

From Crisis to Opportunity: The Power and Potential of Refugee Lens Investing – French Transcript

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

Résumé

La session traite de l'investissement à travers le prisme des réfugiés, en mettant l'accent sur des stratégies financières innovantes pour soutenir les entrepreneurs réfugiés et améliorer l'inclusion financière.

Points forts

1. 🌍 L'investissement à travers le prisme des réfugiés relie le financement aux bénéfices sociaux pour les réfugiés.
2. 📁 Il est crucial d'avoir des sources de capitaux diversifiées pour soutenir les entreprises des réfugiés.
3. 📊 Building Markets utilise des données pour réduire les risques et améliorer l'accès au financement.
4. 🤝 La collaboration entre les parties prenantes renforce l'efficacité de l'investissement dans les réfugiés.
5. 🔍 Les défis incluent des barrières réglementaires et des idées reçues sur le risque.
6. 💡 Des produits financiers innovants peuvent transformer le paysage de l'investissement pour les réfugiés.
7. 🌱 L'accent est mis sur l'autonomisation des réfugiés en tant que contributeurs économiques plutôt qu'en tant que simples bénéficiaires d'aide.

Idées clés

1. 📈 Investir dans des entreprises détenues par des réfugiés peut générer des taux de remboursement élevés, montrant leur viabilité en tant qu'emprunteurs. Cela remet en question la perception selon laquelle les réfugiés représentent des investissements à haut risque.
2. 💬 Impliquer des organisations locales dans le processus de diligence raisonnable garantit que les produits financiers sont adaptés aux besoins spécifiques des populations réfugiées, améliorant ainsi l'accès au capital.
3. 🤝 Une approche coordonnée entre les parties prenantes est essentielle pour surmonter les barrières réglementaires, partager des ressources et renforcer l'écosystème global de l'investissement dans les réfugiés.

4. 💰 Le financement philanthropique peut jouer un rôle essentiel dans le soutien de modèles financiers innovants et le développement des capacités au sein des communautés réfugiées.
5. 📊 Des stratégies basées sur les données, comme celles utilisées par Building Markets, peuvent aider à valider les entreprises réfugiées et attirer davantage d'investisseurs en mettant en avant leur potentiel.
6. 🌐 L'espace d'investissement pour les réfugiés est encore en développement, soulignant le besoin de recherches continues et de preuves pour soutenir des stratégies d'inclusion financière efficaces.
7. 😊 Humaniser le récit autour des réfugiés en tant que participants économiques actifs peut changer les perceptions et encourager l'investissement dans leurs entreprises.

00:16

Salut tout le monde, bienvenue à ce que j'espère sera la session la plus passionnante de la merveilleuse semaine de l'inclusion financière. Je tiens à remercier ceux qui mettent en place chaque année cet incroyable événement en ligne axé sur l'inclusion financière. Je suis super reconnaissant et encore plus ravi de commencer cette session incroyable avec ces panélistes formidables pour parler de l'investissement avec un regard sur les réfugiés. Alors, juste rapidement, je veux m'assurer que tout le monde est sur la même longueur d'onde concernant ce qu'on entend par investissement avec un regard sur les réfugiés.

00:49

L'investissement axé sur les réfugiés est un cadre d'investissement qui relie le financement pour les réfugiés, comme son nom l'indique. En gros, c'est basé sur le concept d'investissement à impact, mais ça se concentre sur l'alignement entre le retour financier pour les investisseurs et les bénéfices sociaux et environnementaux liés aux réfugiés. Donc, l'investissement axé sur les réfugiés inclut l'investissement dans des entreprises détenues par des réfugiés, des entreprises dirigées par des réfugiés, des entreprises qui soutiennent les réfugiés, et même plus précisément des structures de prêt pour les réfugiés. Alors, pourquoi je suis ici ? Parce que je travaille pour la Fondation Conrad et Hilton.

01:22

qui a une initiative très spécifique autour des réfugiés et on est vraiment intéressés à penser en dehors des sentiers battus sur comment on peut soutenir les réfugiés de manière nouvelle et différente, sachant que beaucoup des anciennes approches d'aide

humanitaire ne fonctionnent pas. Du coup, on a porté un intérêt particulier à un groupe de financements qui va à ces merveilleux intervenants, qui se concentre sur l'idée de considérer les réfugiés comme des investissements et sur l'utilisation de financements de manière différente pour améliorer les résultats des réfugiés. Donc, cette session...

01:55

Des gens formidables vont partager leurs expériences, les leçons qu'ils ont tirées, les idées qu'ils ont sur l'avenir de l'investissement axé sur les réfugiés, quel a été l'impact, comment cela change vraiment notre façon de penser l'humanitaire et le développement, et quels sont les avantages de ce type de travail, ainsi que ce dont ils ont besoin pour réussir. Sur ce, je vais arrêter de parler et passer la parole à nos intervenants pour qu'ils se présentent et expliquent ce qui dans leur travail les amène ici.

02:24

"Alors, de quoi travaillent-ils qui est pertinent pour la semaine de l'inclusion financière et l'investissement avec une perspective réfugiée ? Je vais commencer par Carolina Duran. Je te passe la parole. Bonjour à tous, merci beaucoup pour cette invitation, Barri. C'est une super opportunité de discuter de ce que nous avons maintenant, à savoir la puissance et le potentiel de la perspective réfugiée dans l'investissement et l'inclusion financière. Je suis Carolina Duran, la directrice du programme de construction de marchés."

02:58

Amérique latine, ça fait plus de 20 ans que je bosse sur le terrain, autant dans le secteur privé que public, surtout pour aider les entreprises à se développer et à prospérer. C'est ça mon but dans la vie. J'aime aider ces entreprises, surtout celles qui appartiennent à des populations vulnérables ou marginalisées, parce que c'est difficile d'être une petite entreprise, surtout formelle, en Amérique latine, et c'est encore pire quand on a d'autres codes à respecter en plus. Accéder aux ressources a été un des aspects clés pour faire décoller tout ça.

03:29

Les petites entreprises en Colombie, c'est pas moins de 5 millions, et elles contribuent à plus de 80% du PIB et 83% de l'emploi formel. Il est important de dire que l'accès au financement est crucial pour leur croissance et pour qu'elles deviennent un moteur du développement économique. Les petites entreprises ont pu travailler de près avec nous pour avoir accès à du capital-risque, à des investissements, à des prêts, et évidemment pour réduire les risques, mais maintenant, il faut aussi construire des marchés.

04:07

Nous offrons un accès aux marchés, surtout pour les entreprises détenues ou dirigées par des réfugiés migrants. On les aide à attirer plus de clients, et quand tu as plus de clients, tu vends plus. Et quand tu vends plus, tu apportes évidemment plus de ressources à ton entreprise et à ta communauté. Cependant, pour vendre plus, on revient encore à la question du financement, car ils ont besoin de fonds de roulement et d'accès au crédit pour fonctionner. Juste pour remettre la conversation dans son contexte.

04:37

En Colombie, on a plus de 2,1 millions de migrants vénézuéliens qui ont été identifiés dans le pays. 80 % de cette population est en âge de travailler, et ils ont des entreprises. Il y a toute cette créativité qui émerge grâce à la diaspora et à leur mouvement. Ils ont leurs propres affaires, mais seulement 1 % d'entre eux a accès au crédit, et encore, c'est du crédit formel. Donc, c'est vraiment difficile de créer une entreprise si tu peux pas accéder au financement nécessaire.

05:16

Ce rêve de faire avancer ton business, c'est pour ça que je suis ici, Barri. Je vais pouvoir discuter avec toi de ce qu'on fait pour combler ce fossé. Super, je suis vraiment ravi d'être ici. Je vais passer la parole à Le pour une petite introduction. Merci beaucoup, Barri, merci d'accueillir ça pour la fondation Hilton et pour tout le travail que tu fais dans ce domaine, pour CFI aussi, en organisant cette session dans le cadre de la semaine de l'inclusion financière. Moi, c'est L, je suis directrice d'investissement.

