



MINISTÈRE DES FINANCES
ET DU BUDGET



AGENCE DE PROMOTION DE L'INCLUSION
FINANCIÈRE DE CÔTE D'IVOIRE

DIAGNOSTIC DES NORMES SOCIALES DE GENRE

Demande, offre et fonctions de
support



GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

G:ENESIS
UNLOCKING VALUE

Sommaire

Acronymes	4
Résumé Exécutif	4
1 Introduction	7
1.1. Contexte général et justification de l'étude	7
1.2. Déterminants des inégalités d'inclusion financière entre les sexes	7
1.3. Contribution et limites de la SNIF 2019–2024	8
1.4. Objectifs et structure de l'étude diagnostique	8
1.5. Méthodologie de l'étude	9
2 Cartographie du secteur financier et inclusion financière des femmes	12
2.1. Analyse de l'offre	13
2.1.1 Typologie des produits et services disponibles	13
2.1.2. Environnement réglementaire et cadre stratégique	14
2.1.3. Prise en compte des thématiques de genre dans le secteur financier ivoirien	15
2.1.4. Acteurs et initiatives spécifiques en faveur de l'inclusion financière des femmes	16
2.1.5. Analyse comportementale des institutions financières face au segment féminin : logiques de marché, leviers d'action et poids des perceptions sociales	20
2.2 Analyse de la demande	24
2.2.1. Caractéristiques des femmes	24
2.2.2. Données sur l'inclusion financière des femmes	25
2.2.3. L'utilisation des produits et services financiers par les femmes : résultats de l'enquête dans le cadre de cette étude diagnostique	26
2.2.3. Synthèse des besoins et des contraintes des femmes	37
3 Diagnostic des normes sociales	41
3.1. Méthodologie de profilage des normes sociales	45
3.2. Profilage des normes sociales	45
3.2.1. Norme sociale : « Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »	45
3.2.2. Norme sociale : « Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »	53
3.2.3. Norme sociale : « Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »	59
3.3. Synthèse conclusive	65
3.3.1. Incidence des normes sociales sur l'offre de services financiers	65
3.3.2. Incidence des normes sociales sur la demande de services financiers	69
4 Recommandations	72
4.1 Normes sociales, comportements de la demande et de l'offre, et cercle d'exclusion	73
4.2. Implications des forces et prévalence des normes et des groupes de référence sur le séquençage des interventions	76
4.3. Synthèse conclusive des recommandations	78
5 Conclusion	89

Tableaux

Tableau 1 : Matrice des objectifs stratégiques et exemples concrets	20
Tableau 2 : Matrice des perceptions sociales influençant l'offre et la demande de services financiers pour les femmes	21
Tableau 3 : Récapitulatif des besoins exprimés par les femmes	36
Tableau 4 : Récapitulatif des contraintes à l'inclusion financière des femmes	37
Tableau 5 : Implications en fonction du degré d'enracinement de chaque norme	76
Tableau 6 : Interventions recommandées	78

Figures

Figure 1 : Raisons pour lesquelles les femmes n'ont pas de comptes financiers	25
Figure 2 : « Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »	41
Figure 3 : « Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »	42
Figure 4 : « Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »	43
Figure 5 : Comportements et contraintes du côté de la demande	50
Figure 6 : Comportements et contraintes du côté de l'offre	51
Figure 7 : Comportements et contraintes du côté de la demande	56
Figure 8 : Comportements et contraintes du côté de l'offre	57
Figure 9 : Comportements et contraintes du côté de la demande	62
Figure 10 : Comportements et contraintes du côté de l'offre	63
Figure 11 : Incidence des normes sociales sur le cycle de l'offre de services financiers	66
Figure 12 : Incidence des normes sociales sur le rôle du régulateur	68
Figure 13 : Incidence des normes sociales sur la demande	70
Figure 14 : Renforcement des normes par le croisement des contraintes du côté de la demande	73
Figure 15 : Renforcement des normes par le croisement des contraintes du côté de l'offre	74

Encadrés

Encadré 1 : Analyse de la force et la prévalence de la norme	49
Encadré 2 : Analyse de la force et la prévalence de la norme	56
Encadré 3 : Analyse de la force et la prévalence de la norme	61

