mieux la solution, parce qu'on était encore en pleine phase de découverte du produit. On voyait qu'ils avaient littéralement de la terre sous les ongles, donc ce sont des gens qui travaillent de leurs mains. On leur demandait d'où ils venaient, et ils venaient de loin, tu sais, de l'intérieur des terres.

29:45

Du coup, on s'est dit, attends une minute, là c'est super important que tu ne devrais pas avoir à conduire trois heures pour nous rencontrer et ensuite encore trois heures pour rentrer. C'est sûrement comme ça qu'ils gèrent leurs besoins de financement en ce moment, tu vois. Ils doivent conduire trois heures jusqu'à une banque, s'asseoir là, attendre pour savoir, tu sais, deux ou trois semaines s'ils vont obtenir un prêt, à quel prix et dans quelles conditions. Et c'est là qu'on s'est dit, bon, voilà quoi.

30:11

On doit trouver un moyen de faire ça complètement en numérique, tu sais, et c'est quoi la bonne solution digitale pour ce type de client ? Parce que, tu sais, une appli ou une web app, ce ne sont pas des trucs que notre type de client, qui bosse dans les services agricoles, a l'habitude d'utiliser. Ils n'aiment pas télécharger des applis sur leur téléphone, tu vois, c'est des données précieuses ou de l'espace d'écran qu'ils préfèrent garder pour d'autres choses. Donc, on veut les rencontrer là où ils sont, sur WhatsApp, tu sais.

30:39

WhatsApp, c'est un peu comme le système d'exploitation de Lan, tu vois. Je pense vraiment que toute solution financière numérique ou toute sorte de solution tech devra d'une manière ou d'une autre migrer vers WhatsApp si elle veut vraiment avoir un sens pour les gens à la base de la pyramide. C'est là que se concentre beaucoup de nos efforts en ce moment, tu sais, aller chercher le client là où il est déjà, au lieu de vouloir les forcer. Je pense que Jonathan l'a bien dit, c'est comme si on venait du nord en disant : "Oh, j'ai déjà fait des trucs tech ici."

31:05

L'Europe, tu sais, ça devrait être comme ça. Ici, c'est complètement différent. On dit, allons-y, rendons ça plus tropical, adaptons-le à l'environnement local. Donc, il faut trouver nos clients là où ils se trouvent vraiment, dans ces communautés, qu'elles soient digitales ou physiques, et les rencontrer là-bas. Je pense que c'est super important, tout comme les éduquer tout au long de ce parcours. Les trouver là où ils sont, et j'adore ce que tu dis, ne pas imposer des solutions supplémentaires, mais utiliser ce qu'on a déjà.

31:33

Ils utilisent déjà des trucs de construction sur WhatsApp, c'est super ! Alors Dy, tu peux partager un peu plus ? Comment t'as réussi à écouter tes clients pour passer d'un financement traditionnel à un financement pour les énergies propres ? Comment ça s'est passé et comment tu continues à écouter tes clients pour être sûr de créer les bonnes solutions ? Donc, je veux dire, nos changements et notre parcours chez CID Finance sont directement le résultat de l'écoute des clients, tu sais, au début.

32:05

Quand on a lancé notre produit de financement d'actifs, c'était en réponse aux retours qu'on recevait des petites entreprises qui avaient des problèmes avec l'électricité, que ce soit au niveau des coûts ou de la fiabilité. On a commencé à se dire, bon, comment peut-on les aider à résoudre ce problème ? À ce moment-là, c'était vraiment le plus gros souci

qu'ils avaient pour faire tourner leur activité. Donc, on a pensé que passer au solaire, c'était sûrement la meilleure solution, mais il y avait des freins à cela.

32:39

Le passage au solaire, c'était le coût initial, parce que les kits solaires, tu sais, ça peut coûter cher. C'est ce qui a donné naissance à notre produit de financement d'actifs. Au début, on n'avait pas le produit complet, on savait juste qu'il y avait un problème à résoudre. On a commencé à tester avec quelques prêts, et ça a évolué pour devenir ce qu'on a aujourd'hui. C'est la même chose avec notre produit de financement d'inventaire. Quand on a commencé avec le financement d'actifs, on bossait beaucoup avec l'installation solaire.