05:47

Chez Kiva, je viens de la Bay Area. Pour ceux qui ne connaissent pas, Kiva est la plus grande plateforme de financement participatif pour des projets d'intérêt social. Tout le monde peut visiter notre site web, parcourir les profils d'entrepreneurs du monde entier, dans plus de 75 pays, et faire un prêt à partir de 25 dollars à l'un de ces entrepreneurs. Ce qui est essentiel dans le modèle de Kiva, et ce dont je vais parler, c'est que nous travaillons à travers un réseau de partenaires locaux, principalement des intermédiaires financiers locaux.

06:16

Les prestataires de services dans les pays où nous sommes actifs, et ce qu'on a observé... Je ne vais pas passer trop de temps là-dessus, parce que Catalina a déjà bien résumé la situation : il y a un énorme besoin pour beaucoup de réfugiés qui se sont installés dans un nouveau pays et qui cherchent à redémarrer leur vie, notamment en accédant à des services financiers, surtout le crédit. Notre travail avec les réfugiés a officiellement

commencé en 2016, car on a remarqué que la plupart des institutions financières, que ce soient des banques traditionnelles ou même certaines structures de microfinance plus axées sur l'impact social, n'étaient pas vraiment adaptées à leurs besoins.

06:43

Les institutions n'étaient pas prêtes à prêter aux réfugiés parce qu'elles les considéraient comme trop risqués. Il y avait des inquiétudes concernant le risque de fuite, le fait que les réfugiés avaient peu d'actifs fixes dans le pays où ils s'étaient installés. S'ils avaient un historique de crédit, il était perdu dès qu'ils traversaient les frontières. Tous ces éléments rendaient difficile pour les prestataires de services financiers d'accorder des prêts aux réfugiés. C'est là qu'on a pensé qu'on pouvait intervenir, grâce à la nature de financement participatif de notre plateforme, notre capital est particulièrement tolérant au risque.

07:10

Quand tu fais un prêt ou quand quelqu'un fait un prêt de 25 \$, il prend un risque de défaut, donc ça permet à nos partenaires locaux sur le terrain d'utiliser notre financement pour atteindre des populations qui pourraient être plus risquées ou plus difficiles à toucher. Au départ, on voulait vraiment travailler avec nos partenaires locaux, d'abord au Moyen-Orient, puis on a élargi vers l'Afrique de l'Est et l'Amérique Latine pour expérimenter le prêt aux réfugiés et voir si c'est aussi risqué que ça en a l'air. Pour faire court, là où on en est aujourd'hui, c'est...

07:37

Nous avons levé plus de 34 millions de dollars en prêts pour aider des populations déplacées à travers le monde. On a constaté qu'elles remboursent leurs prêts à un taux de plus de 96 %, ce qui est en fait légèrement supérieur ou comparable à celui des non-réfugiés. Pour nous, ça prouve vraiment le concept de l'investissement dans les populations réfugiées. Aujourd'hui, nous avons élargi ce travail avec le fonds d'investissement pour réfugiés Kiva, connu sous le nom de KFF. KFF fait partie d'un modèle de financement différent, séparé de la plateforme de crowdfunding de Kiva, et attire des investissements institutionnels.

08:10

Financement, donc c'est un fonds privé d'impact, First Capital, spécifiquement pour développer le prêt aux réfugiés dans des zones où on a déjà prouvé que ça fonctionne. C'est un fonds de 32,5 millions de dollars qui investit davantage dans les efforts d'inclusion financière des réfugiés à travers le monde. Je vais m'arrêter là, mais je suis content de parler davantage de ce qu'on a appris et où on en est lors de la discussion. Merci, Barri.

Super, merci L, et enfin mais pas des moindres, à toi Wanji. Merci beaucoup Barri pour la modération. Alors moi, c'est Wanji Ng'ang'a.

08:44

Je suis le directeur associé des investissements chez Acumen, je vous appelle de Nairobi, au Kenya. Pour ceux qui ne connaissent pas, Acumen est un investisseur à impact. Nous soutenons des entreprises sociales pour développer des solutions pour les populations mal desservies dans le monde. Cela fait 20 ans qu'on investit dans des entrepreneurs, on crée de nouvelles opportunités pour eux en termes de croissance économique et de résilience climatique, surtout là où d'autres investisseurs n'osent pas entrer. Historiquement, on a investi dans des entreprises dans trois domaines : l'agriculture, l'énergie et l'éducation. Il y a quelques années, nous...

09:17

Nous avons réalisé que pour transformer la finance en modèles d'affaires durables et impactants, surtout si nous voulions rester fidèles à notre thèse et à notre mandat qui est d'élever les gens hors de la pauvreté, nous devons investir dans des personnes déplacées de force. Donc, un peu plus de deux ans plus tard, nous avons commencé à investir en regardant des entreprises et des entrepreneurs qui travaillent avec des personnes déplacées, en comprenant les modèles d'affaires et les défis des entrepreneurs en phase de démarrage, et en faisant le tri.

09:55

et créer des outils que les entrepreneurs utilisent pour faire grandir leurs entreprises, c'est génial. Alors les gars, décrire votre travail complexe et passionnant en deux minutes, c'est vraiment impressionnant. Merci ! Je veux aussi dire à tout le monde ici qu'on tient à garder ça le plus informel possible, alors n'hésitez pas à poser vos questions dans le chat, on a vraiment hâte de les entendre. Continuez à les poster à tout moment, je les prendrai en compte, et on veut garder la conversation vivante.

10:29

Je trouve ça super intéressant de voir comment, à travers cette perspective des réfugiés, vous investissez et soutenez différentes parties de cet écosystème. Par exemple, Carolina fait un énorme travail pour connecter les acheteurs et les fournisseurs afin de faire croître les entreprises. Lev, quant à lui, se concentre sur les prestataires de services financiers et sur l'accès au crédit et aux prêts pour des populations comme les réfugiés qui n'ont pas cette possibilité.

11:01

Normalement, on a ça et on veut réfléchir ensemble sur ces différents types d'investissements qui font à la fois évoluer le système de marché et qui sont aussi spécifiquement destinés aux entreprises dirigées par des personnes issues de la diversité. C'est vraiment super de voir cette variété et ce portefeuille dans le cadre de l'investissement à travers le prisme des réfugiés. Je suis particulièrement intéressé d'entendre vos avis, vu que j'ai aussi le chapeau de donateur. Quels types de capitaux sont les plus nécessaires pour votre travail ? Quels types d'investissements ? Qu'est-ce qui est spécifiquement adapté ?

11:33

"À quel stade en êtes-vous dans votre travail ? Comment ça marche chez vous ? Qu'est-ce qu'il vous faut pour faire ce genre de boulot ? Comme vous l'avez tous dit, il y a des risques, des difficultés, et on ne voit pas des millions de personnes investir dans Refugee Lens en ce moment, mais on essaie de changer ça. Je suis ouvert à ceux qui veulent commencer, mais je suis curieux de savoir ce qui fait avancer votre travail en termes de financement."

12:08

C'est vraiment une bonne question et je veux prendre un peu de recul avant de plonger dans les détails du financement. Je pense qu'il est vraiment important, quand on pense à qui est la communauté réfugiée à l'échelle mondiale, de se rendre compte qu'il y a plus de 100 millions de personnes déplacées et qu'on ne peut pas voir ça comme une population homogène. Les besoins varient, les origines sont différentes, les expériences vécues le sont aussi. C'est un peu comme pour n'importe quelle communauté mal desservie, et je pense qu'il est essentiel de comprendre ça dans le domaine de l'inclusion financière.

12:36

où un certain type de capital est approprié selon la population cible, eh bien, il y a des réfugiés pour qui l'aide humanitaire est la plus efficace et reste très importante. Mais ce n'est pas forcément ceux que nous, chez Kiva, cherchons à cibler avec des services financiers. Il y a aussi des réfugiés qui sont déplacés depuis un certain temps ou qui ont plus d'expérience commerciale de leur pays d'origine et qui cherchent vraiment à avoir accès à des financements pour les aider.