Acronymes

AVEC	Associations de Valorisation de l'Entraide Communautaire
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BNI	Banque Nationale d'Investissement
COOPEC	Coopérative d'Epargne et de Crédit
CPF CI	Crédit Populaire des Femmes de Côte d'Ivoire
EME	Etablissement de Monnaie Électronique
FGCE	Fonds de Garantie des Crédits aux Entreprises
FIPME	Fédération Ivoirienne des Petites et Moyennes Entreprises
PGNFNFD	Projet de Gestion Novatrice du Fonds National Femmes et Développement
IMF	Institution de Microfinance
MPME	Micro, Petites et Moyennes Entreprises
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PGNFNFD	Projet de Gestion Novatrice du Fonds National Femmes et Développement
PSF	Prestataire de Service Financier
REMU-CI	Réseau des Mutuelles de Crédit et d'Epargne des Femmes Actives et Battantes de Côte d'Ivoire
SGCI	Société Générale Côte d'Ivoire
SNIF	Stratégie Nationale d'Inclusion Financière
SG PME	Société de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UNACOOPEC-CI	Union Nationale des Coopératives d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire

Résumé Exécutif

Malgré les progrès accomplis ces dernières années, l'inclusion financière des femmes en Côte d'Ivoire reste limitée, avec des écarts significatifs entre hommes et femmes en termes d'accès, d'usage et de qualité des services financiers. Cette étude met en lumière un facteur souvent négligé mais structurant : l'influence des normes sociales de genre sur l'inclusion financière.

Trois normes principales ont été identifiées comme limitant l'autonomie économique des femmes :

1. « **Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement** »
2. « **Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales** »
3. « **Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom** »

Ces normes influencent profondément les comportements des femmes (stratégies d'évitement, autocensure, dépendance économique), les perceptions sociales (crédibilité, légitimité, solvabilité), mais aussi les décisions des fournisseurs de services financiers, des régulateurs, et des structures d'appui.

L'étude montre que ces normes impliquent des contraintes qui réduisent la capacité des femmes à prendre des décisions financières, à posséder des actifs, à accéder aux garanties formelles ou même à revendiquer leurs droits. Elles influencent aussi la manière dont les produits sont conçus, commercialisés et délivrés.

L'analyse met également en évidence des dynamiques positives : assouplissement des normes dans certains foyers, émergence de rôles modèles, réinterprétations progressistes de la coutume, innovations institutionnelles sensibles au genre, et demande croissante d'autonomie exprimée par les femmes elles-mêmes.

Sur cette base, l'étude propose une série de recommandations à intégrer dans la prochaine Stratégie Nationale d'Inclusion Financière de la Côte d'Ivoire, structurées selon trois niveaux d'intervention :

- ❖ **Régulateurs** : réformes juridiques, simplification des démarches, collecte de données genrées, intégration du genre dans la supervision.
- ❖ **Fournisseurs de services financiers** : conception de produits adaptés, commercialisation sensible au genre, flexibilité dans les garanties, adaptation des canaux de distribution.
- ❖ **Fonctions de soutien** : éducation financière, accompagnement juridique, soutien communautaire, campagnes de sensibilisation, travail avec les leaders d'opinion.

Lutter contre les normes sociales restrictives ne relève pas d'une logique d'opposition à la culture, mais d'un travail progressif de transformation : reconnaître les normes, comprendre les contraintes induites, valoriser les exceptions, et construire des environnements favorables à l'autonomisation économique des femmes.



1 | Introduction

1 | Introduction

1.1. Contexte général et justification de l'étude

L'analyse des tendances récentes en matière d'inclusion financière en Côte d'Ivoire met en évidence des progrès notables, mais également des disparités persistantes, notamment entre les hommes et les femmes. Selon les dernières données disponibles du Global Findex 2021, la part de la population adulte disposant d'un compte dans une institution financière formelle est passée de 41 % en 2017 à 51 % en 2021.¹

Chez les hommes, le taux de détention de compte a connu une amélioration significative, passant de 47 % à 64 %, alors qu'il est resté quasi stable chez les femmes, de 36 % à 37 %, élargissant ainsi l'écart entre les sexes de 11 à 27 points de pourcentage en l'espace de quatre ans. Ce fossé est encore plus prononcé en milieu rural, où 69 % des femmes demeurent exclues du système financier, contre 39 % des hommes. En zone urbaine, l'écart reste préoccupant, avec une exclusion de 53 % chez les femmes contre 31 % chez les hommes.

