

# WOMENA - Une plateforme dédiée aux femmes qui veulent investir dans les start-ups au Moyen Orient

## WOMENA - A platform for women to invest in start-ups in the Middle East

Henriane Mourgue d'Algue

**Madame Magazine:** Chère Elissa, quel plaisir de vous rencontrer de nouveau! Si ma mémoire est exacte, vous pensez que n'importe quelle bonne idée peut s'expliquer en dix mots ou moins. Donc, qu'est-ce qui se cache derrière WOMENA?

**Elissa - WOMENA:** Voyons voir...Je dirais: "Nous aidons les femmes à investir dans des start-ups au Moyen-Orient". Ca fait dix mots, non?

**MM:** Oui! Concrètement, qu'est-ce que cela signifie?

**WOMENA:** Nous fournissons à nos femmes-investisseurs une plateforme qui les guide à travers tout le processus d'investissement dans des start-ups (ndlr: très jeunes sociétés).

**MM:** En jargon technique, c'est qu'on appelle aussi du "angel investment"...

**WOMENA:** Oui, mais avec une approche différente. Lorsque ma partenaire en affaires Chantalle Dumonceaux et moi avons décidé de créer un groupe de "business

**Madame Magazine:** Dear Elissa, what a pleasure meeting you again! I remember that you believe that any good idea can be explained in ten words or less. So, what is WOMENA?

**Elissa - WOMENA:** Alright, let me try...I would say: "We help women invest in start-ups in the Middle East". That makes ten words, no?

**MM:** It does indeed! So, how do you help women invest concretely?

**WOMENA:** We provide our women investors with a platform to guide them through the entire process of investing in start-up companies.

**MM:** This is also called angel investment...

**WOMENA:** Yes, but with a different approach. When my business partner Chantalle Dumonceaux and I decided to create an angel group in the Middle East, we anticipated that it would be like in many places, a man's world. And indeed it is the case. However, when we started analysing the demographics of the region, we



De gauche à droite / From left to right  
Elissa Freiha and Chantalle Dumonceaux

angels” au Moyen Orient, nous nous attendions à ce que, comme dans de nombreux autres endroits, ce soit un univers d’hommes. Et c’est en effet le cas. Cependant, lorsque nous avons commencé à analyser les données démographiques de la région, nous nous sommes rapidement rendus compte que les femmes avaient un niveau d’éducation très élevé, étaient influentes et avaient de l’argent à investir. Comme dans beaucoup de pays, les femmes contrôlent le pouvoir d’achat (c’est-à-dire qu’elles décident où l’argent du ménage est dépensé) mais dans la région, il y a ce chiffre étonnant de 22% : 22% de la richesse est ici directement contrôlé par des femmes (c’est-à-dire que cet argent est à leur nom). La culture locale fait aussi qu’il y a une certaine ségrégation entre les hommes et les femmes qui commencent à l’école et se poursuit jusqu’aux majlis qui sont souvent réservés soit uniquement aux femmes, soit uniquement

quickly realised that the women here are highly educated, powerful and have the funds to invest. As in many other countries, women hold the majority of the purchasing power (i.e. they decide where the money of the family is being spent) but in this region, an astonishing 22% of the wealth is directly controlled by women (i.e. the money is in their name). There is also a culture of gender segregation; in social interactions starting with schools all the way to the majlis that tend to be women-only or men-only. Women here want to contribute to society and do something impactful...It is not all about Chanel bags as stereotypes suggest...However, currently, your options are limited in the region: you can volunteer your time or give your money to philanthropy but what about direct economic empowerment and getting involved in growing the economy? So, it became clear that there was a niche for us to explore...



aux hommes. Les femmes ici ont une véritable volonté de contribuer à la société et de faire quelque chose de percutant...Tout ne tourne pas autour des sacs Chanel comme le voudrait le stéréotype...Cependant, pour le moment, les options sont limitées dans la région : on peut être bénévole, donner de l’argent à des œuvres caritatives ou philanthropiques mais qu’en est-il d’avoir un impact économique direct et d’être impliqué à faire croître l’économie ? Il est dès lors devenu évident pour nous qu’il y avait là une niche à explorer...