13:06

reconstruire leur vie et donc, euh, je ne veux pas que ça fasse office d'excuse, mais ta question Barri, toutes les formes de capital sont vraiment essentielles. Je pense qu'en tant que Kaa, notre plateforme de crowdfunding offre un capital plus tolérant au risque, qui se situe plutôt du côté philanthropique, ce qui est crucial pour prouver le concept qu'on

essaie d'établir et montrer, euh, que les réfugiés sont des clients viables pour le microcrédit, qu'ils remboursent leurs prêts à des taux élevés, et ainsi de suite, euh, et maintenant, on a réussi à...

13:36

pour développer ça avec des investissements plus traditionnels via le fonds d'investissement K Refugee, en attirant de plus gros investisseurs institutionnels qui cherchent un retour financier ciblé pour la première fois sur la plateforme Kaa, et en étant capables de collaborer avec eux. Cela dit, le travail qu'on fait avec le fonds d'investissement Kiva Refugee est clairement axé sur l'impact. On ne vise pas à offrir des rendements au taux du marché, ce n'est pas notre objectif et on ne pense pas que ce soit notre rôle dans ce domaine.

14:03

Alors, tout ça pour dire que quand on regarde le continuum des types de capital, allant du pur philanthropique au commercial, je pense qu'il y a un besoin pour tout ça. Pour nous, c'est vraiment dans cette zone intermédiaire entre le capital philanthropique et le capital d'investissement avec des rendements sub-commerciaux. Je suis content de répondre à ta question, vas-y, je te laisse la parole. Désolé Barri, je suis ravi de répondre à ta question et, en fait, en ce qui concerne une réponse pratique à ta question, on est toujours...

14:37

Il faut beaucoup de capital, même en tant que financeurs. On fait du boulot, mais on est encore à un stade très précoce. Chez Acumen, on est surtout des fournisseurs de capital-risque et on s'occupe principalement de créer des structures de capital pour les entrepreneurs en phase de démarrage. On a dû faire évoluer notre structure et notre façon de travailler, surtout quand on pense aux entrepreneurs réfugiés. On a compté sur du capital philanthropique, par exemple, pour intervenir plus tôt avant de pouvoir faire un investissement en capital et pouvoir travailler.

15:15

Avec des entrepreneurs pour surmonter certains obstacles qu'ils rencontrent en cherchant à développer leurs entreprises, on s'est beaucoup appuyé sur le capital philanthropique, en attendant qu'un véritable investissement soit fait. On a aussi mis en place des dispositifs de capital concessionnel et patient, donc même si on apporte des fonds propres, on le fait avec des conditions beaucoup plus souples pour les entrepreneurs qui travaillent sur des projets liés aux réfugiés. On a vraiment structuré tout ça.

15:53

On est flexibles dans la façon dont on structure nos instruments. On a eu des situations où on a été très flexibles. Par exemple, on a structuré des obligations convertibles à la place d'investissements en capital, juste pour que les entrepreneurs puissent se sentir à l'aise et mieux comprendre les différents termes, la valorisation qu'ils peuvent obtenir, etc. On a aussi collaboré avec d'autres acteurs qui arrivent plus tôt pour sourcer des opportunités, surtout avec les développements qu'on observe collectivement dans des zones comme Refugee lands Frontier.

16:29

On a besoin de plus de capital. Ce sur quoi on s'appuie beaucoup, c'est le côté philanthropique, le côté concessionnel et patient. Je pense pas qu'on puisse faire ça tout seuls, c'est vraiment un effort collaboratif. Je voulais juste clarifier, le capital que tu investis, c'est plutôt du côté des actions ou de la dette ? Peux-tu nous en dire un peu plus sur les instruments que tu utilises ? Je sais que tu as déjà parlé de différents termes, mais si tu veux ajouter quelque chose de spécifique sur tes prêts ou autre.

17:00

En général, on fait surtout des investissements en capital. On a aussi mis en place des subventions pour des investissements ciblés, juste pour aider les entreprises à atteindre des étapes super intéressantes pour nous. Du coup, on a structuré des subventions et des notes convertibles, et on s'est éloignés des structures d'équité classiques. Maintenant, on fait des convertibles avec certains jalons pour pouvoir les convertir, même quand on fait des investissements commerciaux dans des entreprises. Souvent, on injecte du capital et ça avance, tout en intégrant l'impact.

17:38

Des étapes importantes pour les entreprises, et on a aussi dû revoir notre façon de penser à l'impact en investissant dans ces sociétés, c'est super parce que j'ai vu des trucs dans le chat qui parlaient de la diligence raisonnable et des différents types d'instruments. Donc, Carolina, de ton côté, à quoi ressemble le paysage du financement ? Quels types de capitaux t'intéressent ? Quels types tu proposes, ce genre de choses ? Et merci, FCP, c'est pour les personnes déplacées de force.

18:09

Utilisons notre propre langage ici dans l'espace des réfugiés. Je vais reprendre quelques discussions en direct. On a déjà souligné l'importance de la migration vénézuélienne, qui concerne beaucoup de jeunes, mais aussi des adultes avec un bon niveau d'éducation, capables de contribuer à l'économie colombienne. Cependant, seulement 1 % a accès au

financement, que ce soit pour du capital de démarrage, du capital de travail ou simplement pour des investissements de croissance. Notre modèle, comme vous le savez, est très axé sur la construction de marchés, établi dans 28 pays depuis 20 ans, et c'est très simple.

18:39

C'est simple : tu trouves des petites entreprises, tu développes leurs capacités et tu les connectes au marché. Cette simplicité va de pair avec quelque chose de très puissant : la purification, le pouvoir des données. Donc, tu as parlé de comment on peut réduire les risques liés au prêt et comment on accède à cette information. On leur demande directement, on va littéralement sur le terrain, on parle à chacune des 2 200 petites entreprises qu'on a maintenant, et on les vérifie. Cette vérification, ces données, ça nous permet d'offrir une garantie.

19:14

C'est informel, c'est pas explicite, mais pas seulement les acheteurs savent qu'ils peuvent acheter à temps et en bonne forme auprès de ces petites entreprises qui vont livrer à temps et correctement, mais aussi toute la chaîne, le réseau et l'écosystème des partenaires de financement qui travaillent dans chaque partie de la chaîne de financement utilisent nos données pour affiner les modèles de risque, donc c'est super puissant. C'est comme ça qu'on fonctionne en Colombie maintenant avec nos entreprises vérifiées. Pendant cet exercice, on collabore avec l'écosystème, et en ce moment, on a plus de 50 partenaires qui prêtent.

19:50

Ouais, en gros, des prêts à taux doux pour les petites entreprises, des micro-crédits. Je voulais te parler de ce business, c'est super intéressant. Le truc important, c'est que tout le monde a besoin d'argent et veut de l'argent, tu vois. Ils demandent en moyenne environ 10 000 dollars par prêt, ce qui est pas énorme, mais ça fait une sacrée différence pour eux parce que ça va leur servir de fonds de roulement, et c'est pour moins de 30 jours. Le problème, c'est qu'ils ne demandent pas de prêt à Barri.

20:22

Seulement 30 % de nos entreprises vérifiées demandent réellement un prêt, et parmi celles-ci, seulement 74 % l'obtiennent. Donc, beaucoup en obtiennent, mais peu en font la demande. Pourquoi ? Parce qu'elles ne sont pas en règle ici, elles n'ont pas l'impression de pouvoir le faire, elles pensent que c'est très coûteux, elles ne savent pas comment s'y prendre, et aussi qu'elles ne le méritent pas parce qu'elles n'ont pas un statut légal. C'est

vraiment la plus grande contrainte. Comment changer cette mentalité ? Et comment prendre des risques, même si elles n'ont pas de garanties ?