Le Global Findex 2021 constitue ici un point de départ analytique pertinent, car il rentre dans la période d'exécution de la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (SNIF) 2019–2024. L'étude s'inscrit précisément dans le prolongement de cette stratégie, dont l'évaluation a fait émerger le besoin de mieux comprendre les freins spécifiques à l'inclusion financière des femmes. Les données Findex sont ainsi mobilisées comme base de référence structurante pour documenter les tendances et guider les futures orientations stratégiques.

1.2. Déterminants des inégalités d'inclusion financière entre les sexes

Les écarts observés entre hommes et femmes résultent d'une combinaison de facteurs structurels, économiques et sociaux, qui se renforcent mutuellement.

- Inégalités éducatives : 81 % des femmes en Côte d'Ivoire n'ont pas dépassé le niveau primaire, limitant leur capacité à comprendre, utiliser et faire confiance aux services financiers formels.
- Accès limité à l'identification : 38 % des femmes citent l'absence de documents d'identité comme un obstacle majeur à l'ouverture de comptes.
- Contraintes économiques : 59 % des personnes les plus pauvres au niveau national sont des femmes, une proportion qui atteint 60 % en milieu rural. Le manque d'argent est mentionné par 81 % des femmes comme principale raison de ne pas ouvrir de compte.
- Succession foncière : les femmes sont traditionnellement exclues des processus de succession financière. En 2021, la part des femmes propriétaires de terres rurales en Côte d'Ivoire était estimée entre 5 % (selon ONU Femmes)² et 12 % (selon les données officielles de l'Agence Foncière Rurale (AFOR)³). Ces chiffres contrastent avec ceux des hommes, dont plus de 60 % sont propriétaires de terres.⁴

Du côté de l'offre, malgré des efforts visibles de certains prestataires, les produits et services financiers restent globalement inadaptés aux besoins spécifiques des femmes, notamment en

¹ Base de données Global Findex, 2021, disponible ([ici](#))

² ONU Femmes, 'Autonomisation économique et lutte contre les vulnérabilités des femmes', disponible ([ici](#))

³ Le Monde, 'À l'ouest de la Côte d'Ivoire, le difficile accès des femmes à la terre', 2023, disponible ([ici](#))

⁴ Eric Pete, 'La loi foncière de 1998 : une aubaine pour les femmes rurales ivoiriennes ?', 2024, disponible ([ici](#))

milieu rural. Les exigences de garantie, les procédures d'identification, ou encore l'accessibilité des agences constituent autant de barrières à l'entrée.

Du côté de la demande, les femmes se heurtent à des obstacles structurels persistants : une prédominance dans le secteur informel, des revenus faibles et irréguliers, une littératie financière limitée, des difficultés d'accès aux services numériques, et des normes sociales qui restreignent leur autonomie financière et leurs capacités de décision.

1.3. Contribution et limites de la SNIF 2019–2024

La Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (2019–2024) constitue une étape importante de l'engagement de l'État ivoirien pour un accès équitable aux services financiers. L'Axe stratégique 1 de la SNIF porte une ambition claire en matière de réduction des inégalités d'accès, notamment à travers trois objectifs spécifiques :

1. **Renforcer l'accès au financement pour les femmes en milieu rural ;**
2. **Déployer des services financiers dans les zones rurales et périurbaines, particulièrement à destination des femmes ;**
3. **Accroître l'accès aux services financiers et non financiers pour les populations vulnérables, notamment les jeunes et les femmes.**

L'Axe stratégique 3 prévoit également le renforcement des capacités institutionnelles des maillons de l'écosystème de l'inclusion financière ainsi que la montée en compétences des populations, incluant les femmes et les producteurs ruraux, pour favoriser une appropriation efficace des services financiers. Un volet est également dédié à la formalisation du secteur informel, dans lequel de nombreuses femmes opèrent.

Bien que la SNIF ait permis des avancées mesurables, les écarts de genre demeurent profonds, soulignant les limites des approches actuelles et l'urgence d'un diagnostic ciblé sur les dynamiques sociales et comportementales influençant l'inclusion financière des femmes.