**MM: Que voulez-vous dire?**

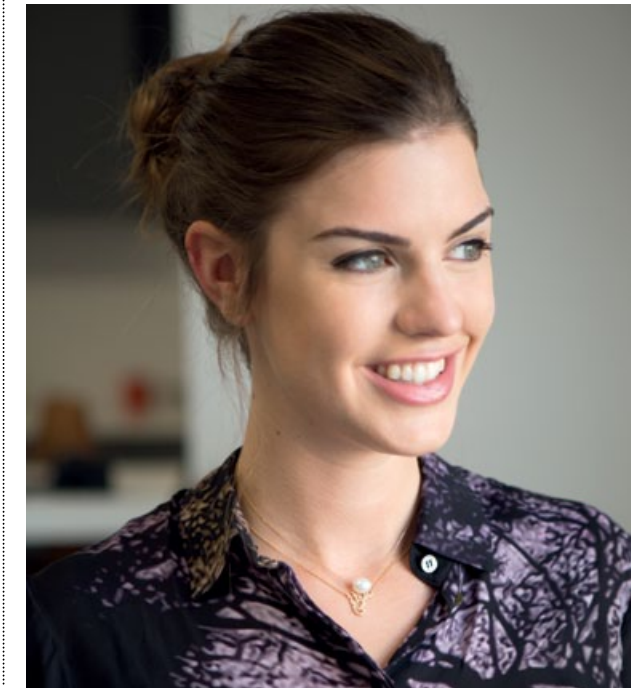
**WOMENA:** Nous avons senti qu’avec la bonne structure, nous pouvions utiliser tous ces paramètres pour concevoir quelque chose de nouveau dans la région: du « angel investment » pour les femmes. Le concept d’investir devait être vu sous un nouvel angle. Investir devait devenir accessible et pas intimidant; il fallait utiliser le concept très local de faire des affaires en utilisant son réseau, dans un environnement social approprié où les femmes se sentent à l’aise. Vous savez, il y tellement d’idées préconçues sur le fait que la finance est ennuyeuse, stressante, réservée aux hommes, qu’elle manque d’un aspect humain et qu’elle n’est rien d’autre que chiffres et jargon...Alors qu’en fait, investir peut être amusant, inspirant et avoir beaucoup d’impact!

**MM: What do you mean?**

**WOMENA:** We felt that with the correct structure, we could leverage all those parameters to come up with something new in the region: angel investment for women. Investing needed to be looked at from a new perspective. It had to be accessible and not intimidating; it had to use the local concept of business being done through networking, in an appropriate social setting where women feel comfortable. You know, there are all those stereotypes about finance being boring, being stressful, being for men only, not having any human side to it, and being only about numbers and jargon... But actually, investing can be fun, inspiring and very impactful!

**MM: So, how did you solve the puzzle?**

**WOMENA:** As mentioned earlier, we imagined a way of guiding and empowering our women investors through the investment process. We source deals (i.e. we find





**MM: Comment avez-vous résolu le puzzle?**

**WOMENA:** Comme mentionné précédemment, nous avons imaginé une méthode qui guide et implique nos femmes-investisseurs durant tout le processus d'investissement. Nous trouvons des « deals » (c'est-à-dire des investisseurs qui ont besoin d'argent pour amener leur entreprise au stade suivant), nous sélectionnons ensuite les meilleures idées et faisons une première « due diligence » (ce qui signifie que nous posons aux entrepreneurs toutes les questions difficiles pour évaluer la viabilité financière de leur idée). Une fois par mois, nous organisons un événement durant lequel deux ou trois entrepreneurs choisis par nos soins, présentent leur entreprise à nos investisseurs. Il ne s'agit pas là d'une réunion d'affaire habituelle : chaque événement se passe dans un endroit original tel qu'une galerie d'art, un jardin ou une maison particulière ; il y a des fauteuils confortables, du thé et de la bonne nourriture...mais