20:55

Place avec les données qu'on fournit, même s'ils n'ont pas les liquidités, ils ont des ventes futures garanties par nous qui peuvent intégrer ça dans l'équation. Je voulais juste aborder quelques points à ce sujet. Merci Carolina, je pense que tu soulignes un bon point aussi, et ça revient dans le chat des questions. Lev a mentionné plus tôt la nature non homogène des réfugiés, et comme tu l'as dit, il y a différents segments de réfugiés.

21:26

ou alors, en gros, comment accueillir des populations communautaires qui ont des besoins différents en matière d'investissement. Caroline, est-ce que tu fais quelque chose de spécifique concernant les obstacles liés à l'enregistrement et au statut des réfugiés ? Et Leván, j'aimerais aussi avoir ton avis là-dessus, surtout dans le domaine de la FSP.

Comment vous travaillez là-dessus ? Il y a des segments qui ont cet enregistrement et qui sont prêts, comme tu l'as dit, pour des prêts et tout ça, mais qu'en est-il des segments qui ne le sont pas nécessairement ? Quels types de...

21:55

Différentes actions que vous mettez en place pour surmonter les obstacles auxquels les réfugiés peuvent faire face durant leur parcours. Alors, pour ce qui est de la population avec laquelle on travaille actuellement dans cette première cohorte, on a des personnes déplacées à l'intérieur du pays et des réfugiés vénézuéliens. Parmi ces migrants vénézuéliens, on a le PPT et le P, qui symbolisent le programme qui leur a permis d'obtenir un statut légal pour pouvoir postuler à un emploi et bénéficier d'une couverture sociale.

22:29

ouais, donc la Sécurité sociale, euh, ça peut être utilisé pour accéder à des prêts, mais en fait, c'est pas la personne qui accède aux prêts, c'est l'entreprise elle-même. C'est super important de le préciser, parce que c'est l'entreprise qui compte une fois que c'est formalisé. On a plusieurs formalités dans le processus, la plus basique, c'est d'avoir un truc qui s'appelle le numéro fiscal. Mais c'est vraiment simple à obtenir, la plupart des gens l'ont. On l'a dans notre groupe, donc une fois que tu évalues l'entreprise...

23:03

Pas la personne en elle-même, mais tu prends un peu plus de risques dans la situation, c'est super intéressant ! J'aimerais beaucoup avoir ton avis là-dessus, surtout que

beaucoup de FSP font des prêts individuels, n'est-ce pas ? Ça ressemble à quoi ? Comment vous gérez les obstacles que l'on sait que les réfugiés rencontrent ? Ouais, et donc, je veux aborder à la fois les barrières concernant comment les FSP les servent et ensuite, à quoi ressemble l'environnement réglementaire dans un pays spécifique, parce que ce sont deux choses différentes.

23:29

L'un est lié à l'autre, mais c'est important. Donc, une chose qu'on a remarquée du point de vue du crédit ou des services financiers qui offrent des prêts aux réfugiés, c'est que la meilleure pratique, c'est qu'il n'est pas nécessaire de créer un tout nouveau produit de prêt pour servir les populations réfugiées ou déplacées. Au lieu de ça, il est crucial d'adapter ou de développer des produits de prêt existants pour que les réfugiés puissent y accéder. Ça, je pense que ça répond à beaucoup des obstacles qui se posent, au lieu d'exiger qu'un réfugié ait un...

24:00

"Pour la carte d'identité nationale, vous acceptez une carte d'identité du HCR ou un passeport du pays d'origine, au lieu d'exiger qu'un citoyen du pays soit le garant d'un prêt, vous acceptez un garant réfugié. Il y a donc toutes ces choses, comme adapter les produits de prêt en proposant des montants plus petits plutôt que des montants plus élevés, qui aident à rendre les prêts plus accessibles aux réfugiés et à surmonter certaines des barrières qu'ils rencontrent concernant l'identité, l'identification formelle, etc. Donc, c'est un aspect concernant le fournisseur de services financiers."

24:30

D'un autre côté, ce qu'on a remarqué comme étant une bonne pratique, c'est que ça fonctionne vraiment bien, et souvent les fournisseurs de services financiers font ça au mieux quand ils s'associent avec des organisations locales dans leur pays ou des organisations internationales qui travaillent spécifiquement avec la population réfugiée. Donc, collaborer avec des trucs comme le HCR, Mercy Corps ou l'IRC pour bien comprendre les besoins des réfugiés et saisir quels sont les obstacles et comment les surmonter, ce genre d'approche globale mène aux meilleurs résultats. La deuxième partie de...

25:02

La question à laquelle je pense au niveau réglementaire des pays est vraiment importante et incroyablement difficile, et ça varie d'un pays à l'autre. Comme tu l'as dit, on fait beaucoup de prêts individuels, et la possibilité de faire ça et la nature de ces prêts sont

très différentes selon les pays à cause des réglementations. Par exemple, en Jordanie, ça va être très différent car l'environnement réglementaire est plus restrictif sur la manière dont les réfugiés peuvent démarrer, ouvrir et enregistrer des entreprises. Du coup, on voit beaucoup plus d'activités informelles et basées à domicile.

25:30

Les entreprises, par rapport à des endroits comme l'Ouganda où, je pense que beaucoup d'entre nous le savent, l'environnement réglementaire est beaucoup plus ouvert pour les réfugiés, donc on voit plus de petites entreprises traditionnelles comme on s'y attend. Je pense que l'un des défis qu'on rencontre, c'est qu'on est souvent chaque organisation dans notre propre coin. Pour vraiment provoquer un grand changement réglementaire et influencer la réglementation au niveau national, on doit se rassembler et travailler en tant que communauté plus large, parce que c'est comme ça qu'on avance.

25:57

Pour attirer l'attention des gouvernements, et c'est quelque chose sur lequel je pense qu'on peut vraiment avancer. Super, je pense que c'est un point important que je veux souligner, et je sais que Carolina est intéressée à en parler. Mais comment est-ce qu'on doit tous travailler en tant que différentes parties prenantes dans le domaine des réfugiés et de l'investissement pour que tout ça fonctionne ? Wanji, j'aimerais savoir si tu veux ajouter quelque chose sur les questions réglementaires, tu sais, les différentes populations hétérogènes de réfugiés, comment ça se passe en gros.

26:26

Acumen travaille là-dedans, et je dis ça aussi parce que Wan, tu as mentionné que la partie fdp d'Acumen est encore en phase de développement pour les subventions, par rapport à d'autres choses qu'Acumen fait autour des investissements en capital. Donc, comment tu vois l'évolution de cet espace ? J'ai plein de questions pour toi, mais comment tu veux réagir ? Vas-y, Barri. Je pense qu'on est encore en train d'apprendre, je ne pense pas qu'on ait toutes les réponses, c'est sûr. On est encore en phase d'apprentissage.

26:55

En apprenant tout en bossant sur ce projet, on a fait une tonne de recherches et on continue encore. D'abord, pour l'écosystème, ensuite pour les entreprises qu'on soutient déjà, que ce soit par des investissements ou des subventions pour le démarrage. Une des premières choses qu'on a identifiées, c'est qu'on pense au déplacement en termes de conflit et de climat. On investit dans des entrepreneurs, donc on discute et on se concentre sur des entreprises et des entrepreneurs spécifiques.

27:30

Le stade des entreprises varie évidemment, elles sont peut-être beaucoup plus jeunes que ce qu'on voit d'habitude dans notre portefeuille. Ça, c'est le premier point qui les distingue. Le deuxième point, c'est que dans cette optique d'investissement, on demande à nos entrepreneurs, qu'ils servent des agriculteurs, des pêcheurs ou d'autres clients, d'avoir des données pour comprendre quels clients sont déplacés de force et lesquels ne le sont pas, afin qu'on puisse avoir une idée claire de la situation.

28:00

Les besoins de chaque segment de clients, ce qui fait écho au point précédent de Leb, c'est de comprendre le client, de saisir les défis auxquels il fait face et d'être capable d'y répondre. Dans cette démarche, on a appris certaines leçons. On a constaté que c'est plus difficile pour certains clients de se reconnaître comme déplacés de force par rapport à d'autres. Les signes ne sont souvent pas visibles physiquement, tu ne peux pas dire qui est déplacé et qui ne l'est pas. De plus, le déplacement dû au climat n'est pas temporaire, tu vois.

