

L'HEBDOMADAIRE

N° 003-0910312026

ONLY Monday

BCEAO : L'ASSOUPPLISSEMENT
MONÉTAIRE QUI PEUT
REBATTRE LES CARTES DU
CRÉDIT DANS L'UEMOA

ASSURANCE INCLUSIVE :
L'AFRIQUE FRANCOPHONE
À L'ÉPREUVE DE LA
PROTECTION DE MASSE

DETTE SOUVERAINE : LE
NOUVEAU CENTRE DE
GRAVITÉ DES MARCHÉS
OUEST-AFRICAINS



WIC SÉNÉGAL

L'AUDACE D'INVESTIR ENTRE FEMMES

INSPIREZ !



CAMEROON CEO - IVOIRE CEO - TERANGA CEO

Trois plateformes. Trois économies clés.
Nous croyons en ceux qui ont choisi de
bâtir l'avenir !

Edito

LE MOMENT D'AGIR !

Entre mutation des marchés financiers, évolution des politiques monétaires et nouvelles dynamiques d'investissement, l'Afrique de l'Ouest entre dans une phase décisive de son développement économique. Cette édition d'Only Monday explore les signaux qui annoncent ce tournant et les acteurs qui, déjà, en redessinent les contours.

Dans l'économie ouest-africaine, quelque chose est en train de bouger. Pas dans le bruit des grandes annonces, mais dans la profondeur des structures : la finance se transforme, les marchés mûrissent et de nouveaux acteurs redessinent les règles du jeu. Entre l'assouplissement monétaire de la BCEAO, la montée de la dette souveraine sur les marchés régionaux et l'émergence d'initiatives comme le WIC Sénégal, une évidence s'impose : l'Afrique de l'Ouest entre dans une nouvelle phase de son histoire économique.

Cette phase exige plus que de l'observation. Elle exige de l'audace.

Audace des banques pour financer l'économie réelle.

Audace des assureurs pour protéger les populations encore exclues.

Audace des investisseurs (et notamment des femmes) pour bâtir les entreprises de demain.

Les opportunités existent. Les capitaux aussi.

La vraie question est désormais simple : qui aura le courage de transformer ce moment en mouvement ?

Mérimé Wilson Ngoudjou



SOMMAIRE

04 BCEAO : l'assouplissement monétaire qui peut rebattre les cartes du crédit dans l'UEMOA

06 Assurance inclusive : l'Afrique francophone à l'épreuve de la protection de masse

09 Dette souveraine : le nouveau centre de gravité des marchés ouest-africains

12 WIC Sénégal, l'audace d'investir entre femmes

Service commercial

E-mail: info@onlybenki.com

Téléphone: +237 695 869 141

BCEAO : l'assouplissement monétaire qui peut rebattre les cartes du crédit dans l'UEMOA

BANQUE



Le 4 mars 2026, la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest a envoyé un signal clair au marché : dans une Union où l'inflation a nettement reflué et où la croissance reste solide, le temps est venu d'assouplir davantage les conditions de financement. Le Comité de politique monétaire de la BCEAO a décidé d'abaisser de 25 points de base ses taux directeurs, avec effet au 16 mars 2026. Le principal taux de refinancement passe ainsi de 3,25 % à 3,00 %, tandis que le taux du guichet de prêt marginal est ramené de 5,25 % à 5,00 %. Le coefficient des réserves obligatoires, lui, est maintenu à 3 %.

Pour le secteur bancaire francophone, cette décision est sans doute l'information la plus structurante de la semaine du 2 au 7 mars 2026. Elle ne relève pas seulement d'un ajustement technique. Elle touche au cœur du modèle bancaire de l'UEMOA : le coût auquel les banques se refinancent, leur capacité à prêter,

leur appétit pour le crédit, et, en bout de chaîne, la respiration financière des entreprises et des ménages. En choisissant d'alléger encore le loyer de l'argent, la BCEAO ouvre une nouvelle séquence pour les établissements de crédit de la zone.

La portée de cette annonce s'éclaire à la lumière de la trajectoire récente de la politique monétaire régionale. Lors de sa réunion du 3 décembre 2025, le même Comité avait maintenu ses taux à 3,25 % pour le refinancement principal et 5,25 % pour le prêt marginal, tout en soulignant déjà la robustesse de la croissance et le reflux de l'inflation. Trois mois plus tard, la BCEAO franchit une étape supplémentaire : elle acte que les conditions macroéconomiques permettent désormais un soutien plus affirmé à l'activité.

Le diagnostic posé par l'institution monétaire est en effet particulièrement instructif.