entrepreneurs who need money to take their business to the next stage), we then select the best ideas and do preliminary due diligence (i.e. we ask the entrepreneurs all the difficult questions to assess how financially viable their business is). Once a month, we host an event during which two to three of the entrepreneurs we selected present their business to our investors. The event is not your typical business meeting; it takes place in alternative places such as an art gallery, a garden or someone's home with comfy sofas, tea and good food... but it is not a casual networking high tea; it is all about the angel group learning together and sharing knowledge. The meeting starts with a one-hour workshop on an investment subject by an expert educational speaker; it is followed by each entrepreneur presenting their business for 10 minutes with a 15 minute Q&A session after each. The discussions are then summarized and the interest in the proposed business is assessed by the

ce n'est pas non plus votre goûter traditionnel du dimanche entre amis : il s'agit d'un moment privilégié consacré à l'investissement où les gens apprennent ensemble et partagent leurs connaissances. La réunion commence par un atelier d'une heure donné par un spécialiste sur sujet lié à la finance ; viennent ensuite les entrepreneurs qui présentent leur idée à tour de rôle pendant 10 à 15 minutes suivis par une session de questions-réponses. Les discussions sont alors résumées et les propositions des entrepreneurs sont soumises à l'approbation du groupe. Si l'intérêt est suffisant pour une entreprise, l'idée est alors creusée et soumise à plus d'investigations.



**MM: Ce processus me paraît très intéressant et très approfondi... Dans combien de sociétés avez-vous investi jusqu'à présent?**

**WOMENA:** Nous avons passé en revue 300 sociétés, choisi neuf que nous avons présentées à nos membres et de ces neuf, cinq ont été sélectionnées pour être étudiées plus en profondeur. De ces cinq, notre groupe d'investisseurs en a rejeté une, deux sont encore en phase d'étude et nous avons investi dans les deux

group. If there is sufficient interest, follow-up meetings and further due diligence will be scheduled.

**MM: This sounds like a very interesting and thorough process... In how many deals have you invested so far?**

**WOMENA:** We reviewed 300 companies, chose 9 of those to present to our members who then selected 5 for further due diligence out of which the group declined one, two are still being investigated and we invested in two to date. One is AlemHealth whose business is to bring world-class healthcare diagnoses to developing countries through a telemedicine platform and the other one is Melltoo, a social network that connects buyers and sellers of second-hand goods.



De gauche à droite / From left to right  
Elissa Freiha and Chantalle Dumonceaux

**MM: What are the conditions for becoming an angel investor and a member of WOMENA?**

**WOMENA:** Angel investment is considered quite risky; between 50% and 70% of start-ups fail in the US and it can take up to five years to see any returns on your money. We make sure that members are accredited investors by international standard (which you can find on our website) that is to say they have a high enough net worth so that they can comfortably tolerate the risks associated with early stage investing.



De gauche à droite / From left to right Elissa Freiha and Chantalle Dumonceaux

autres. L'une s'appelle AlemHealth et elle a pour objet de faire bénéficier les pays en voie de développement de diagnostics de soins de santé de pointe en utilisant une plateforme de télé-médecine. L'autre société est Melltoo, un réseau social qui met en relation acheteurs et vendeurs de biens de seconde main.