28:31

On peut être déplacé par le climat pendant une saison et ensuite retourner chez soi pour d'autres saisons, donc on a dû trouver différentes manières de calculer les personnes déplacées de force, surtout avec nos entrepreneurs. On a dû créer des indicateurs spécifiques à chaque région qui parlent du déplacement. Donc, pour nous, ce sont quelques éléments qu'on doit gérer en cherchant à investir et à continuer d'apprendre dans ce secteur. C'est super intéressant, ce que j'entends !

29:04

Je ne sais pas pourquoi je n'y avais pas pensé de cette façon, mais le fait que Carolina et Wanji le soulignent, c'est comme penser à l'entreprise plutôt qu'à l'individu, ce qui enlève certaines barrières, non ? Bref, c'était un point super intéressant et je sais que mon pote Maro dans le chat d'Ion l'a aussi mentionné. Mais c'est intéressant de réfléchir à comment soutenir et formaliser l'entreprise, tu sais, et pas seulement l'individu réfugié. D'un autre côté, Wanji et Lev parlent aussi de comment...

29:33

Il est important de connaître le segment de la population que tu veux servir, et en gardant ces deux vérités en tête, je pense que c'est vraiment essentiel. Il y a quelques questions autour de ce que vous avez déjà un peu abordé, mais concernant la diligence raisonnable des investissements, des subventions et des prêts. Est-ce que quelqu'un veut intervenir ?

Je sais que je n'aime pas renforcer ce stéréotype, mais c'est quelque chose que les donateurs et les investisseurs disent souvent : "risque, risque, des réfugiés, c'est risqué".

30:01

Je pense que c'est un peu du n'importe quoi, basé sur pas mal de données que Kaa a sur l'investissement dans les réfugiés. Mais je veux quand même donner un peu d'espace pour que vous puissiez parler de vos processus de diligence raisonnable ou tout ce qui est KYC, des trucs comme ça, qui semblent être des questions que les gens posent souvent. Donc, je vais vous laisser la parole pour vos commentaires là-dessus. Si je peux intervenir, eh bien, ceux qui obtiennent réellement les prêts après avoir franchi le cap de la demande...

30:35

Ils obtiennent le prêt, ils paient à temps, tu sais que c'est vrai partout, car ils sont reconnaissants et ils veulent vraiment garder ce qu'ils ont, donc au final, ils ne sont pas si risqués. En gros, ce qu'on fait ici, c'est pas seulement fournir des contrats clairs qui aident à avoir de la visibilité et de la transparence, mais aussi quelque chose de très important : la technologie qu'on peut mettre en place aujourd'hui, qui n'était pas disponible avant. Ça veut dire quoi pour les 2,1 millions de Vénézuéliens identifiés comme réfugiés ici ?

31:05

"J'ai déplacé ma population. 1,8 a des données biométriques, donc ces données concernent aussi où ils travaillent, comment ils se déplacent, où ils restent, où ils vivent. Ensuite, ça se connecte aux données du gouvernement, comme l'entité Agata, sur comment ils paient leurs services publics. Ça fournit des infos que les institutions de microfinance peuvent maintenant utiliser, donc la technologie joue un grand rôle avec les données et les partenaires. Tout ça, c'est vraiment une question de collaboration en ce moment."

31:38

ça va permettre à cet écosystème, ce nouvel écosystème, d'aller là où il ne pouvait pas aller avant parce qu'ils pensaient que c'était risqué, que ce n'était pas observable. Maintenant, c'est observable et traçable, que ce soit une personne ou une entreprise. Mais maintenant, ça peut se faire, alors qu'avant, c'était pas possible. Ouais, évidemment, vas-y. La Colombie offre un cadre incroyable, presque un standard en matière d'enregistrement des réfugiés et des trucs comme ça, donc c'est super intéressant d'apprendre de l'expérience de la Colombie à ce niveau-là.

32:13

Merci Carolina, tu veux ajouter autre chose ? Désolée, mais vas-y. Désolée Catalina, n'hésite pas à reprendre la parole si tu as quelque chose à ajouter. Je pense que tu as déjà bien abordé les détails, donc je ne veux pas trop m'attarder là-dessus. Mais pour prendre du recul, il y a eu des questions dans le chat sur comment on s'assure de soutenir la durabilité et les acteurs locaux dans ce domaine. Pour nous chez Keo, une chose qui est essentielle dans notre modèle...

32:44

Sur k.org et avec notre kri, le fonds d'investissement pour les réfugiés, tous les investissements qu'on fait passent par des prestataires de services financiers locaux. Ce sont des organisations sur le terrain, dans les pays où on travaille, donc on compte sur elles, ce qui aide notre processus de diligence raisonnable. Elles connaissent leur environnement opérationnel mieux que quiconque, tant du point de vue des risques que du KYC, mais aussi en termes d'impact. Elles savent ce qu'il se passe sur le terrain, ce qu'il faut et tout ça, au lieu de juste discuter dans le chat.

33:13

À Genève, à Londres, aux États-Unis, qui prend ces décisions ? Je pense qu'il est vraiment important de continuer à trouver des moyens significatifs d'impliquer des organisations locales, que ce soit des institutions de microfinance locales ou des organisations de réfugiés. C'est absolument crucial et c'est quelque chose qu'on doit vraiment s'assurer de continuer à faire dans un domaine qui aide à maximiser l'impact du point de vue de Dilip et à atténuer certains des risques dont on a parlé. Je rajouterais aussi que du côté des donateurs, je pense qu'on peut...

33:41

Parlons un peu de ce financement mixte et de ce que vous avez dit, que tout capital est important à chaque étape. Je pense qu'il est aussi important pour nous, en tant que donateurs, de réfléchir à ça. La Fondation Hilton travaille à financer KFF, mais nous voulons aussi soutenir l'écosystème des organisations qui s'occupent des réfugiés, ainsi que d'autres organisations, y compris gouvernementales, qui vont finalement aider ces réfugiés à obtenir les informations nécessaires pour comprendre comment accéder à ces prêts KFF. Donc, je pense que...

34:11

Tu sais, un point super important, je pense que c'était Edward qui en parlait dans le chat, c'est autour de cet écosystème de durabilité. Ça veut aussi dire donner du pouvoir aux acteurs locaux, aux organismes de régulation locaux, aux gouvernements locaux qui

permettent à KFF de travailler, de construire des marchés pour faire des prêts Acumen. Des choses comme ça, c'est vraiment crucial d'en parler. Wanji, tu veux dire quelque chose sur la diligence raisonnable, le KYC, tout ça ? Je sais qu'Acumen est expert dans ce domaine. Ouais, donc d'abord, je veux juste revenir un peu en arrière. Vas-y.

34:44

Là où on en est, on dit que c'est vraiment difficile pour les entrepreneurs réfugiés d'obtenir des financements. Du coup, j'ai remarqué deux types d'entreprises : d'une part, il y a celles qui ont réussi à se développer avec leurs propres fonds, mais ça a pris du temps et c'est venu de communautés de réfugiés. D'autre part, il y a des micro-entreprises avec un super potentiel et de bonnes économies d'échelle, mais qui opèrent à petite échelle dans ces mêmes communautés. Donc, il y a ces deux aspects : le manque de financements, c'est un vrai problème.

35:19

Cela a permis à certains entrepreneurs de trouver habilement comment faire croître leur entreprise, comment vendre leurs produits et comment s'en sortir avec les ressources qu'ils ont. Donc, ça, c'est le premier point. Je vais anticiper en disant que pour nous, c'est un peu plus facile parce qu'on est ici et on est sur le point de finaliser un investissement juste à côté du camp de réfugiés de Kakuma. Malheureusement, c'est triste à dire, mais j'ai passé plus de temps cette année dans cette partie du Kenya que dans ma propre...