Selon la BCEAO, les prix à la consommation ont continué de baisser au quatrième trimestre 2025, avec un taux d'inflation de -0,8 %, après -1,4 % au trimestre précédent. Sur l'ensemble de 2025, l'inflation serait restée à un niveau nul, avant une remontée attendue à 1,4 % en 2026. Autrement dit, pour l'instant, l'environnement des prix reste compatible avec un assouplissement. Dans le même temps, la croissance de l'Union est ressortie à 6,7 % en 2025, après 6,2 % en 2024, et elle est encore attendue à 6,4 % en 2026. Les crédits à l'économie ont, eux, progressé de 5,6 % en 2025, après 4,5 % en 2024.

C'est précisément là que réside l'enjeu bancaire majeur. En réduisant son principal taux directeur, la BCEAO baisse le coût théorique auquel elle prête ses ressources aux banques. Cela ne signifie pas mécaniquement une chute immédiate des taux appliqués aux clients, mais cela crée un environnement plus favorable à l'expansion du crédit. Pour les banques commerciales, la mesure peut améliorer la gestion de la liquidité, desserrer une partie de la pression sur le refinancement et, potentiellement, encourager une politique commerciale plus offensive sur certains segments : financement des PME, crédits d'exploitation, financement du commerce, voire crédits aux particuliers dans les marchés les plus dynamiques.

L'autre intérêt de la décision est qu'elle intervient dans un moment où l'UEMOA présente des fondamentaux relativement rassurants. La BCEAO met en avant de meilleures performances du commerce extérieur, soutenues notamment par la hausse des exportations de produits pétroliers, d'or et de cacao, ainsi que par la baisse des coûts des produits alimentaires et énergétiques importés. La mobilisation de ressources extérieures par les États membres a également renforcé cette dynamique. Pour les banques, ce contexte compte : une conjoncture extérieure moins tendue, combinée à une inflation sous contrôle, réduit une partie des risques systémiques qui pourraient autrement freiner l'offre de crédit.

Mais l'assouplissement monétaire ne doit pas être interprété comme un blanc-seing. D'abord, parce que la BCEAO elle-même reste prudente.

Dans son communiqué, elle souligne que les tensions géopolitiques pourraient raviver des pressions inflationnistes. Ensuite, parce qu'entre le taux directeur et le coût réel du crédit dans les économies de l'Union, la transmission n'est jamais automatique ni uniforme. Les banques arbitrent aussi en fonction de la qualité des dossiers, du niveau de risque sectoriel, de la structure de leurs dépôts, des exigences prudentielles et de la concurrence sur chaque marché national.

Pour les entreprises, notamment les PME, l'annonce est donc porteuse d'espoir, mais elle appelle à la nuance. Les conditions de financement pourraient progressivement s'améliorer, surtout pour les acteurs déjà bancables et structurés. En revanche, les entreprises les plus fragiles ne bénéficieront de cet assouplissement que si les banques acceptent de transformer cette marge monétaire en offre de crédit plus inclusive. Toute la question est là : la baisse des taux de la BCEAO sera-t-elle simplement absorbée dans les équilibres bilanciaux des banques, ou deviendra-t-elle un véritable levier de relance du financement productif ?

Cette décision raconte quelque chose de plus large sur le moment bancaire ouest-africain. Après une période marquée par les tensions inflationnistes mondiales et la prudence des banques centrales, l'UEMOA entre peut-être dans une phase où la priorité redevient plus nettement le soutien à l'investissement et à l'activité. Pour les groupes bancaires présents dans l'espace francophone ouest-africain, la séquence qui s'ouvre pourrait favoriser une intensification de la concurrence, une recomposition des stratégies de crédit et une attention renouvelée aux marchés des PME et des particuliers.

En réalité, la BCEAO vient de poser une question centrale à l'industrie bancaire de l'Union : que fera-t-elle de cet argent un peu moins cher ? Si les banques répondent par plus d'audace commerciale, plus de crédit utile et plus de proximité avec l'économie réelle, la décision du 4 mars 2026 pourrait marquer un tournant. Si, au contraire, la transmission reste limitée, l'effet macroéconomique pourrait demeurer modeste. Une chose est sûre : dans l'actualité bancaire francophone de cette semaine, aucun sujet n'est plus structurant que celui-ci.

Assurance inclusive : l'Afrique francophone à l'épreuve de la protection de masse

ASSURANCE



L'assurance africaine entre dans une phase décisive. Longtemps perçue comme un produit destiné à une clientèle solvable, urbaine et déjà familiarisée aux mécanismes financiers formels, elle se trouve aujourd'hui confrontée à une question autrement plus vaste : comment protéger des millions de personnes encore tenues à l'écart des dispositifs classiques de couverture ? En Afrique francophone, cette interrogation n'est plus périphérique. Elle s'impose désormais comme l'un des grands enjeux de transformation du secteur.