1.4. Objectifs et structure de l'étude diagnostique

La présente étude a pour objectif d'approfondir la compréhension des normes sociales de genre qui freinent l'inclusion financière des femmes, en explorant à la fois l'offre, la demande et les dynamiques institutionnelles. L'analyse s'organise autour de trois axes :

1. **Partie 1 : État des lieux du secteur financier et situation de l'inclusion financière des femmes,** avec (1) une analyse croisée de l'offre de produits et services actuelle et les besoins et contraintes auxquels elle répond, (2) les caractéristiques socio-économiques des femmes, leurs besoins spécifiques, leurs contraintes d'accès et d'usage, et les facteurs qui influencent leurs comportements financiers, (3) les divergences entre l'offre et la demande en termes de besoins et contraintes adressés.
2. **Partie 2 : Diagnostic des normes sociales de genre,** avec une double analyse de leur impact sur les pratiques des prestataires, régulateurs et fonctions d'appui (offre) et sur les comportements des femmes (demande).

3. Partie 3 : Recommandations concrètes à fort potentiel d'impact, structurées autour d'initiatives prioritaires immédiatement actionnables, visant à surmonter les obstacles identifiés.

Cette étude servira à orienter la formulation de la prochaine SNIF, en proposant des solutions fondées sur les réalités de terrain et adaptées aux besoins spécifiques des femmes.

1.5. Méthodologie de l'étude

L'étude repose sur une approche mixte, combinant analyse documentaire et collecte de données primaires, afin d'aboutir à une vision complète, à la fois institutionnelle et vécue, de l'inclusion financière des femmes.⁵

1.5.1. Analyse de l'offre

Des entretiens individuels semi-directifs ont été menés avec les principaux acteurs de l'écosystème, notamment :

Fournisseurs de services financiers :

- ❖ Banques : Banque Nationale d'Investissement (BNI)
- ❖ Institution de microfinance : Advans
- ❖ Émetteur de monnaie électronique : Wave
- ❖ Fonds de financement : Projet de Gestion Novatrice du Fonds National Femmes et Développement (PGNFNFD)
- ❖ Mutuelle : REMU-CI

Fonctions de régulation :

- ❖ Direction de l'Autonomisation des Femmes au sein du Ministère de la Femme, de la Famille et de l'Enfant : acteur central des politiques publiques pour l'inclusion économique des femmes.
- ❖ Direction des Stratégies de Réduction de la Pauvreté (DSRP) au sein du Ministère de la Cohésion Nationale, de la Solidarité et de la Lutte contre la Pauvreté : coordonnatrice nationale des Associations de Valorisation de l'Entraide Communautaire (AVEC).
- ❖ BCEAO : autorité monétaire régionale, porteuse de la Stratégie Régionale d'Inclusion financière de l'UEMOA et des cadres réglementaires pour les services financiers numériques.

Fonctions de soutien :

- ❖ Union des Femmes Gban : organisation de la société civile active en milieu rural, œuvrant pour l'autonomisation des femmes à travers des groupes d'épargne et de crédit.
- ❖ Fondation SEPHIS : acteur de référence dans l'accompagnement des femmes, notamment via des programmes de renforcement de capacités et d'accès au financement.
- ❖ Société de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (SG PME) : organisme public facilitant l'accès au crédit pour les PME, y compris celles dirigées par des femmes.

⁵ La méthodologie utilisée pour cette étude est détaillée dans un rapport récapitulatif. Ce rapport inclut les guides d'entretien, les critères de sélection des localités, la justification de la taille des échantillons, ainsi que les outils d'analyse employés, tels que la matrice d'analyse croisée, la codification thématique et la triangulation des données.

- ❖ Agence Côte d'Ivoire PME : entité publique dédiée au soutien des PME, avec une attention particulière portée aux femmes entrepreneures.
- ❖ Commission Genre et Entrepreneuriat de la Fédération Ivoirienne des Petites et Moyennes Entreprises (FIPME) ; structure d'appui à l'entrepreneuriat féminin et à l'inclusion financière des femmes.
- ❖ Fondation AWI : structures d'appui à l'autonomisation économique des femmes
- ❖ Care International : structures d'appui à l'entrepreneuriat féminin et à l'inclusion financière.

1.5.2. Analyse de la demande

Cinq groupes de discussion de 8 à 10 participantes ont été organisés, avec des femmes de profils variés. Ces groupes ont permis d'explorer les perceptions, usages, besoins, contraintes et aspirations des femmes dans des contextes différenciés, ainsi que l'impact des normes sociales sur leurs pratiques financières.