33:13

Les entreprises, en fait, c'étaient elles qui finissaient par nous référer des clients. Mais ce qu'on a remarqué en travaillant avec ces entreprises d'installation solaire, c'est qu'elles fonctionnaient d'une manière vraiment inefficace. Elles achetaient littéralement le matériel au compte-gouttes. Un client passe une commande, elles prennent l'argent et ensuite elles vont acheter le produit. C'est pas du tout une façon efficace de travailler, tu sais, parce qu'elles achètent pas en gros, donc elles ratent des réductions. Et comme Jonathan l'a souligné, il y a aussi une question de devises.

33:49

Problème de fluctuation, donc tu peux prendre des fonds d'un client, mais quand tu arrives au fournisseur, le taux dollar-naira a changé, donc c'est devenu plus cher. Et là, tu dois retourner vers le client et lui dire, eh ben, tu sais, il faut que tu payes un peu plus. Donc, la solution de financement d'inventaire qu'on a créée était une réponse directe aux problèmes que les installateurs de panneaux solaires et les revendeurs rencontrent. Et la troisième solution qu'on est en train de développer en ce moment, c'est une réponse à...

34:26

Un autre problème qu'on constate, c'est autour des marchés carbone volontaires, tu sais, les entrées d'argent des marchés carbone volontaires. Donc, les certificats carbone comme les crédits carbone et les certificats d'énergie renouvelable, tout ça peut finalement faire baisser le coût des équipements pour les emprunteurs. Ce qu'on observe dans la plupart des pays africains, c'est que la plupart des actifs en technologie propre sont actuellement exclus de ces marchés carbone volontaires.

35:07

On construit des solutions pour régler ça, mais tu sais, encore une fois, c'est en réponse à un vrai problème qu'on voit et qu'on entend les clients en parler. Et j'adore ton cas, Dami, parce que comme tu l'as dit, tu as commencé avec un produit, et ensuite en écoutant tes clients, tu as pu développer un autre produit. Maintenant, tu es en train de développer une gamme complète de solutions. Et ouais, Jonathan, ça m'intéresse d'avoir ton avis sur les entreprises.

35:41

« Tu parles de comment rester proche des clients et s'assurer que l'idée de départ, comme les pavots, reste au cœur du projet. On dit toujours aux entrepreneurs de se concentrer sur le problème, pas sur la solution, pour pouvoir continuer à pivoter et offrir une solution précise à un problème spécifique. Je suis curieux de savoir ce que tu en penses et ce que tu pourrais partager avec nous. Pour répondre à ta dernière question, je vais en parler. »

36:14

perspective comment la fondation reste proche du sol, proche du problème et non de la solution euh euh c'était difficile pour nous, n'est-ce pas ? parce que nous avons soutenu euh pendant des décennies des solutions spécifiques, parfois des solutions individuelles pendant quatre décennies euh euh et et euh au fur et à mesure qu'elles devenaient moins pertinentes pour le client ou s'éloignaient franchement du client, nous essayions parfois de rester avec elles et non avec le client euh au détriment de notre impact global. donc nous avons euh opéré un pivot très conscient en tant que.

36:49

La fondation doit être orientée vers le client. En fait, on est organisé autour des clients. On se concentre sur trois types de clients : un agriculteur, un transporteur de biens et services, et un micro-entrepreneur, généralement un petit détaillant. Tout est organisé autour de ces trois catégories. La plupart des conversations à la fondation commencent ou se terminent par la question : "Qu'est-ce que ça apporte à un agriculteur, à un micro-entrepreneur ou à un transporteur ?" Il y a donc un état d'esprit culturel au sein de l'organisation qui doit être présent.

37:22

Vas-y, mais il faut aussi avoir le courage d'abandonner certaines solutions, parfois même des entreprises, pour se concentrer sur le problème, tu vois ? Je veux dire, il faut le faire de manière responsable, avec un plan de transition qui permet ça. Que ce soit en partenariat avec une grande entreprise ou une petite structure sur le terrain, on doit avoir le courage de dire que c'est ça qui optimise pour l'utilisateur final. Alors, avançons dans ce sens.