35:55

Dans toutes mes années de vie, le fait d'avoir des équipes sur le terrain nous a vraiment permis de faire des déplacements, de passer du temps avec les communautés réfugiées et avec les agriculteurs sur place pour comprendre tout, tester nos hypothèses, voir ce qui est réel ou pas, ce qui est valable ou pas. C'est le premier point. Ensuite, on continue à tirer parti de ça, même quand on comprend ce que font les gouvernements dans les communautés de réfugiés, on s'appuie sur les conversations qu'on a.

36:27

Avec les gens qui sont là, en tant qu'organisation, notre processus de diligence est super rigoureux. On ira nous-mêmes faire la diligence, on parlera à tout le monde dans la chaîne de valeur, et heureusement, on a pu maintenir ça même avec notre perspective sur les réfugiés. Super utile ! Je veux aussi mentionner mes collègues du Refugee Investment Network qui ont partagé une super ressource dans le chat sur l'investissement avec une perspective réfugiée. Ils font un travail incroyable pour construire des écosystèmes et tout ça.

37:02

Faire connaître l'investissement à travers le prisme des réfugiés implique de fournir une assistance technique dans ce domaine, alors merci d'avoir partagé ça dans le chat. Je veux aussi maintenant aborder un autre sujet, et je ne veux pas que ce soit triste, mais parler des défis, parce que je pense que c'est vraiment important d'entendre ce qui freine les choses. Et encore une fois, je mets mon petit chapeau de donateur pour réfléchir à comment la philanthropie, les acteurs gouvernementaux et tous les différents intervenants peuvent soutenir ce travail. Alors, quels sont certains des défis que vous rencontrez ?

37:34

Vous êtes confronté à certains des problèmes que vous voulez aborder dans cette conversation. Ouais, dans ce domaine, c'est super simple, ce travail ne pose pas de souci, tout le monde investit de l'argent. Vas-y, Carol. Oui, alors, on a quelques défis. C'est sûr qu'amener plus de ressources là où il faut en faire partie, c'est un des enjeux. Ça peut aller de la réglementation à avoir les fonds nécessaires, jusqu'à savoir où les placer et, bien sûr, superviser leur mise en œuvre. Je pense que c'est encore...

38:19

Il nous manque vraiment un gros coup, on a encore plein de régulations qui viennent de l'époque du blanchiment d'argent et qui sont toujours en place en Colombie, ce qui limite encore plus l'environnement de financement. Cela dit, étant donné que c'est une question de passer de la crise à l'opportunité, ces mêmes systèmes qui existent pour prévenir le blanchiment d'argent, comme le WEA et même la liste Clinton, pourraient être utilisés de manière adéquate en tenant compte de ce que vous et la Fondation Hill faites.

38:58

Les entités avec lesquelles nos alliés travaillent peuvent, avec ce regard, garantir que tout soit fait correctement. Donc, en gros, on peut changer de perspective et, avec la supervision, on collabore de près. J'ai vu une question sur la Banque centrale qui travaille en fait plus avec le superviseur et l'agence fiscale de Colombie, la Dian, pas pour fournir des données, mais pour les aider à superviser ce que nous faisons, afin que ce soit fait directement et pour fournir le...

39:30

Clarté pour ceux qui investissent ou pour tous ceux qui s'intéressent à investir ou à prêter, tu vois, l'investissement, c'est énorme. Investir dans l'impact social, c'est vraiment important. Mais le prêt, là, ça devient un peu plus compliqué, parce que tu attends des retours à des moments précis avec certaines garanties. C'est là que ça se corse un peu.

Mais bon, il faut travailler en étroite collaboration avec les institutions qui ne comprennent pas ça.

40:00

Ou alors, ils ne sont pas vraiment conscients de ça. Cette prise de conscience qu'on a est essentielle. Donc, on fait des ateliers avec eux, on discute, on se rencontre et on fait des ateliers. Et un truc puissant, Barri, c'est qu'ils entendent les histoires, tu sais, les histoires de réussite, mais aussi les histoires de galère derrière chaque entrepreneur et chaque personne qui se cache derrière cette entreprise, comment ils en sont arrivés là. Ils tombent amoureux de ces histoires aussi. C'est important qu'ils rencontrent cette dimension humaine des données. Donc même si j'ai déjà parlé...

40:31

À propos de la technologie et des données, il s'agit vraiment de les amener sur la table. Les fournisseurs pour les gros acheteurs doivent aussi rencontrer les petites entreprises, et c'est la rencontre avec la personne derrière cette entreprise qui fait toute la différence. C'est un boulot de fou, parce que c'est du un à un, c'est pas vraiment scalable sans technologie, mais ça fonctionne. Ça fonctionne, c'est ça le changement. Ouais, je suis totalement d'accord, je pense que tu as abordé beaucoup de points clés, et en prenant du recul, en pensant aux défis que tu...

41:01

Question Barri, tu sais qu'on a abordé un des grands sujets, à savoir comment, en tant que communauté, on peut influencer le changement au niveau réglementaire. Ce n'est pas quelque chose qu'on peut faire chacun de notre côté, que ce soit Acumen, Keo, ou n'importe qui d'autre. On doit se rassembler. Ça soulève un défi plus large, parce que même si c'est un peu limité, il y a beaucoup d'entre nous qui font des travaux vraiment innovants et intéressants dans ce domaine, et il faut qu'on s'assure de mieux coordonner ces efforts et de se soutenir mutuellement.

41:25

Chacun travaille ensemble, et c'est clair que ça s'améliore. Comme tu l'as dit, Ren, le réseau d'investissement pour les réfugiés fait beaucoup pour faciliter ça, mais c'est quelque chose qu'on doit continuer à améliorer. Et puis, je pense aussi, comme tu l'as mentionné, Catalina, malgré les résultats qu'on a vus en termes de taux de remboursement des réfugiés, malgré le bon bilan qu'on a maintenant avec 49,5 millions de dollars en investissements de dette qu'on a réalisés à travers le fonds d'investissement pour les réfugiés Kiva, on voit toujours des investisseurs.

41:54

On voit encore des prestataires de services financiers venir en disant que d'investir dans ce domaine, c'est risqué. Alors comment on fait pour vraiment faire passer le message que les résultats montrent le contraire ? En même temps, il faut que ce soit le bon type d'investisseur, hein. On n'est pas là pour entrer dans le secteur commercial. Je sais qu'il y en a d'autres qui investissent avec un regard sur les réfugiés, et il y a clairement de la place pour ça. Mais il faut trouver les bons investisseurs qui sont dans ce créneau.

42:17

"Il y a un équilibre à trouver entre l'impact et les retours financiers. Je pense que c'est là que la philanthropie peut vraiment jouer un grand rôle. Ce qui m'excite, c'est qu'au Hilton, on dispose à la fois de fonds de subvention et de fonds d'investissement liés aux programmes. On essaie vraiment de réfléchir à comment on peut superposer les subventions pour permettre aux initiatives comme KAA, Building Markets, Acumen et Riffs de fournir cette assistance technique et de faire ce travail réglementaire."

42:51

Ce travail de coordination, euh, et ensuite l'investissement, mais un investissement à très faible intérêt, euh, avec un remboursement sur le long terme, ça permet d'avoir ce capital patient pour que vous puissiez aussi faire votre boulot. Donc, penser à ça comme de la philanthropie qui serait catalytique, euh, pour pouvoir prouver le modèle à des investisseurs plus importants, je pense que c'est un domaine où plus de philanthropies devraient s'impliquer. Il faut réfléchir à la façon de faire des subventions de manière plus créative, pas juste en se disant, euh, "d'accord, combien de réfugiés ont trouvé un emploi", comme si c'était le seul critère.

43:23

Le projet a permis à 30 réfugiés de trouver un emploi, mais comment on contribue au système économique global et à l'intégration des réfugiés dans les différentes économies ? Tout ça, et comment on peut changer notre façon de voir les résultats qui vont au-delà de l'aide humanitaire classique ? On a aidé 20 personnes, super, mais après ? Je pense que c'est important de souligner le rôle que peuvent jouer des financeurs prêts à prendre un peu plus de risques pour soutenir ceux qui ne peuvent pas le faire.