Localité

Profil des participantes

Abidjan (urbain)

Femmes indépendantes, 25–45 ans: Ce groupe a permis d'analyser comment les femmes actives dans l'économie formelle appréhendent les services financiers; comment elles les perçoivent et les utilisent. Les échanges ont mis en lumière les défis spécifiques auxquels sont confrontées les femmes indépendantes en milieu urbain, où les normes sociales peuvent être plus flexibles, mais où persistent des inégalités importantes, notamment en matière d'accès au crédit, à l'épargne ou à l'assurance.

Daloa (rural)

Agricultrices et entrepreneures, 30–55 ans: Ce groupe a permis d'explorer le comportement financier des femmes en milieu rural, ainsi que les contraintes particulières qu'elles rencontrent, notamment en matière d'infrastructures financières limitées, de recours aux réseaux informels, ou encore de charge de travail domestique accrue. Il a également permis d'analyser l'impact des normes sociales traditionnelles sur leur capacité à prendre des décisions économiques et à accéder aux services financiers formels.

Korhogo (urbain)

Jeunes professionnelles, 25–40 ans: Ce groupe a permis de recueillir les perceptions de jeunes professionnelles vivant en milieu urbain, souvent plus exposées aux services financiers numériques et formels. Il a offert un éclairage sur la manière dont les jeunes générations perçoivent les normes sociales, les intègrent ou les remettent en question. Les échanges ont également permis d'identifier les éventuels écarts entre les

besoins spécifiques des jeunes femmes en matière de services financiers et l'offre actuelle, notamment en ce qui concerne l'accès au crédit, à l'épargne ou à des solutions innovantes adaptées à leur réalité.

Bouaké (rural)	Femmes de familles traditionnelles, 40–60 ans: Ce groupe a permis de comprendre les rôles traditionnels de genre existants en communautés rurales, et à analyser comment ces normes influencent les décisions individuelles et familiales en matière d'utilisation des services financiers formels et informels.
Daloa (périurbain)	Jeunes adultes, 18–30 ans: Ce groupe a permis d'explorer les perceptions des jeunes, situés au croisement de deux mondes : rural et urbain, traditionnel et moderne. Ce segment est clé pour comprendre les aspirations économiques des jeunes générations et leurs attitudes vis-à-vis des services financiers, tout en tenant compte de la transition sociale et économique qui se produit dans ces zones.

1.5.3. Entretien avec des groupes de référence (leaders d'opinion)

Quatre entretiens individuels qualitatifs ont été conduits avec des personnes susceptibles d'influencer les normes sociales de genre. Ces échanges ont permis de documenter les croyances, discours et représentations, ainsi que leur évolution, qui influencent la position des femmes vis-à-vis des services financiers, dans les sphères familiale, religieuse et communautaire.

1. Un homme jeune entre 25 et 35 ans, marié et résidant en zone urbaine (Korhogo)
2. Un homme jeune entre 25 et 35 ans, marié et résidant en zone rurale (Abengourou)
3. Un homme âgé de plus de 55 ans, marié et résidant en zone rurale (Korhogo)
4. Un guide religieux résidant en zone péri-urbaine (Daloa)



2 | Cartographie du secteur financier et inclusion financière des femmes

2 | Cartographie du secteur financier et inclusion financière des femmes

Cette section présente un diagnostic de l'écosystème financier ivoirien. Elle analyse successivement les composantes de l'offre, de la régulation et des fonctions de soutien, en portant une attention particulière à leur rôle dans l'inclusion financière des femmes. Elle examine également les comportements des femmes en matière d'usage des services financiers, identifie les initiatives existantes à leur intention et en évalue la portée.

2.1. Analyse de l'offre

2.1.1 Typologie des produits et services disponibles

Le secteur financier ivoirien est l'un des plus développés de la zone UEMOA, les créances nettes du secteur représentent près de 35 % de toute l'UEMOA témoignant de la dynamique de l'économie ivoirienne.⁶ Le secteur regroupe une diversité d'acteurs, allant des institutions bancaires traditionnelles aux opérateurs de services financiers numériques et aux structures de microfinance. L'ensemble de ces acteurs propose une large gamme de produits, allant de l'épargne au crédit, en passant par l'assurance, les transferts d'argent et les paiements numériques.