37:55

Ça a été un vrai parcours pour nous. En ce qui concerne les marchés dans lesquels on évolue, je dirais qu'on essaie de catalyser le capital mondial pour nos clients, même pour des entreprises comme Alejandro et Dami. Le défi qu'on rencontre, c'est de passer de ce client, disons dans les rues de Nairobi ou de Lagos, jusqu'au gestionnaire d'actifs qui est assis à New York, tu sais, qui gère comme 12 trillions de dollars.

38:38

"les actifs sous gestion pendant la semaine du climat, c'est un peu un parcours, non ? Et il faut une fonction de traduction pour eux parce que, tu sais, quand t'as autant de capital, tu peux pas penser petit. J'ai trouvé ça, tu vois, j'étais assis dans une pièce avec tout ce capital en mains, et les gestionnaires ne pouvaient penser qu'à des solutions vraiment très grandes. Mais quand est venu notre moment de discuter avec eux, on a dit, écoutez, parfois..."

39:12

La solution, tu sais, si tu veux atteindre ces marchés, parfois la solution ne peut pas être si grande. Tu sais, si tu sers un individu... Je vais prendre un exemple : une poissonnière qui vend dans les rues de Nairobi, qui vend des portions de poisson à d'autres petits détaillants. Cette personne est mieux soutenue par une énergie distribuée, comme un panneau solaire sur le toit qui alimente un petit frigo. Elle n'est pas vraiment servie par les grosses infrastructures que tu connais.

39:45

Tu sais, même quand c'est dispo dans le centre-ville, parfois la solution, c'est de ne pas utiliser d'énergie du tout. Il y a un produit qu'on a récemment soutenu et qui a gagné un prix, ça s'appelle un Green Pod. C'est une petite sachet, ça ressemble à un sachet de thé, tu vois ? C'est un petit sachet d'enzymes qui peut garder 20 livres de fruits 40 jours de plus sur l'étagère. Ça prolonge la durée de conservation de 40 jours pour cinq cents, sans aucune énergie requise. Ce sont juste des solutions simples, tu comprends ?

40:22

Obtenir des infos sur les plus grandes entreprises du monde et les plus grands gestionnaires d'actifs, eh bien, il faut vraiment être plus proche du terrain, souvent avec des entités comme Alejandro et Dami, et puis les PME qu'ils soutiennent. J'adore les deux points que tu soulèves. Merci d'être ouvert et de partager comment, en tant que grande fondation d'entreprise, vous passez aussi par ces évaluations et analyses internes de ce que vous faites ou ne faites pas. Je pense qu'on fait tous un peu ça parfois.

40:57

Ouais, c'est ça, ça parlait vraiment aux entrepreneurs et aux startups en phase de lancement, mais je pense qu'on sait tous que les organisations qui ne s'adaptent pas sont vouées à disparaître, parce qu'elles ne prennent pas en compte les changements. Donc ouais, on a aussi traversé pas mal de ces changements en interne. Et l'autre point que tu mentionnais, c'est vrai, on a besoin des grands marchés globaux et des solutions locales. On a besoin des deux, c'est clair.

41:31

Des changements macroéconomiques et de gros projets qui peuvent vraiment faire bouger les choses, mais on a aussi besoin de solutions plus petites, ciblées sur les agriculteurs, sur les micro-entreprises, sur les femmes pêcheuses. Je ne sais pas comment on dit, la femme qui pêche et vend ses produits, tout ça. Donc, c'est vraiment super. Je vais poser quelques questions du public. Je pense qu'on a déjà abordé la première, mais ouais, on a parlé des défis pour financer les PME parce qu'ils...

42:10

Ils n'ont pas de garantie et tout ça, alors peut-être qu'Alejandro, tu pourrais nous dire comment t'as réussi à relever ce défi et à proposer des produits qui leur conviennent, tout en t'assurant qu'ils te remboursent et que ça reste un bon produit sur lequel tu peux faire du profit. Ouais, c'est ça, c'est un peu la magie ou le truc dans le prêt, non ? Je pense qu'il y a une grosse réalité, on aimerait prêter à tout le monde, tu sais, mais après on...

42:41

"La charité n'est pas une entreprise, donc il faut trouver cet équilibre où on maximise l'impact et comprendre où on est le plus efficace. Si je lis la question posée par Adisu, je pense que l'élément clé, c'est de savoir où les institutions financières traditionnelles interviennent. C'est vraiment important quand on parle du parcours de l'inclusion financière. On ne peut pas juste compter sur nous, sur ces petits trucs, tu sais. J'espère vraiment que PayHippo va réussir."