43:53

De ton côté, il y a des défis qui se transforment en opportunités, tu sais, des trucs comme ça. Malheureusement, L a parlé de mon plus gros défi, qui est la perception du risque élevé. Je pense que plus on investit, plus on a d'histoires à raconter, et plus on pourra

attirer des fonds, tu vois. Je n'aime pas l'idée d'être perçu comme plus risqué. Je comprends pourquoi, et la seule façon de changer cette perception, c'est à travers ces exemples. Parfait, et Lev vient de se connecter. Euh, Naim, salut Naim, j'ai vu que tu avais demandé.

44:28

Ouais, au sujet d'un hub d'information, j'utilise régulièrement le jeu de données Kaa qui nous aide à montrer des résultats moins risqués, donc je le recommande vivement. Mais pour en venir à l'appel à l'action concernant une meilleure coordination dans ce domaine, je pense que ce qu'il dit est vraiment important. Euh, allez-y, je vous passe la parole pour dire ce que vous voulez. Ouais, juste parce que c'est la semaine de l'inclusion financière, je pense qu'on doit aussi reconnaître qu'en comparaison avec d'autres secteurs...

45:00

L'inclusion financière des réfugiés et les investissements dans ce domaine sont encore largement sous-estimés. En ce qui concerne l'agriculture innovante, on a travaillé avec des petits agriculteurs, et il y a un lien avec les droits des femmes. Un des manques qu'on constate chez Ka2o, c'est la nécessité de construire une base de données probantes pour vraiment comprendre quand et comment investir dans l'inclusion financière des réfugiés peut avoir le plus d'impact. Donc, une des choses qu'on fait, c'est avec notre partenariat avec la Fondation Hilton, on commence à...

45:28

Regardez vraiment les changements de niveau de revenu dans les foyers de réfugiés avant et après le prêt, comment les conditions de vie évoluent, et comment les niveaux d'éducation des membres de la famille changent aussi. C'est important de bien comprendre l'impact pour que, en tant que communauté, on ait ces résultats, qu'on les connaisse et qu'on puisse s'en servir pour améliorer notre travail à l'avenir. Ce n'est pas vraiment un défi, mais je pense qu'il y a un manque qu'on veut vraiment combler en tant que communauté.

45:56

Je suis totalement d'accord. En gros, il y a des preuves générales sur les résultats des réfugiés dans le monde entier, sans même parler de l'inclusion financière et des investissements. Les gens ont souvent vu les réfugiés comme des bénéficiaires d'aides, en comptant juste le nombre de tentes distribuées. Il est donc crucial de changer cette perception du travail avec les réfugiés, en le considérant comme quelque chose de plus qu'une simple aide humanitaire. Il faut continuer à construire une base de données solide

où il y a une direction claire sur tous les plans. C'est aussi là que le capital catalytique des philanthropies peut jouer un rôle.

46:30

« Bon, Carolina et Lev, il nous reste environ 15 minutes. J'aimerais que vous partagiez tout ce que vous n'avez pas dit et que vous aimeriez que le public de cette semaine de l'inclusion financière sache. Des questions pour ceux qui sont en ligne ? Des espoirs, des rêves, des choses qui vous enthousiasment ? J'aimerais vraiment vous entendre tous dans ces 15 dernières minutes. Qui veut commencer avec ses espoirs et ses rêves ? Pauvre Kina a un petit problème, vous m'entendez ? Vous m'entendez mieux maintenant ? Je peux y aller. »

47:22

"En avant, c'est génial, on va vraiment plonger dans le réseau et y mettre nos données [Musique]. On espère que l'état d'esprit est là, qu'on continue à parler de cet endroit et des réfugiés comme de bénéficiaires. Ces aides humanitaires, on en a besoin. C'est comme ça qu'ils veulent être perçus, comme une population d'accueil. En ce moment, c'est ça. Donc, la population ici veut voir ça et donner des fonds pour créer des emplois, générer de la richesse économique, mais aussi pour.."

48:35

"Donner du pouvoir aux gens qui sont en transition, pas juste ici mais aussi ailleurs, comme en Turquie avec la population syrienne, qui sont aussi des agents de changement dans le pays. J'espère que la technologie va aider à atteindre d'autres communautés qui ne font pas partie de ce premier groupe. On veut toucher ceux qui ne sont pas vraiment au stade de subsistance initial, mais qui sont maintenant dans une phase de consolidation et de croissance, où on peut accéder au crédit, fournir des prêts et offrir de l'assistance technique."

49:26

Accéder aux marchés pour réduire l'écart entre ceux qui commencent et ceux qui sont déjà en train de se développer et de prospérer, c'est notre principale demande. Et bien sûr, comment la technologie peut nous aider à y parvenir avec l'aide de ces ressources catalytiques que tu apportes sur le terrain. C'était génial, Catalina, tu coupais un peu, mais je pense qu'on a compris l'essentiel de ce que tu disais. Je pourrai te redonner la parole à la fin, si tu veux, peut-être que couper ta vidéo pourrait aider. Wanji, je veux te passer la parole.

49:56

Pour ta dernière question, mes dernières réflexions, espoirs et rêves, merci Barri. Donc, de mon côté, j'espère qu'on aura plus de capital et qu'on continuera à innover. Pour ma part, je veux qu'on continue à repousser les limites en ce qui concerne les types de structures financières qu'on peut mettre en place pour les communautés de réfugiés. Ce n'est pas juste qu'on a ces instruments et qu'on va trouver comment les utiliser, mais plutôt qu'on voit ces opportunités et ce que ça implique.

50:34

des défis spécifiques sur ces marchés et quels outils avons-nous besoin d'avoir pour pouvoir déployer correctement, donc c'est le premier point, et je pense que ça renvoie au deuxième point qui est qu'il faut, même en déployant du capital, même en apprenant, même en créant des points de données et des hubs pour qu'on puisse apprendre les uns des autres, organiser un système et comprendre le système du marché de manière à ce qu'il ait plusieurs couches et plusieurs niveaux. Quand on investit dans une communauté FTP au Kenya, on ne va pas sous-estimer...

51:08

On va faire face aux mêmes défis si on fait la même chose en Éthiopie. Comprendre ça et entrer sur ces marchés avec cette perspective, c'est vraiment mon espoir et mon rêve. Et rapidement, Caroline, je te pose aussi la question : y a-t-il un projet que tu veux promouvoir ou quelque chose qui t'excite dont tu veux parler ? En gros, on examine des investissements vraiment intéressants.

51:39

"FTP est une boîte qui collabore avec plusieurs entreprises de lentilles, et ils font des investissements vraiment intéressants. Je suis toujours très fasciné par certains entrepreneurs qui émergent des communautés FTP et par les entreprises qu'ils ont réussi à construire. Une entreprise en particulier en Ouganda a des revenus vraiment incroyables sans avoir levé de fonds. Je suis super excité par les solutions qu'ils apportent."

52:19

Disons de manière très économique que je ne vois pas dans notre portefeuille, je suis vraiment enthousiaste à l'idée qu'on continue à réfléchir et à réinventer à quoi ressembleront les instruments. On connaît les instruments sur lesquels on a tendance à s'appuyer, mais on est encore en train de réimaginer le type d'instruments et comment on peut innover avec ceux sur lesquels on travaille. La troisième chose que je dirai, c'est qu'on a mis en place un programme de renforcement des capacités pour des entreprises

spécifiques qui touchent la communauté FTP. On a fait un tour de marché et on a repéré des entreprises qui nous enthousiasment.