a. Les banques commerciales

Le secteur bancaire ivoirien compte 32 établissements offrant des services bancaires classiques : comptes d'épargne, crédits à la consommation ou à l'investissement, moyens de paiement, transferts, etc. Les banques commerciales jouent un rôle clé dans le financement de l'économie. La densité des institutions bancaires laisse entrevoir une capacité à proposer des produits adaptés à des segments variés, y compris féminins, bien que des données sexospécifiques manquent encore pour confirmer cette hypothèse.⁷

b. Les institutions de microfinance (IMF)

Les IMF occupent une place centrale dans l'inclusion financière des populations à faibles revenus. Elles proposent des produits de crédit et d'épargne à petite échelle, avec des conditions d'accès relativement souples. Toutefois, les taux d'intérêt, pouvant atteindre 24 % par an, constituent un obstacle pour de nombreux usagers, notamment les femmes. Le paysage ivoirien compte plusieurs réseaux agréés, allant de structures communautaires à des institutions à rayonnement national.

c. Les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC)

Fonctionnant selon un modèle mutualiste, les COOPEC sont centrées sur la mobilisation de l'épargne de leurs membres et la fourniture de crédits. L'Union Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit de Côte d'Ivoire (UNACOOPEC-CI) est l'acteur dominant du secteur, représentant plus de 80 % du marché de la microfinance.⁸

⁶ Deloitte, 'Performance des banques de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) sur la période 2019 - 2023', 2024, disponible ([ici](#))

⁷ BCEAO, 'Paysage bancaire de l'UMOA', 2025, disponible ([ici](#))

⁸ Ministère des Finances, 'Le secteur de la microfinance', 2025, disponible ([ici](#))

d. Associations de Valorisation de l'Entraide Communautaire (AVEC)

Les AVEC représentent un levier d'inclusion dans les milieux ruraux et urbains. Basées sur une logique communautaire, elles permettent une épargne collective et l'accès à des microcrédits. Certaines AVEC, appuyées par des ONG, cherchent à se structurer pour assurer leur pérennité ou accéder à des financements externes. Toutefois, leur reconnaissance officielle est en cours de validation.

e. Les établissements de monnaie électronique (EME)

Les EME jouent un rôle stratégique dans la transformation numérique de l'accès financier. Ils proposent des services tels que les transferts d'argent, le paiement de factures ou l'épargne mobile. La simplicité d'usage et le faible coût de certaines opérations ont favorisé une adoption croissante, y compris parmi les femmes, notamment dans les zones semi-urbaines et rurales.

f. Les services financiers numériques et les fintechs

Le développement des services numériques s'appuie sur des partenariats entre banques et prestataires techniques. La BCEAO a recensé 14 partenariats actifs, comme celui entre UBA CI et Wave, la BGFI Bank et Djamo, ou encore entre la Société Générale Côte d'Ivoire (SGCI) et Tagpay. Ces collaborations permettent d'élargir l'accès aux services financiers tout en explorant de nouveaux modèles d'inclusion.⁹

g. Les compagnies d'assurances

L'assurance, notamment sous forme de micro-assurance, représente une composante encore marginale mais stratégique de l'inclusion financière. En offrant une protection contre les chocs (maladie, accident, aléas climatiques), elle contribue à la résilience économique des femmes, particulièrement dans les secteurs agricoles ou informels.

2.1.2. Environnement réglementaire et cadre stratégique

Le cadre réglementaire du secteur financier est défini au niveau régional par la BCEAO. Plusieurs textes structurels régissent les activités financières et s'appliquent à l'ensemble des prestataires de services financiers (PSF) intervenant dans ces domaines, incluant les banques, les institutions de microfinance et les opérateurs de monnaie électronique :

- Services de paiement : Instruction N°001-01-2024
- Monnaie électronique : Instruction N°008-05-201
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : N°02/2015/CM/UEMOA
- Interopérabilité des services de paiement : actuellement en phase pilote
- Protection des consommateurs : dispositions transversales dans les réglementations précédentes¹⁰

En parallèle, la Stratégie régionale d'inclusion financière est en cours de définition au niveau UEMOA. Elle servira de feuille de route pour orienter l'expansion de l'offre en services financiers et garantir leur accessibilité inclusive.