43:14

Il y a cette échelle géante et il y a quelques entreprises qui réussissent à atteindre une certaine taille, mais je pense que ce qui est toujours super important dans ce parcours, c'est l'accès à des montants de capital plus importants, comme Jonathan l'a aussi mentionné. Il faut être très honnête avec nous-mêmes en tant qu'entreprise : à un moment donné, on va devoir faire évoluer nos clients au-delà d'Abacot. Ce n'est pas une mauvaise

chose, ça veut dire qu'on a bien fait notre travail, qu'on les a formés et qu'on les a fait grandir.

43:44

Et puis à un moment donné, ils devraient passer à une institution financière plus établie, quelqu'un qui a un peu plus d'envergure, qui peut gérer un volume de prêts plus important. Pour moi, c'est là où il doit vraiment y avoir une pression de la part de tous les acteurs de ces écosystèmes sur les institutions financières traditionnelles, pour qu'elles voient les fintechs non pas comme des concurrents, mais plutôt comme de super partenaires, une source de prospects potentiellement validés, tu sais, parce que c'est l'une des choses difficiles et l'une des raisons.

44:14

Pourquoi beaucoup d'institutions financières traditionnelles ne prêtent pas, c'est parce que le taux de défaut est élevé, ok ? Mais si je te file un client qui a remboursé 17 prêts, c'est un bon client, non ? Si jamais il ne rembourse pas, c'est que ton service a un souci. Donc, si elles commencent à collaborer davantage avec les fintechs, je pense que c'est un des défis dans ces marchés moins desservis : il y a encore un fossé entre la finance traditionnelle et les nouvelles solutions.

44:42

Les institutions et les fintechs ne sont toujours pas vraiment intégrées. Je pense que certains marchés, comme la Colombie, gèrent mieux ces problèmes, mais c'est vraiment un élément central qu'il faut aborder. Pour être honnête, je ne peux pas parler de l'Afrique subsaharienne, j'ai très peu d'expérience là-bas, mais c'est quelque chose que je peux tirer de mon expérience ici en Amérique latine, et je pourrais supposer que ça pourrait être similaire là-bas. Dami, Jonathan, vous avez quelque chose à ajouter ? Ouais, juste pour dire que c'est un sujet très...

45:12

Une expérience similaire à celle qu'on rencontre en Afrique subsaharienne, c'est que les prêteurs traditionnels s'éloignent des petites et micro-entreprises. Mais avec la technologie qu'on a développée, on a mis en place des systèmes d'évaluation du crédit qui nous permettent de mieux évaluer une petite entreprise, soyons francs, que les prêteurs traditionnels. Donc, si on peut collaborer, ce serait crucial. Comme l'a souligné Alejandro, ils ont les fonds, nous, on n'a pas les moyens de financer.

45:51

Tu sais, euh, tout le monde, on a mis en place des processus et de la technologie pour pouvoir, tu sais, euh, identifier un bon emprunteur. Comme l'a aussi souligné Alejandro, on a eu des emprunteurs qui ont complété, tu sais, 10 ou 15 cycles de prêts avec nous, hein. Donc, euh, si on pouvait juste collaborer mieux, euh, tu sais, avec les prêteurs traditionnels ou trouver d'autres moyens d'accéder à des fonds à faible coût, euh, ça serait vraiment super. D'accord, génial, je voulais aussi dire que...

46:42

Choisissez une autre question qu'on a ici, euh, d'Adisu sur la littératie financière et le grand public. C'est quelque chose qu'on observe beaucoup dans les marchés émergents, que ce soit pour les PME ou pour le grand public. Il y a comme un afflux de produits financiers, et les gens accèdent au crédit pour la première fois, mais après, ils n'utilisent pas le crédit et le financement de manière appropriée. Donc, je me demande si certains d'entre vous voient un rôle à jouer là-dedans, ou si c'est quelque chose que les PME doivent gérer.

47:20

ils prennent soin d'eux-mêmes en s'assurant d'utiliser le bon produit pour les bonnes choses, ouais ouais ouais, je veux dire, je pense qu'il faudrait revenir aux bases, tu vois. C'est beaucoup des choses qu'on a déjà mentionnées, être proche du client, réaliser que c'est quelque chose qui fait partie de notre mantra en tant qu'entreprise : utiliser des choses qui sont souvent vues comme des inconvénients et essayer de les retourner pour voir comment on peut en faire un avantage, tu sais, quand on...