Derrière cette évolution, une réalité simple : le marché de l'assurance reste encore largement sous-pénétré dans de nombreux pays africains. Une part importante de la population vit, travaille, produit, échange et entreprend sans véritable filet de sécurité.

Les petits commerçants, les agriculteurs, les artisans, les travailleurs du secteur informel, mais aussi de nombreux ménages modestes continuent d'affronter seuls les risques de santé, d'accident, de sinistre, de perte d'activité ou de catastrophe. Cette vulnérabilité structurelle limite non seulement la résilience des individus, mais aussi la stabilité économique de pans entiers de la société.

Un changement de regard sur le marché

Pendant longtemps, l'assurance a été pensée selon des schémas traditionnels : produits standardisés, réseaux de distribution classiques, contrats parfois complexes, primes peu adaptées aux revenus irréguliers. Ce modèle a permis au secteur de se structurer, mais il montre aujourd'hui ses limites.

Dans des économies marquées par l'informalité, par la faiblesse de la bancarisation et par des trajectoires de revenus souvent fragmentées, il devient difficile d'élargir durablement la base des assurés sans repenser profondément l'offre.

C'est précisément là que l'assurance inclusive prend tout son sens. Elle ne consiste pas à dégrader les standards du métier, ni à proposer une assurance au rabais. Elle repose sur une ambition plus intelligente : concevoir des solutions adaptées aux réalités de vie des populations largement exclues du marché traditionnel. Cela suppose des contrats plus lisibles, des primes plus abordables, des modalités de paiement plus souples, des processus de souscription simplifiés, et surtout une meilleure compréhension des besoins concrets des assurés.

L'enjeu est considérable. Car il ne s'agit plus seulement de vendre des polices supplémentaires. Il s'agit d'élargir le rôle économique et social de l'assurance dans des marchés où la protection reste encore insuffisamment diffusée.

La protection des populations, nouveau cœur stratégique du secteur

Le véritable tournant est là. L'assurance inclusive n'est plus un segment secondaire réservé à quelques expérimentations sociales ou à des programmes pilotes. Elle devient progressivement un axe stratégique pour les compagnies qui veulent croître dans la durée. Dans des marchés où la clientèle classique atteint parfois ses limites, les futurs gisements de croissance se trouvent du côté des masses encore non couvertes.

Cela oblige les assureurs à revoir leurs priorités. Le sujet n'est plus uniquement la rentabilité immédiate d'un portefeuille haut de gamme, mais la capacité à bâtir des modèles viables à grande échelle. La logique change : il faut aller vers les populations plutôt que d'attendre qu'elles viennent à l'assurance. Il faut simplifier la promesse, réduire les barrières d'entrée, rendre le produit compréhensible et démontrer sa valeur dans la vie quotidienne.

Cette transformation est d'autant plus importante que les risques, eux, s'intensifient. Les ménages sont plus exposés aux aléas de santé, aux chocs climatiques, aux accidents de la vie, à l'instabilité des revenus et aux effets des crises économiques. Dans ce contexte, l'assurance n'est plus seulement un service financier parmi d'autres. Elle devient un instrument de résilience. Lorsqu'elle est bien pensée, elle aide à éviter qu'un accident ou une maladie ne fasse basculer un foyer entier dans la précarité.

Le secteur informel, immense frontière de l'assurance africaine

L'un des nœuds du débat se situe dans le poids du secteur informel. Dans une grande partie de l'Afrique francophone, l'activité économique repose encore massivement sur des travailleurs, des microentrepreneurs et des opérateurs qui ne disposent ni de revenus fixes, ni de garanties classiques, ni parfois d'une relation stable avec les institutions financières formelles. C'est pourtant dans cet univers que se concentre une grande partie de la demande potentielle.

Assurer ces populations ne relève pas seulement d'un effort commercial. C'est un changement de méthode. Les produits doivent être pensés à partir des usages réels, des temporalités locales et des capacités de paiement. Un contrat annuel rigide, réglé en une seule fois, ne correspond pas toujours à la réalité d'un petit commerçant, d'un transporteur indépendant ou d'un producteur agricole. Les compagnies qui réussiront seront celles qui sauront faire entrer de la flexibilité dans leur modèle sans renoncer à la rigueur technique.

Cette évolution suppose aussi un travail de pédagogie considérable. Dans beaucoup de marchés, la culture de l'assurance reste encore faible. La défiance peut être forte, surtout lorsque le produit est mal compris ou que l'indemnisation semble incertaine. Pour conquérir durablement ces publics, les assureurs doivent donc bâtir une relation de confiance. Et cette confiance ne se décrète pas : elle se construit par la transparence, la simplicité et la preuve.