⁹ BCEAO, Établissements de Monnaie Électronique, 2024

¹⁰ BCEAO, 'Missions de la BCEAO, 2025, disponible ([ici](#))

2.1.3. Prise en compte des thématiques de genre dans le secteur financier ivoirien

a. Offre incomplète et inadaptée aux besoins des femmes

Malgré la diversité des produits financiers disponibles en Côte d'Ivoire, l'offre reste globalement incomplète en matière d'intégration des spécificités de genre. Les produits et les canaux de distribution sont rarement conçus pour répondre aux besoins des femmes, notamment en ce qui concerne l'accès au crédit, aux produits d'épargne, ou encore à des services adaptés à leur cycle de vie économique.

Une étude réalisée pour la KfW et la SGPME sur le financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) féminines en Côte d'Ivoire en 2023 a mis en évidence que seules 5 des 10 banques interrogées proposaient des offres spécifiques à ce segment. Cette étude souligne également que, bien qu'une volonté soit exprimée par plusieurs institutions bancaires, cette volonté ne se traduit pas systématiquement par des produits ou services concrets et différenciés.¹¹

b. Difficultés d'opérationnalisation dans le secteur bancaire

Bien que certaines institutions bancaires manifestent un intérêt croissant pour le segment féminin, cet engagement peine encore à se traduire concrètement dans leur offre commerciale. Plusieurs freins subsistent : une compréhension insuffisante des besoins différenciés des femmes, l'absence de données genrées exploitables, ainsi que des modèles économiques orientés vers une rentabilité immédiate. Par ailleurs, l'engagement stratégique au niveau des instances dirigeantes est jugé important dans l'ancrage durable d'une approche inclusive. La disponibilité de données précises sur le potentiel du marché féminin (taille, rentabilité, dynamique) inciterait également les institutions de percevoir ce segment comme une réelle opportunité commerciale.

c. Rôle différencié des IMF et des structures mutualistes

La prise en compte du genre est plus marquée au sein des Institutions de Microfinance (IMF), en particulier celles à statut mutualiste ou communautaire. Certaines d'entre elles développent des produits exclusivement destinés aux femmes ou fortement orientés vers ce public.

La structure juridique des IMF influence directement leur capacité à cibler les segments féminins les plus vulnérables. Les structures mutualistes, moins soumises aux logiques de rendement des actionnaires, peuvent prendre davantage de risques, adapter leurs services à des clientèles faiblement bancarisées, et proposer des conditions d'accès plus souples pour les femmes ne disposant pas de garanties traditionnelles.¹²

d. Contribution significative des AVEC à l'inclusion financière des femmes

Les Associations de Valorisation de l'Entraide Communautaire (AVEC) constituent un levier important de l'inclusion financière des femmes, du fait de leur accessibilité, de leur gouvernance communautaire et de leur adéquation avec les pratiques locales. Depuis 2006, Care International a mis en place environ 16 000 AVEC, regroupant 426 000 membres, majoritairement des femmes.¹³ À cela s'ajoutent les AVEC créées par d'autres structures. Au total, la Direction des Stratégies de

¹¹ Genesis Analytics, KfW, SGPME, 'Étude de genre | PME féminines en Côte d'Ivoire', 2023

¹² FinDev, 'Le modèle coopératif en microfinance : plus actuel et pertinent que jamais', 2012, disponible ([ici](#))

¹³ Données de Care International, 2022

Réduction de la Pauvreté (DSRP) a dénombré 21 984 AVEC sur l'étendue du territoire à la fin de l'année 2024.

Ce modèle communautaire permet aux femmes, même en milieu rural ou informel, d'accéder à des mécanismes d'épargne et de crédit simples, souples et adaptés à leurs réalités.¹⁴ L'un des principaux critères d'adaptation de l'AVEC est son approche souple des exigences en matière de connaissance du client (KYC), qui repose principalement sur la vérification sociale comme mécanisme d'adhésion.

e. Potentiel du secteur de la finance digitale

Le développement des services financiers digitaux, en particulier par les Émetteurs de Monnaie Électronique (EME), représente une opportunité pour l'inclusion financière des femmes, notamment celles exclues du système bancaire classique. Les EME offrent un accès élargi à des services essentiels tels que le transfert d'argent, le paiement de factures, l'épargne ou le microcrédit.

