

Ecobank

Donner de l'élan aux entreprises et à la finance inclusive en misant sur des stratégies axées sur les femmes

Introduction

Ecobank est un groupe bancaire panafricain de premier plan qui dessert des grandes entreprises, des petites et moyennes entreprises (PME) et des particuliers dans 33 pays d'Afrique subsaharienne. En 2021, FinDev Canada a consenti un prêt de 20 M\$ US à Ecobank. La présente étude de cas explore l'évolution du soutien offert par Ecobank à ses clientes et aux entreprises détenues ou dirigées par des femmes, par l'intermédiaire de son programme Ellevate et d'une série d'initiatives de renforcement des capacités. Elle démontre que des stratégies axées sur les femmes sont des leviers de rendement financier et d'impact pour les institutions financières, et propose des enseignements concrets pour percer de nouveaux marchés, renforcer l'engagement de la clientèle et favoriser une croissance inclusive.

Le parcours d'Ecobank en matière d'égalité des genres

Ecobank a reconnu le potentiel commercial d'un financement plus accessible pour les femmes dans le segment des PME. En novembre 2020, avant l'investissement de FinDev Canada, Ecobank a lancé son programme Ellevate afin de soutenir les femmes entrepreneurs en leur offrant des solutions financières et non financières. En trois ans à peine (en décembre 2023), Ellevate avait accompagné plus de 73 000 femmes entrepreneurs et décaissé environ 200 M\$ US en prêts. Son portefeuille de prêts s'élevait à 180 M\$ US et générait des dépôts d'environ 530 M\$ US. Forte de ce succès, Ecobank a lancé en 2025 une version revue et corrigée du programme. Ellevate 2.0 s'adresse désormais aux particuliers et aux entreprises et comprend du mentorat pour dirigeantes ainsi que des produits financiers sur mesure, par exemple des prêts non garantis pouvant atteindre 50 000 \$ US assortis d'exigences assouplies en matière de garanties et d'antécédents (deux ans d'historique au lieu de trois, comme c'est généralement le cas).



Outre le financement, Ecobank soutient activement les femmes entrepreneurs au moyen de diverses initiatives de renforcement des capacités, dont les suivantes :

- Accès au marché : *Ecobank Trade Hub*, une plateforme de mise en relation acheteurs-vendeurs qui regroupe environ 7 500 commerçantes.
- Développement du leadership : Programmes proposés en partenariat avec de grandes écoles de commerce du monde, qui ont formé et diplômé 35 femmes entrepreneurs dès les premières cohortes.
- Bien-être financier et renforcement des capacités : Programme *MAMA* qui met à la disposition des femmes entrepreneurs des ressources favorables à leur santé financière et à la croissance de leur entreprise.
- Formations destinées aux PME : Plus de 5 000 ateliers sur les compétences commerciales ont été donnés en 2022 à 3 700 MPME, dont 55 % étaient détenues ou dirigées par des femmes.

Des données ventilées par genre au niveau du portefeuille, un comité attitré et l'adhésion de la haute direction ont été des facteurs clés de succès. Tout d'abord, Ecobank a mis à jour, en 2023, ses systèmes de gestion de données afin de mieux suivre les femmes entrepreneurs au sein de son portefeuille et de sa clientèle. Cette initiative a ouvert la porte à une compréhension fondée sur des données, un atout essentiel pour bien orienter les stratégies commerciales et renforcer l'argumentaire en faveur de l'investissement dans le segment des femmes.

Leçons tirées et points d'entrée pour les institutions financières de développement (IFD) et les investisseurs

1. Processus d'investissement

Investir dans des institutions comme Ecobank qui déploient des stratégies ciblant le marché des femmes permet d'aligner le capital et d'accélérer des initiatives intégrant une optique de genre. Les IFD peuvent activement chercher à s'associer avec des clients tels qu'Ecobank, qui sont en mesure de mobiliser rapidement des capitaux en faveur d'occasions présentant un fort potentiel dans le domaine du renforcement du pouvoir économique des femmes.



2. Engagement

Des données ventilées par genre sont cruciales pour libérer le potentiel du marché des femmes. Ecobank a investi dans ses systèmes pour suivre et analyser les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) dirigées ou détenues par des femmes au sein de sa clientèle et de son portefeuille, ce qui a généré de précieuses données sexospécifiques. Les IFD peuvent jouer un rôle de catalyseur en aidant leurs entités clientes à améliorer leurs systèmes de collecte et d'analyse de données.

3. Assistance technique

Des ressources financières et non financières constituent des leviers complémentaires et à valeur ajoutée pour les stratégies axées sur les femmes. Le programme Ellevote d'Ecobank, qui combine prêts, formations, accès au marché et développement du leadership, en est la preuve. Les IFD peuvent amplifier la portée de tels modèles, par exemple par le biais d'une assistance technique, afin de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies et des initiatives ciblant le marché des femmes.