La technologie, levier décisif de démocratisation

La digitalisation change profondément la donne. Dans plusieurs pays africains, le mobile a déjà transformé la relation aux services financiers. Il ouvre désormais des perspectives majeures pour l'assurance. Souscription simplifiée par téléphone, paiement fractionné, collecte de primes à faible montant, interaction directe avec le client, gestion plus rapide des déclarations : autant d'outils qui rendent possible une extension plus large du marché.

La technologie ne résout pas tout, mais elle permet de contourner plusieurs obstacles historiques. Elle réduit les coûts de distribution, facilite l'accès à des zones moins couvertes par les réseaux physiques, et permet une relation plus continue avec l'assuré. Elle favorise aussi l'émergence de nouveaux acteurs, notamment des insurtechs, capables d'apporter de l'agilité à un secteur longtemps perçu comme lourd et lent.

Pour les compagnies traditionnelles, le défi n'est donc plus de savoir si le numérique fera évoluer l'assurance, mais à quelle vitesse elles sauront l'intégrer dans leur stratégie. Celles qui resteront enfermées dans des modèles purement conventionnels risquent de perdre du terrain face à des structures plus souples, plus proches des usages et mieux alignées avec les attentes d'une population jeune, mobile et de plus en plus connectée.

Entre impératif social et opportunité de croissance

L'assurance inclusive occupe une position singulière : elle relève à la fois d'une nécessité sociale et d'une opportunité économique. C'est ce qui en fait un sujet si puissant. D'un côté, mieux assurer les populations, c'est renforcer la résilience collective, réduire les effets des chocs individuels, protéger les revenus et soutenir la stabilité sociale. De l'autre, c'est aussi ouvrir aux assureurs un vaste marché encore insuffisamment adressé.

Cette double dimension explique pourquoi le sujet prend aujourd'hui autant d'importance. Les compagnies n'y voient plus uniquement un terrain d'image ou de responsabilité sociétale. Elles y perçoivent un espace de développement durable, à condition d'innover avec sérieux. Le potentiel existe, mais il ne se concrétisera pas par de simples discours. Il faudra des produits adaptés, des réseaux de distribution pertinents,

des partenariats solides, un cadre réglementaire favorable et une capacité réelle à indemniser rapidement et équitablement.

C'est sur ce point que se jouera la crédibilité du secteur. L'assurance inclusive ne pourra devenir un moteur de croissance que si elle produit des résultats visibles pour les assurés. Dans des marchés où la confiance reste fragile, la qualité de l'expérience client sera décisive. Un produit accessible mais décevant dans sa mise en œuvre peut freiner durablement l'adoption. À l'inverse, une solution simple, utile et fiable peut accélérer très vite la diffusion du réflexe assurantiel.

Une mutation qui redessine le secteur

L'assurance inclusive ne relève plus du simple discours. Elle révèle une transformation profonde du marché africain, où la croissance passera de plus en plus par des offres plus accessibles, plus utiles et mieux adaptées aux réalités locales.

Cette dynamique pourrait rebattre les cartes entre acteurs. Les compagnies qui tireront leur épingle du jeu seront celles capables de repenser leurs produits, leurs canaux de distribution et leur relation client pour répondre aux besoins concrets des populations encore peu couvertes.

Au-delà de l'enjeu commercial, le secteur joue ici un rôle plus large : celui d'un acteur de stabilité économique et sociale. Dans des sociétés plus exposées aux risques, élargir la protection devient un signe de maturité pour l'industrie.

La nouvelle frontière du marché

Le potentiel de croissance ne se limite plus aux clientèles traditionnelles ni aux grands centres urbains. Il se trouve aussi dans les marchés populaires, les activités informelles et la vie économique quotidienne de millions de personnes encore hors du champ assurantiel.

L'enjeu est désormais clair : bâtir une assurance plus large, plus juste et plus ancrée dans les besoins sociaux. La véritable modernisation du secteur se mesurera moins à la sophistication des produits qu'à sa capacité à protéger davantage de vies, d'activités et d'avenir.

Dettes souveraines : le nouveau centre de gravité des marchés ouest-africains

MARCHE



Derrière l'apparente routine des séances boursières du début mars, une réalité plus profonde s'impose sur les marchés financiers d'Afrique francophone :

la dette publique régionale prend une place de plus en plus centrale. Entre montée des émissions souveraines, renforcement du compartiment obligataire et sollicitation croissante des investisseurs institutionnels, l'UEMOA entre dans une nouvelle phase de son histoire financière.