**MM: Quelles sont les conditions pour devenir un "angel investor" et un membre de WOMENA?**

**WOMENA:** Le "Angel investment" est considéré comme un investissement assez risqué; entre 50% et 70% des start-ups tombent en faillite aux Etats-Unis et cela prend parfois jusqu'à cinq ans pour voir un premier retour sur votre argent. Nous nous assurons que nos membres sont des investisseurs accrédités selon les standards internationaux prévalant dans le domaine (que vous pouvez trouver sur notre site internet). Les investisseurs sont en général des personnes qui ont une aisance financière suffisante que pour pouvoir tolérer les risques associés à des investissements dans des sociétés jeunes. Ce qui intéresse les « angel investors » plus que le pur gain financier, c'est l'implication direct dans l'écosystème des start-ups. Ils sont capables de contribuer leurs réseaux et leurs connaissances pour aider ces compagnies à croître. Pour devenir un membre de WOMENA, chaque femme doit être invitée. Elle passe ensuite un entretien avec nous car nous attachons une grande importance au caractère de nos "anges":

What interests angels more than the potential financial gain is the direct involvement in the start-up ecosystem. They are able to contribute their networks and their knowledge to help these companies grow. To become a member of WOMENA, each lady must be invited to do so. We then interview them as the most important thing for our angels is character: they need to be eager and motivated to be an active member of the group. Once initiated, they pay an annual membership fee of \$7,500 to cover mainly our costs and they need to be willing to invest a minimum of \$5,000 per year.

**MM: And what will WOMENA offer in return? WOMENA:** WOMENA offers a high quality deal flow, personalised investment education, one-on-one



Chantalle Dumonceaux

elles doivent être désireuses et motivées de devenir un membre actif du groupe. Une fois acceptées, nos membres paient une cotisation annuelle de \$7,500 qui couvrent principalement nos coûts et elles doivent vouloir investir un minimum de \$5,000 par an.

**MM: Et qu'offre WOMENA en retour?**

**WOMENA:** WOMENA offre un flux d'affaires de haute qualité, une éducation personnalisée à tout ce qui tourne autour de l'investissement, une investigation approfondie des transactions, un processus simplifié pour investir et bien sûr, des événements mensuels intéressants et un accès à un réseau unique d'investisseurs sérieux et influents dans l'industrie. Nous sommes passionnées par ce que nous faisons et nous croyons qu'un « angel group » peut faire une réelle différence dans une communauté. En aiguillant l'argent vers les bons entrepreneurs, ils peuvent grandir, créant ainsi des emplois et une économie florissante. Nous promettons aussi à nos investisseurs de dédier toute notre énergie pour leur fournir une bonne plateforme, de ne jamais nous reposer sur nos lauriers et de partager les connaissances.

**MM: Merci Elissa. Pour conclure, revenons-en à la question des dix mots maximum...Quels sont les dix mots clés de WOMENA?**

**WOMENA:** Voyons, voyons...Quelle bonne question! Les voici: collaboration, innovation, motivation, inspiration, impact, ouverture, excitation, progrès, autonomisation et éducation.

Pour plus d'information sur WOMENA et sur comment devenir membre, visitez [www.WOMENA.co](http://www.WOMENA.co). Vous pouvez aussi les suivre sur Instagram (@WOMENA) et sur Twitter (@WOMENA\_co).



De gauche à droite / From left to right Elissa Freiha and Chantalle Dumonceaux

guidance, due diligence, a facilitated investment process, and of course, fun monthly events for and access to an elite network of serious investors and influencers in this industry. We are passionate about what we do and we believe that an angel group can make a real difference in a community. By channelling money to the right entrepreneurs, they can grow their business and thereby create jobs and expand the economy. We promise to dedicate all our energy to providing a good platform, never be complacent and share the knowledge.

**MM: Thank you, Elissa. To conclude, let's go back to the ten-word maximum question...What are then the key words behind WOMENA?**

**WOMENA:** Let us see...Oh this is fun...Here you go: collaboration, innovation, motivation, inspiration, impact, openness, excitement, progress, empowerment and education.

For more information on WOMENA and on how to become a member, please visit [www.WOMENA.co](http://www.WOMENA.co). You can also follow them on Instagram (@WOMENA) and on Twitter (@WOMENA\_co).