47:48

On levait des fonds lors de notre première ronde, et le défi, c'était toujours le même : vous avez une super plateforme, un super produit, une super équipe fondatrice, mais vous êtes au Salvador, et les gens disaient "le marché est trop petit, ça ne nous intéresse pas". Et je pense que ce genre de biais existe aussi quand il s'agit de financement, que ce soit pour les personnes en situation de handicap, les femmes ou les réfugiés. Dans beaucoup de cas, je peux penser à d'autres exemples.

48:15

Des exemples de plateformes qui ont vraiment bien réussi à financer certains de ces groupes, c'est que souvent, quand on dépasse les préjugés et qu'on se concentre sur le client final, on se rend compte que certaines de ces caractéristiques en font de meilleurs emprunteurs. Je veux dire, on l'a remarqué à Abaco, en moyenne, les entreprises dirigées par des femmes remboursent leurs prêts mieux. Et bon, il y a plein de littérature là-dessus, mais nous, on l'a aussi vécu nous-mêmes, donc on ne peut pas l'ignorer, tu vois.

48:47

Ça entre dans notre moteur de décision, tu sais, il y a quelques points en plus là-dessus et ce n'est pas un biais qu'on a, c'est juste qu'on gère une entreprise ici et c'est une décision commerciale réfléchie. Je pense que c'est tout aussi judicieux de s'attaquer aux problèmes du changement climatique et de la résilience climatique, c'est juste une bonne décision d'affaires. Donc, je pense que si on peut examiner ces groupes de manière créative et identifier ce qui rend ces groupes uniques, ça peut vraiment faire la différence.

49:15

leur donner un meilleur service client si on leur fournit les bons outils ou la bonne solution, c'est vraiment puissant. Je pense que c'est ça, être entrepreneur. Donc, peut-être que la réponse à la question, c'est qu'on a besoin de plus d'entrepreneurs et de plus de capital pour les soutenir. Ça peut sembler un peu évident, mais je pense que c'est vraiment ça l'essentiel. Parce que, vous savez, si vous attendez que les grandes entreprises...

49:44

Savoir que des gros capitaux sont nécessaires pour dire : "OK, résolvons le problème des populations réfugiées et comment les financer", ça n'arrivera jamais. Maintenant, regarde certaines solutions en Amérique du Sud axées sur la diaspora vénézuélienne, un immense succès. Que tu les appelles déplacés ou réfugiés, selon la définition, c'est une solution que aucune banque n'aurait envisagée. Et pourtant, maintenant, il y a plein de banques qui financent ce type de startups.

50:14

Ils ont vu que c'est un modèle économique rentable. Ils ne veulent pas y aller directement, mais ils peuvent y aller indirectement. Je pense qu'on a besoin de plus de ça. Au final, il nous faut un écosystème plus solide avec plus d'acteurs qui comprennent bien les enjeux de ces solutions. Je pense que c'est un super boulot que fait la Shell Foundation et ce que vous faites chez Mercy Corps, c'est vraiment mettre en lumière certaines de ces solutions.

50:35

Il y a vraiment des opportunités quelque part, parce que je pense que le monde est plein de solutions. Ce qu'on doit faire, c'est se concentrer sur les vraies opportunités, et ça, ça va attirer des investissements. Je ne suis pas sûr que les solutions attirent du capital, mais les opportunités, oui. Super, comme je m'y attendais, le temps file, donc je vais te laisser la parole pour tes dernières remarques. Mais je voulais aussi poser une dernière question : Jonathan, j'aimerais connaître ton avis sur l'objectif principal de la fondation Shell.

51:06

On disait que c'est un peu comme la transition énergétique qui permet d'augmenter les revenus de manière commerciale. Peux-tu en parler un peu plus de cette transition énergétique, à la fois au niveau macro et micro, de ce qu'on observe dans différents pays ? Je pense qu'une des questions spécifiques dans le chat, c'est comment certains pays voient cette transition et sont ouverts à l'émergence de sources d'énergie alternatives. Donc, je suis curieux d'avoir ton avis là-dessus et comment tu vois cette transition énergétique.