Au premier regard, la semaine du 2 au 7 mars 2026 n'a rien eu d'un séisme. Aucun effondrement brutal, aucune envolée spectaculaire, aucun événement de marché capable, à lui seul, de résumer la période. Mais sous cette surface relativement calme, un mouvement autrement plus structurant s'est confirmé : le marché régional devient progressivement le principal support du financement public ouest-africain. Ce déplacement est moins visible qu'une crise, mais bien plus décisif pour l'avenir des places financières francophones.

Un marché actions vivant, mais relégué au second plan

La BRVM a continué d'afficher une activité soutenue, avec un BRVM Composite à 416,85 points le 2 mars 2026 et une capitalisation actions de 16 071,8 milliards de FCFA à cette date. Mais l'attention des observateurs s'est surtout déplacée vers un autre segment du marché : celui des obligations. Le message est clair. Les actions continuent d'animer la cote, mais ce sont désormais les instruments de dette qui redessinent la hiérarchie financière régionale.

Le 5 mars, la capitalisation du marché obligataire de la BRVM a connu une progression marquée, portée par l'arrivée de nouvelles lignes ivoiriennes, pour atteindre 11 778,1 milliards de FCFA, selon la presse économique régionale. Cette poussée n'est pas un simple accident technique. Elle traduit l'approfondissement d'un marché où les États occupent une place de plus en plus dominante.

Les États reviennent au cœur du jeu

L'évolution la plus importante reste en effet celle des besoins de financement publics. En 2026, les États de l'UEMOA projettent de lever 12 700 milliards de FCFA sur le marché de la dette publique régionale, après une année 2025 déjà record. Ce chiffre résume à lui seul l'ampleur de la transformation en cours : les Trésors publics ne considèrent plus le marché régional comme un simple appoint, mais comme une infrastructure stratégique de financement budgétaire.

Cette montée en puissance s'explique par plusieurs facteurs. Le durcissement des conditions internationales de financement, la prudence accrue des investisseurs mondiaux et le coût plus élevé du capital ont changé les arbitrages. Dans ce contexte, emprunter à l'intérieur de l'espace régional, dans une monnaie connue et auprès d'investisseurs familiers du risque local, apparaît de plus en plus comme une solution de souveraineté autant que d'opportunité.

Le cas ivoirien, révélateur d'un changement d'échelle

La Côte d'Ivoire a offert l'illustration la plus parlante de cette dynamique avec une opération obligataire domestique de 400 milliards de FCFA, soit environ 725 millions de dollars, structurée par NSIA Finance. Plus qu'une levée supplémentaire, cette émission confirme le changement d'échelle du marché régional : les grands États de la zone y reviennent avec des montants massifs, dans une logique désormais installée de financement intérieur.

Ce type d'opération envoie un signal fort à tout l'écosystème. Il montre que le marché ouest-africain est en train de gagner en profondeur, mais aussi qu'il devient le lieu où se joue une part croissante de l'équilibre budgétaire régional. La dette n'est plus seulement une question de finances publiques ; elle devient une question de structure de marché.

Banques, assurances, fonds de pension : les nouveaux piliers silencieux

Cette recomposition ne serait pas possible sans les investisseurs institutionnels. Banques, compagnies d'assurance, caisses de retraite et autres gestionnaires d'actifs forment aujourd'hui la colonne vertébrale de la demande pour les titres souverains. Dans un environnement encore marqué par la faible profondeur de nombreux actifs privés, les obligations publiques offrent des rendements lisibles, une meilleure liquidité et un risque perçu comme plus maîtrisable.

Le marché régional fonctionne ainsi comme une boucle de financement interne : les États mobilisent l'épargne régionale, pendant que les institutions financières consolident leurs portefeuilles autour d'actifs souverains. Ce mécanisme peut renforcer la stabilité du système, mais il concentre aussi une part croissante du capital disponible sur les besoins publics.

Le risque discret d'un effet d'éviction

C'est ici que la question devient véritablement stratégique. À mesure que les États occupent davantage l'espace financier, une interrogation s'impose : quelle place restera-t-il pour le financement du secteur privé ? Car un marché trop absorbé par la dette souveraine peut finir par réduire la capacité des entreprises à lever des ressources longues, qu'il s'agisse d'obligations, de crédits structurés ou, plus largement, d'accès à une épargne disponible.



Le danger n'est pas théorique. Il touche au cœur du projet de transformation économique régionale. Si le marché financier devient essentiellement un instrument de couverture des besoins budgétaires, il risque de moins bien jouer son autre mission : financer la croissance productive, l'industrialisation, l'innovation et les champions privés africains. Toute la question des prochaines années sera donc celle de l'équilibre.

