



### «L'amélioration de la gouvernance en termes de mixité passe par des objectifs chiffrés.»

Anne Guillaumat de Blignièrès, coprésidente, Financi'Elles

objectifs dans ce domaine, d'atteindre au moins 30 % de femmes dans tous les comex de l'institution. A l'époque, le directeur général de la Caisse avait donné l'exemple en faisant passer le nombre de femmes au sein du comité exécutif du groupe lui-même de 15

à 42 %. Chez Financi'Elles, qui a pour but d'accélérer l'accès des femmes aux postes de direction, «nous militons pour que l'amélioration de la gouvernance en termes de mixité passe par des objectifs chiffrés», précise Anne Guillaumat de Blignièrès.

#### Des femmes parfois réticentes

Mais le reste de l'entreprise doit lui aussi être convaincu. «A l'occasion de réunions de membres du réseau, on nous a déjà demandé si on allait à notre réunion Tupperware... sourit Sophie Stabile. Paradoxalement, le WAAG, qui compte 2 500 membres dans 92 pays, rencontre davantage de soutien en Asie Pacifique, en Amérique latine, où les femmes se sentent très impliquées. En Europe et même en France il faut encore vaincre des réticences, à tous les niveaux, et aussi bien chez les hommes que chez les femmes. Mais les mentalités commencent à évoluer !» Le constat est toutefois général : encore trop de femmes ne voient pas l'intérêt d'un réseau, y compris chez les plus jeunes. «Alors que les hommes ont très vite compris l'importance des relations sociales, les femmes sous-estiment souvent l'utilité de l'appartenance à un réseau», confirme Virginie Morgon. Une discrétion qui les honore mais qui n'est pas forcément optimale en termes de promotion personnelle. «En permettant de rencontrer beaucoup de monde, le réseau donne de la visibilité, assure Virginie Morgon. Etre membre d'un réseau vous étiquette comme

## Un réseau d'investissement pour les femmes

Créé en 2003, le réseau Femmes Business Angels regroupe 80 femmes actives, chefs d'entreprise, cadres dirigeantes ou professions libérales, dotées d'un peu de patrimoine, et qui ont envie d'en faire – si possible – fructifier une partie en participant au financement de l'économie. «En facilitant l'accès à de jeunes entreprises innovantes, notre approche permet de faire prendre conscience aux femmes qu'elles peuvent jouer un rôle dans le développement économique sans prendre un trop gros risque», explique Catherine Abonnenc, secrétaire générale de



l'association. L'investissement minimum est de 20 000 euros tous les deux ans, un montant moins élevé dans les faits en raison des avantages fiscaux liés à ce type d'investissement. Bien que féminin, ce réseau investit le plus souvent dans des projets montés... par des hommes : «On trouve beaucoup de femmes parmi les créateurs d'entreprise, mais celles-ci ne visent pas forcément un développement à grande échelle, nécessitant des investissements importants.» Sur les 300 dossiers reçus par an, l'association en finance une douzaine. 600 000 euros ont ainsi été au total investis en 2013 par une quarantaine de membres.

### Le mentor, un appui à ne pas négliger

● Un réseau, ce n'est pas seulement un groupe auquel on appartient, ce sont aussi des relations privilégiées que l'on tisse avec des professionnels susceptibles de vous aider dans votre carrière. Celles-ci peuvent être nouées à l'interne : certains grands groupes favorisent ainsi le mentoring, en incitant des cadres expérimentés à superviser des juniors prometteurs. «Moi-même j'ai toujours eu des mentors, c'est-à-dire une ou deux personnes avec qui je n'avais pas forcément un lien hiérarchique, mais que je sollicitais quand j'avais besoin de conseil sur mon évolution ou sur une situation compliquée par exemple, explique une directrice financière. Pour une femme, le fait d'avoir un mentor peut aider, mais ce n'est pas à sens unique car les hommes mentors peuvent ainsi se rendre compte à quel point la vie n'est pas toujours facile pour les femmes !»

● Mais pour renforcer ses chances de progression de carrière au plus haut niveau, il est aussi important de savoir trouver des appuis à l'extérieur, qu'il s'agisse d'anciens patrons partis prendre d'autres fonctions, de grands banquiers croisés à l'occasion d'une opération de fusion-acquisition, d'administrateurs rencontrés lors de présentations au conseil... : «On ne peut pas réussir seule, prévient Virginie Morgon. Les femmes, comme les hommes, ont besoin d'un mentor qui les tire vers le haut, les conseille et les aide à progresser dans un environnement qui fonctionne toujours beaucoup par cooptation.»

quelqu'un de bien introduit. On pensera plus facilement à vous pour un poste qui se libère ou pour intégrer un conseil d'administration.» Si les réseaux féminins sont importants, les réseaux mixtes ne doivent donc pas être négligés : au moins, les hommes à la recherche de femmes compétentes ne pourront plus prétendre qu'ils ne savent pas où les trouver ! ■

Valérie Nau