51:38

Les marchés émergents, eh bien, je pense que je vais reprendre ce qu'Alejandro a dit, à savoir que le capital suit les opportunités, pas les solutions, tu vois. Les gens, ils sont un peu tous pareils, ils vont chercher une opportunité, quelque chose qui leur offre des chances ou qui réduit les risques, et qui est dans leur intérêt économique. En fait, je pensais aussi à quelque chose dont Dami parlait plus tôt, et que Bill Gates a mentionné.

52:16

Tu sais que la transition va se faire quand le prix de la transition énergétique devient logique, que ce soit pour l'entreprise ou pour l'individu. On a déjà vu ça, par exemple au Nigeria, où les subventions pour le carburant ont diminué. Du coup, la transition vers les sources d'énergie renouvelables augmente, et on a remarqué que les entreprises qu'on soutient commencent à être rentables.

52:43

"En gros, c'est un peu comme au Kenya, tu vois, je peux pas te dire combien d'entreprises j'ai regardées où leur rentabilité dépend de si les tarifs sur les importations de panneaux solaires sont levés ou pas. Si les coûts deviennent abordables, alors tout d'un coup, la transition vers l'énergie verte se met en place à plusieurs niveaux, que ce soit le prix du panneau ou le coût du capital. C'est un peu réducteur, mais on pourrait dire que chaque..."

53:14

Tout ça revient à des questions économiques fondamentales sur le genre. Tu sais, pour le genre, on a tous un engagement à permettre à autant de femmes que d'hommes de réussir cette transition : augmenter les revenus tout en réduisant les émissions. En fait, ça s'est avéré être un objectif super difficile, pas parce que c'est mauvais pour les entreprises, au contraire, c'est bénéfique. C'est bon pour presque toutes les entreprises, tu vois.

53:42

Engagé à servir les femmes, surtout les clientes, parce qu'elles ne sont souvent pas prises en compte. Soit elles n'ont pas assez de voix et de pouvoir pour obtenir ce produit, soit

parce qu'elles sont simplement des nouvelles clientes, donc elles sont moins visibles pour les entreprises qui les ciblent. Je suis content d'apprendre qu'Alejandro a maintenant intégré des critères dans son algorithme pour favoriser le prêt aux femmes. Ça a du sens de toutes les manières.

54:12

Les données que j'ai vues, c'est un peu la même chose partout dans le défi. Il y a cette notion fondamentale que si tu peux montrer que c'est dans l'intérêt économique du client, de l'entreprise ou des finances, alors l'argent commence à circuler. Et donc, c'est beaucoup de ce qu'on essaie de faire avec la fondation. J'encourage d'autres qui ont du capital dans le système à voir les choses sous le même angle, ouais, et je pense que c'est comme ça qu'on est.

54:44

Pour conclure, je voulais donner la parole à chacun d'entre vous pour des messages finaux, des réflexions ou un appel à l'action sur le sujet du financement des PME et de leur résilience face aux chocs climatiques. Chacun aura environ une minute, d'accord ? Je vais donner la mienne maintenant. J'ai déjà pris ma minute, c'est bon. D'accord, alors, je peux y aller ? Moins de 1 % du capital mondial pour les startups climatiques va à des startups d'Afrique, et clairement, ce n'est pas beaucoup.

55:30

D'accord, donc en même temps, on commence à voir beaucoup de startups climatiques super innovantes qui émergent, tu vois. Si on pouvait allouer un peu plus de capital à ces startups africaines, on verrait de plus en plus de solutions qui répondent aux défis dont on a parlé. Je pense que l'allocation de capital dans la région africaine est un gros problème qu'il faut vraiment aborder. Al, vas-y, on ne t'entend pas. Al, je ne sais pas ce qui s'est passé, désolé.

56:25

J'étais en sourdine, c'est pas plus mal parce que j'ai un peu coupé la parole à la fin. Enfin, je suis totalement d'accord avec ce que Dami dit. On a vraiment soulevé des points valables. Personnellement, je n'aime pas revenir sur la question de l'argent, mais au final, beaucoup de notre discussion tourne autour de l'accès au capital. C'est un problème universel, et je pense que c'est important pour les PME d'avoir plus de résilience face aux chocs.