La BRVM à l'épreuve de la maturité

Pour la BRVM, cette séquence est paradoxalement porteuse d'une grande promesse. Longtemps perçue surtout à travers son compartiment actions, la place régionale apparaît désormais comme un outil central de structuration macrofinancière. L'essor du compartiment obligataire lui donne une nouvelle densité. Il ne s'agit plus seulement de coter des entreprises, mais d'accompagner la gestion de la dette, la circulation de l'épargne et, à terme, l'approfondissement d'un véritable marché régional des capitaux.

C'est sans doute là le véritable enjeu : transformer cette montée de la dette souveraine en levier de maturité financière, sans laisser le marché se refermer sur une seule fonction. Un grand marché ne se juge pas uniquement à sa capacité à absorber des émissions publiques. Il se juge à sa capacité à financer l'économie dans toute sa diversité.

Une semaine calme, un basculement majeur

L'information la plus importante du début mars 2026 n'est donc pas une hausse isolée ni une variation de séance. C'est l'affirmation d'un nouvel ordre financier dans l'espace francophone ouest-africain. Les États de l'UEMOA installent durablement le marché régional au centre de leur stratégie de financement. Cette évolution peut consolider l'autonomie financière de la zone, approfondir les marchés et crédibiliser les institutions régionales. Mais elle impose aussi une vigilance : éviter que la dette publique ne devienne l'horizon unique de la finance régionale.

Dans les années à venir, la solidité des marchés financiers d'Afrique francophone ne se mesurera pas seulement au volume des levées souveraines. Elle se mesurera à leur capacité à faire coexister les besoins des États, les ambitions des entreprises et les attentes d'une épargne locale en pleine mutation. C'est à cette condition que le tournant actuel pourra devenir une véritable avancée historique.





PORTRAIT

WIC SÉNÉGAL, L'AUDACE D'INVESTIR ENTRE FEMMES

LÀ OÙ TOUT COMMENCE : UN MANQUE DEVENU CONVICTION

Dans les économies africaines, les femmes entreprennent depuis longtemps. Elles créent, structurent, innovent, bâtissent des activités résilientes, souvent dans des environnements incertains.

Pourtant, lorsqu'il s'agit de changer d'échelle, d'accéder à des financements solides, de pénétrer les cercles de décision ou de faire reconnaître pleinement la valeur de leurs entreprises, les obstacles demeurent nombreux. C'est à cet endroit précis, dans cet écart entre potentiel réel et accès limité au capital, qu'est né le Women's Investment Club Sénégal, plus connu sous le nom de WIC Sénégal.

Fondé à Dakar, le WIC s'est imposé au fil des années comme bien plus qu'un réseau féminin de plus. Il s'est construit comme une réponse stratégique à un vide structurel : celui de l'insuffisante prise en compte des femmes dans les mécanismes classiques de financement et d'accompagnement de la croissance. Dès l'origine, son ambition fut claire : permettre à des femmes de devenir non seulement des entrepreneures plus fortes, mais aussi des investisseuses, des mentores, des décideuses, des actrices centrales d'une autre fabrique de l'économie.

L'audace d'un modèle pensé par les femmes, pour les femmes

L'histoire du WIC Sénégal repose d'abord sur une intuition simple, mais puissante : l'inclusion économique des femmes ne progressera pas durablement si elle dépend uniquement de discours, de promesses institutionnelles ou de dispositifs périphériques. Elle exige des outils concrets, une ingénierie financière adaptée, une culture de l'investissement et une solidarité stratégique capable de produire des résultats tangibles.

À l'origine du projet, des femmes issues du monde de la finance, de l'entreprise, du conseil et du management ont observé le même paradoxe. Partout, les femmes sont présentes dans l'activité économique. Mais trop souvent, elles restent sous-financées, sous-connectées, sous-représentées dans les espaces où se décident les trajectoires de croissance. Il fallait donc inventer autre chose. Non pas une structure de plaidoyer supplémentaire, mais un dispositif capable d'agir sur la matière même du pouvoir économique : le capital, la compétence, le réseau, la confiance.

Le WIC est né de cette ambition. Avec lui, l'idée n'était plus simplement d'encourager les femmes à entreprendre, mais de leur donner les moyens de consolider leurs entreprises, de les financer, de les rendre attractives, gouvernables et durables. En cela, le club a introduit un changement de perspective majeur : ne plus considérer les femmes comme les bénéficiaires d'un appui, mais comme les architectes d'un nouvel écosystème économique.