52:52

On a constaté que ces entreprises sont encore trop tôt pour un investissement humain, donc on s'est engagé à travailler avec quatre d'entre elles pendant les huit prochains mois pour qu'elles atteignent certains objectifs. L'idée, c'est de faire un investissement dans au moins l'une d'entre elles. Ce sont trois choses qui m'excitent vraiment et qui sont sur ma liste en ce moment. C'est génial de repenser les instruments, d'être créatif et innovant pour y arriver, ça demande des ressources. Et puis, il faut aussi construire ce pipeline.

53:25

Et je repense au point de Lev sur l'écosystème, qui sont les autres investisseurs dans ce domaine à différents stades qui peuvent soutenir différents niveaux d'entreprises, comme construire des marchés à des niveaux plutôt bas, Acumen à des niveaux un peu plus élevés, des choses comme ça. Donc, réfléchir à l'écosystème, ce qui nécessite aussi des ressources. J'espère, je rêve, je propose... Mes collègues du panel en ont bien parlé, mais j'aimerais voir plus de gens sur ce panel ou de nouvelles personnes dans un an ou deux.

53:54

Dans quelques années, on est déterminés à continuer de développer notre travail chez Kaa sur notre plateforme de crowdfunding avec le fonds d'investissement pour les réfugiés en attirant des capitaux d'investissement. Mais on aimerait vraiment voir d'autres s'y mettre aussi. Tu as brièvement mentionné le dispositif d'investissement pour les réfugiés, qui est notre fonds, et c'est à peu près les deux seules structures d'investissement à impact plus traditionnelles dont je suis au courant et qui proposent des opportunités d'investissement dans ce domaine. Donc, j'espère vraiment qu'on va en voir plus.

54:21

et en espérant que nos efforts attirent plus de capitaux dans ce domaine, et qu'on ne soit pas les seuls. En attendant, chez Kiva, je vais faire un petit coup de pub, on est engagés à faire évoluer ce travail. On cherche différents partenaires qui peuvent apporter divers types de capitaux du côté du crowdfunding, on veut continuer à collaborer avec des investisseurs à impact pour trouver des solutions créatives pour attirer des fonds, mais on recherche aussi des partenaires pour nous aider sur le soutien technique.

54:48

Le côté renforcement des capacités, et tu sais, W et Kene, je sais qu'il y a beaucoup de synergies avec le boulot qu'on fait là-bas. Donc, tout ça pour dire que si vous bossez dans ce domaine, venez nous en parler. Je pense qu'on veut continuer à faire grandir ce groupe et à établir plus de partenariats. C'est un peu notre priorité, nos espoirs et nos rêves. Et puis, j'ai déjà mentionné ça, et je pense qu'on progresse, mais il faut vraiment s'assurer qu'on trouve...

55:14

des manières significatives et concrètes d'inclure les voix des réfugiés dans ce travail, afin que la voix des communautés que nous servons soit vraiment impliquée dans la conception et la mise en œuvre de ce projet. Je ne pourrais pas être plus d'accord. Nous sommes hyper engagés chez Hilton à financer directement des organisations de réfugiés et à les aider à accéder à des personnes comme vous et vos organisations, et à vos projets aussi, et à établir des connexions. Carolina, comme tu as coupé un peu, je vais te laisser la parole.

55:46

Un petit point ou quelque chose que tu veux signaler sur le côté du marché immobilier, voyons si ça fonctionne, merci. Je viens juste d'éteindre la caméra pour voir si ça marche. Je suis vraiment enthousiaste par rapport à l'aspect connectivité de notre modèle, où on peut lier les PME détenues par des réfugiés à de nouvelles sources de revenus, des acheteurs et des opportunités de fonds de roulement. Mais surtout, on travaille sur un package de fonds de roulement, littéralement un package qui inclut un mélange de subventions en espèces, de subventions récupérables, d'assistance technique et bien sûr, d'accès au marché.

56:21

En gros, on bosse sur ça, on aimerait vraiment voir plus de fonds arriver et la disponibilité grâce à la technologie, c'est ce que je disais avant. C'est super d'avoir des subventions de la Hilton Foundation qui nous permettent de faire ce qu'on fait sur le terrain, et on joue un rôle de multiplicateurs. Comme tu l'as dit, on doit être une chaîne où on travaille ensemble. On commence avec, tu as mentionné, peut-être des bases ou des connexions, et on est là pour bâtir des marchés et on monte en échelle avec Acumen selon le stade.

56:52

Sur le terrain où tous nos projets pour les migrants se déroulent, on collabore ensemble, et voilà, c'est mon pitch. J'espère qu'on va obtenir plus de financement pour ça et que notre projet sera génial, vraiment excitant. On bosse sur plein de trucs, c'est super motivant.

Pour résumer un peu, le thème ici, c'est : Barri, quels sont tes espoirs et tes rêves ? Ah, mes espoirs et mes rêves, donc ça touche vraiment au domaine de l'investissement dans le cadre des réfugiés, à travers différents outils.

57:28

différents types de financement, comme on accueille tout le monde, ce n'est pas un club exclusif qu'on essaie de créer. On sait tous très bien que beaucoup d'entre nous travaillent dans le domaine des réfugiés depuis des années, et ça ne marche pas très bien. Ce que je pense qui a du potentiel, c'est ce que fait HEA, ce qu'Akuman fait, ce que les organisations de réfugiés font, et ce que fait Building Markets. Donc, en repensant les choses différemment, mon espoir et mon rêve, c'est que ça devienne plus la norme, qu'on s'éloigne de l'exclusivité.

57:59

À partir de cet espace humanitaire et en y réfléchissant de manière plus large, un espace d'investissement axé sur les réfugiés, eh bien, c'est mon rêve profond. Je veux souligner, par rapport à ce qu'ont dit Lev, Wanji et Carolina, cet appel à l'action. Contactez ces personnes si ça vous intéresse, si vous avez des entreprises qui pourraient être financées, si vous êtes une organisation qui travaille sur ça, ou si vous êtes une organisation qui finance, contactez ces gars. En tant que donateur moi-même, j'essaie vraiment de soutenir ça.

58:32

La construction d'écosystèmes, surtout avec le Refugee Investment Network, fait aussi partie de ce qu'on fait ensemble. On essaie de créer une vraie communauté de praticiens qui veulent discuter de tout ça plus souvent, de réfléchir à l'impact de l'investissement, surtout dans l'espace des réfugiés. On est vraiment motivés à développer cette communauté, parce qu'on n'est pas très nombreux et on a besoin de plus de personnes. On aimerait beaucoup avoir de vos retours.

59:00

Penser de manière créative à la résolution de problèmes incroyablement difficiles qui n'ont pas encore été résolus. Bon, il nous reste deux minutes, est-ce que vous voulez ajouter quelque chose ? Ces trois personnes font un travail super difficile. Eh bien, réfléchissons de manière créative aux modèles de risque pour qu'on puisse offrir plus de flexibilité dans les prêts, avec des taux plus bas et des durées plus courtes. Et clairement, ce qu'on voit sur les marchés en développement, c'est que chaque centime récupéré devrait être réinvesti aussi.

59:35

Évidemment, dans le paquet de fonds de roulement, comment on fait pour passer à l'échelle et devenir durable dans cet environnement ? À la dernière seconde, rien de ce qu'il a dit n'est vraiment pertinent. De votre côté, c'est juste de la gratitude, Barri, pour des gens comme vous qui poussent les limites ici et nous permettent aussi d'avancer. Donc, merci, et pour rappeler qu'on ne peut pas le faire seul. Le fait qu'on travaille tous ensemble pour résoudre ces problèmes, je suis vraiment reconnaissant d'avoir des sessions comme celle-ci.

01:00:10

Merci à tout le monde dans le chat pour vos questions super réfléchies, vous êtes bien plus malins que ce que j'avais préparé en tant que modérateur, c'est vraiment apprécié. N'hésitez pas à me faire signe si vous êtes excités par l'investissement dans les lentilles refug. Nos intervenants ont mis leurs e-mails, c'est courageux de leur part. Merci beaucoup à vous tous et profitez du reste de la semaine de l'inclusion financière. Merci Abby et merci aux hôtes, vous faites un travail incroyable à FIW !