56:56

chercher des opportunités supplémentaires pour faire grandir leur entreprise et donc être plus résilients, mais aussi pour les startups. Comme Dami le mentionne, je pense que plus de capital va affluer vers ces opportunités, et ce sont vraiment des opportunités. On a cette idée ici que je pense qu'il y aura de plus en plus de licornes et de rendements exceptionnels pour les investisseurs sur les marchés émergents, et aussi dans l'impact, parce qu'au final, le monde va dans cette direction. Je pense que le monde évolue vers cela.

57:23

La prise de conscience autour du changement climatique et de l'inclusion financière a vraiment augmenté. Là où il y a plus de conscience et d'attention, il y a plus de capitaux, et avec plus de capitaux, il y a plus de retours. Je pense qu'on est vraiment à ce point de convergence. Avoir des espaces comme celui-ci, c'est super puissant. Ça permet à des entrepreneurs du monde entier de se connecter.

57:52

J'ai appris quelques trucs de Dami dont je vais discuter avec mon équipe pour voir comment on peut faire ça ici. Je pense que ce que Jonathan a apporté est tout aussi précieux. Ces espaces où on prend conscience des sujets qu'on traite et des opportunités qu'on a, ainsi que de l'impact qu'on génère, sont vraiment inestimables. J'invite donc tous ceux qui écoutent à s'impliquer.

58:17

donner de l'espace à ce genre de conversations, peu importe où elles se passent, c'est super. Jonathan, tu veux ajouter autre chose ? Euh, si j'ai juste un moment pour terminer, je vais finir euh, sur la dignité, la dignité humaine, tu sais, ouais, bien sûr, vas-y. Donc, Alejandro a eu un moment de timidité en parlant d'argent, mais je sais que ça ne va pas durer. On ne devrait pas... parce que je pense que les deux choses dont on parle, que ce soit donner aux gens les moyens de vivre avec un revenu ou leur permettre de vivre...

58:55

Sur une planète qui est durable pour eux, tout ça est profondément imprégné de dignité humaine. Ça aide les gens à se sentir dignes, à les reconnaître comme des acteurs capables de changer leur vie et celle des gens autour d'eux. Je pense que le travail que Dami fait, qu'Alejandro fait, et je sais que toi, Natalie, tu fais ça chez Mercy Corps Ventures, c'est exactement ça. Donc, tant qu'on avance dans cette communauté, on est sur la bonne voie.

59:23

Dans la bonne compagnie, ouais, je veux juste dire que c'est super excitant de partager cette conversation avec toi. J'ai pris des notes tout le temps et j'ai plein d'idées avec tout ce que tu as partagé. Je voulais juste revenir sur quelques points qui m'ont vraiment marqué. Je pense qu'on a tous commencé par dire et être d'accord que les MSMES sont le pilier de l'économie et qu'on doit vraiment les comprendre et les écouter pour leur proposer les bons produits.

59:55

Alors en fait, il y a plein de solutions comme Pipo et Avaco qui développent ces solutions en souterrain pour répondre à des défis spécifiques que rencontrent ces PME en matière d'accès au financement ou pour la transition énergétique. Et je pense qu'on a tous parlé de l'allocation de capital, que ce soit pour ces clients sous-desservis, ces startups sous-desservies ou ces pays sous-desservis qui ont toutes ces solutions. Je pense qu'il faut vraiment en parler pour y arriver.

01:00:28

Pour avoir un impact à grande échelle, il faut encourager davantage de collaborations, de discussions et de partenariats avec des organisations partageant les mêmes idées. À la fin, notre but est de bâtir un avenir meilleur pour tous, comme Jonathan l'a dit, où chacun a sa dignité et peut mener une vie épanouie. Donc, je suis vraiment enthousiaste à l'idée de continuer à travailler ensemble vers cet objectif commun. Merci beaucoup d'avoir partagé vos expériences avec nous, et merci à tous dans le public d'avoir écouté et posé vos questions. Je vous encourage à suivre le centre.

01:01:06

"de l'inclusion financière et chacune des organisations sur les réseaux sociaux comme LinkedIn, Payhippo Abaco et la Shell Foundation pour avancer et Mercy Corps Ventures, bien sûr, pour progresser avec le travail qu'on fait tous ensemble. Merci, merci, au revoir, ouais, merci."