Quand le réseau devient capital

Ce qui distingue le WIC Sénégal de nombreux réseaux professionnels, c'est son rapport direct à la question du financement. Le club ne s'est pas pensé comme un simple espace de rencontre, d'inspiration ou de visibilité. Il s'est conçu comme un levier de puissance économique. Et cette différence change tout.

Le WIC repose sur une idée forte : les femmes doivent aussi apprendre à investir, à mutualiser leur épargne, à structurer des mécanismes de financement et à accompagner d'autres femmes dans leur montée en puissance. Autrement dit, il ne s'agit pas uniquement de soutenir l'entrepreneuriat féminin, mais de construire un cercle vertueux dans lequel les femmes deviennent elles-mêmes des pourvoyeuses de capital, de méthode et d'influence.

Dans cette logique, le réseau prend une dimension singulière. Il ne sert pas seulement à ouvrir des portes ; il sert à transformer des trajectoires. Il crée de la proximité entre des profils expérimentés et des entrepreneures en croissance. Il met en relation des femmes qui détiennent de l'expertise, des ressources, de la vision et une capacité d'entraînement. Le lien devient alors plus qu'un lien : il devient un actif. Le réseau devient capital.

Des fondatrices crédibles, une vision collective

Le WIC Sénégal doit aussi sa force à la qualité de celles qui l'ont porté. Parmi ses figures les plus reconnues, Thiaba Camara Sy incarne cette génération de femmes dirigeantes qui ont voulu faire passer l'engagement féminin du registre symbolique au registre stratégique.

Avec un parcours marqué par la finance, la gouvernance et le conseil, elle a contribué à donner au WIC une stature crédible dans un univers où la confiance est un préalable absolu.

Mais la réussite du WIC ne repose pas sur une seule personnalité. Elle repose sur une dynamique collective. Le club s'est nourri d'un ensemble de compétences, de parcours et de sensibilités convergeant vers une même vision : créer un outil durable, discipliné, ambitieux, capable d'inscrire les femmes dans une logique d'investissement et de transformation. C'est cette intelligence collective qui a permis au WIC de dépasser le stade de l'initiative inspirante pour devenir une structure repérée, écoutée et progressivement institutionnalisée.

Trois piliers pour bâtir une architecture durable

L'une des grandes forces du WIC Sénégal est d'avoir structuré son action autour d'une architecture cohérente. Son développement ne s'est pas fait de manière improvisée. Il s'est bâti par étages, avec une logique de continuité entre l'identification des talents, leur préparation à la croissance et leur accès au financement.

Le premier pilier est celui du club d'investissement lui-même. Il constitue le socle culturel du projet : apprendre à investir, mobiliser des ressources, créer une communauté de femmes conscientes des enjeux du capital et prêtes à soutenir des entreprises portées par d'autres femmes.

Le deuxième pilier est WIC Capital, qui donne au projet sa traduction financière la plus concrète. Avec ce véhicule, le WIC a franchi une étape décisive : passer d'un réseau d'intention à une logique d'investissement structurée. Cette évolution marque une rupture importante dans l'espace ouest-africain francophone, où les mécanismes de financement spécifiquement tournés vers les entreprises dirigées par des femmes ont longtemps été rares.

Le troisième pilier est WIC Académie, conçue comme un bras d'accompagnement technique. Car le financement, à lui seul, ne suffit pas. Une entreprise a besoin d'outils de gestion, de vision stratégique, de mentorat, de préparation à l'investissement, de discipline organisationnelle.

L'académie répond précisément à cette exigence. Elle accompagne, outille, prépare, met en confiance.

Ensemble, ces trois piliers forment une chaîne complète : repérer, former, structurer, financer, suivre. Et c'est dans cette cohérence d'ensemble que réside l'originalité profonde du WIC.

Le financement comme levier d'émancipation

Il y a, dans la philosophie du WIC Sénégal, quelque chose de profondément transformateur. Le financement n'y est pas vu comme une aide ponctuelle ni comme une récompense. Il est pensé comme un levier d'émancipation économique. Il permet à des femmes de sortir de la fragilité, de renforcer leur autonomie stratégique, de négocier autrement avec leur marché, avec leurs partenaires, avec les institutions financières et avec elles-mêmes.

Cette approche est essentielle. Trop souvent, l'entrepreneuriat féminin est raconté sous l'angle du courage individuel, de la débrouillardise ou de la résilience. Le WIC, lui, introduit une autre narration : celle de la structuration, de la performance, de l'investissement, de la croissance. Il dit en creux que les entreprises dirigées par des femmes ne relèvent pas d'une économie secondaire, affective ou marginale. Elles relèvent pleinement de l'économie de valeur. Elles méritent d'être financées, consolidées, accompagnées avec les mêmes exigences et les mêmes ambitions que n'importe quelle autre entreprise à potentiel.

Accompagner la croissance, pas seulement encourager l'initiative

L'autre intuition juste du WIC est d'avoir compris qu'il existe plusieurs moments dans la vie d'une entreprise, et que chaque moment appelle un type d'accompagnement différent. Certaines entrepreneures ont besoin d'être aidées à mieux formaliser leur modèle. D'autres doivent renforcer leur gestion, leur gouvernance ou leur lisibilité financière. D'autres encore sont prêtes à ouvrir leur capital ou à accélérer leur développement.

Le WIC ne traite pas ces situations de manière uniforme. Il pense l'accompagnement comme un continuum. C'est ce regard qui fait sa maturité. Il ne s'agit pas d'offrir un soutien abstrait à "l'entrepreneuriat féminin", mais d'intervenir avec méthode selon le niveau de maturité de l'entreprise. Cette approche augmente la qualité de la préparation, améliore la crédibilité des entreprises accompagnées et renforce leur capacité à attirer des financements pertinents.

Le mentorat joue ici un rôle décisif. Parce qu'une entreprise ne grandit pas uniquement avec de l'argent, le WIC mise aussi sur le transfert d'expérience, le conseil stratégique, la confrontation bienveillante, l'ouverture à d'autres réseaux. Pour beaucoup de dirigeantes, cet accompagnement vaut autant que le financement lui-même. Il apporte de la clarté, de la méthode, parfois même une forme de légitimité intérieure indispensable pour affronter les exigences de la croissance.

Une institution qui a su durer

Dans de nombreux contextes africains, les initiatives entrepreneuriales ou associatives brillent parfois par leur promesse initiale, mais peinent à durer. Le WIC Sénégal, lui, a progressivement montré sa capacité à inscrire son action dans le temps. Cette durabilité est en soi un marqueur de sérieux.

Le club a consolidé sa base, renforcé sa visibilité, structuré ses programmes, déployé ses instruments et gagné en reconnaissance. Il a surtout évité un écueil fréquent : celui de la communication plus rapide que l'institution. Le WIC a préféré bâtir une méthode, stabiliser ses outils et faire croître son impact de façon progressive. Cette manière d'avancer en profondeur, sans agitation excessive, dit quelque chose de sa culture : la transformation économique demande de la patience, de la discipline et une capacité à construire au-delà de l'effet d'annonce.

C'est aussi ce qui lui permet aujourd'hui d'apparaître comme une référence dans le champ du financement féminin en Afrique de l'Ouest francophone. Le WIC n'est plus seulement une belle idée. Il est devenu une architecture crédible.

Une leçon pour l'Afrique de l'Ouest

Au fond, le WIC Sénégal raconte une histoire plus vaste que la sienne. Il raconte ce que peut devenir une économie lorsque les femmes cessent d'y être perçues comme des actrices périphériques pour en devenir des investisseuses, des stratèges et des bâtisseuses de long terme. Il rappelle que l'inclusion n'est pas une formule morale ; c'est une construction institutionnelle. Elle suppose des outils, des réseaux, des règles, des capitaux, des modèles et des passeuses capables de relier les mondes.

En cela, le WIC porte une portée exemplaire. Il montre que l'autonomisation économique des femmes ne se limite pas à l'encouragement de l'initiative privée. Elle passe par la structuration d'écosystèmes dans lesquels les femmes ont accès aux ressources, aux compétences, aux réseaux et aux mécanismes qui font réellement croître les entreprises.

L'avenir en héritage

À Dakar, le WIC Sénégal poursuit son chemin avec la force tranquille des institutions qui savent pourquoi elles existent. Son histoire est celle d'un manque transformé en vision, d'une vision transformée en mécanisme, et d'un mécanisme transformé en influence. Peu à peu, il contribue à redéfinir la place des femmes dans l'économie ouest-africaine non par la seule parole, mais par l'organisation du capital et de la confiance.

Et c'est peut-être cela, au fond, sa plus grande réussite : avoir compris que changer l'économie ne consiste pas seulement à y faire entrer plus de femmes, mais à leur permettre d'en redessiner les règles, les circuits et les ambitions.

Faites de la **PUBLICITÉ** SUR NOS PLATEFORMES



www.cameroonceo.com



www.ivoireceo.com



www.terangaceo.com



www.onlybenki.com

**BOOSTEZ VOTRE MARQUE,
ATTEIGNEZ L'AFRIQUE !**

✉ info@cameroonceo.com | ✉ info@ivoireceo.com | ✉ info@terangaceo.com | ✉ info@onlybenki.com



Tél: +237 695 869 141