Si la digitalisation peut contribuer à lever certaines barrières d'accès pour la clientèle féminine, notamment en termes de proximité et de flexibilité, l'ampleur de son influence sur une inclusion financière approfondie et sur l'autonomisation économique des femmes est conditionnée par l'adaptation des offres à leurs usages particuliers et par l'intégration de services à valeur ajoutée au-delà des simples transactions. Le manque de données sur la contribution des femmes au secteur financier limite néanmoins la volonté de certains acteurs des EME.

Par conséquent, l'absence de données spécifiques peut rendre plus difficile pour les EME d'adapter pleinement leurs offres. Combler ce déficit d'informations pourrait faciliter la conception de services mieux adaptés aux besoins particuliers des femmes, ce qui pourrait améliorer leur inclusion financière et permettre aux EME de répondre à leurs besoins de manière plus complète que par le biais de services transactionnels de base uniquement.

f. Limites persistantes dans les secteurs bancaire et assurantiel

Les banques commerciales, en raison de leur forte concentration géographique dans les centres urbains, demeurent faiblement accessibles aux femmes vivant en zones rurales ou informelles. Leurs offres restent peu différenciées du point de vue du genre.

Le secteur des assurances présente les mêmes limites, avec des produits souvent inadaptés aux besoins spécifiques des femmes, une faible couverture du marché informel, et une faible sensibilisation du public féminin aux produits de couverture des risques.

2.1.4. Acteurs et initiatives spécifiques en faveur de l'inclusion financière des femmes

En dépit des défis persistants liés à l'adaptation de l'offre financière aux besoins des femmes en Côte d'Ivoire, plusieurs acteurs publics, privés et associatifs mettent en œuvre des initiatives ciblées et innovantes. Ces efforts traduisent une meilleure prise en compte des spécificités de la clientèle féminine dans la conception de produits et services financiers, mais également dans les modalités d'accompagnement et d'inclusion.

¹⁴ CARE International, 'Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit, Rapport Annuel', 2023

a. Engagement des banques commerciales

Certaines banques commerciales déploient des programmes dédiés aux femmes entrepreneures, avec des conditions assouplies et un accompagnement non financier.

- Ecobank Côte d'Ivoire : Son programme "Ellever" propose une offre comprenant des financements avec conditions de garantie allégées, des prêts non garantis jusqu'à certains montants, des produits d'assurance adaptés (notamment sur des pathologies féminines), et des modules de renforcement de capacités (formations, webinaires, plateforme My TradeHub). Un marqueur fort de cet engagement est le lancement par Ecobank du premier "Gender Bond" en Afrique de l'Ouest, destiné à soutenir le financement de projets portés par des femmes.
- BNI : La banque est en cours d'élaboration de produits de crédits spécifiques aux femmes, avec des taux d'intérêts réduits, des garanties allégées, et un accompagnement personnalisé. Elle prévoit également des campagnes de sensibilisation à la "masculinité positive", afin d'impliquer les hommes dans le soutien aux initiatives économiques féminines.
- NSIA Banque CI : Propose des offres telles que le "Pack Pro", avec des conditions préférentielles pour les femmes, et établit des partenariats avec des fondations pour soutenir l'entrepreneuriat féminin.

b. Offre adaptée des institutions de microfinance et structures mutualistes

Les IMF et mutuelles jouent un rôle crucial dans la proximité et l'adaptation des services aux réalités locales des femmes.

- CRÉDIT-FEF (Crédit pour l'Épargne et le Financement des Entreprises des Femmes): Spécialisé dans l'épargne et le crédit pour les femmes, promeut l'éducation financière et propose des microcrédits adaptés aux activités génératrices de revenus.
- MUCREFBO (Mutuelle de Crédit et d'Épargne des Femmes de Bouaké et du Centre) et le REMU-CI (Réseau des Mutuelles de Crédit et d'Épargne des Femmes Actives et Battantes de Côte d'Ivoire), ainsi que CPFCI (Caisse Populaire des Femmes de Côte d'Ivoire) : Ces structures financières solidaires se caractérisent par une gouvernance participative : les membres-clients y influencent collectivement les décisions stratégiques, les politiques et le contrôle de l'institution, souvent par le biais de représentants élus ou d'assemblées. Le REMUCI illustre cette approche communautaire en combinant tontines digitales, formations et prêts adaptés aux cycles agricoles locaux.
- Advans Côte d'Ivoire : Déploie des agents de terrain et intègre le digital pour toucher davantage de femmes, notamment via les Associations de Valorisation de l'Entraide Communautaire(AVEC). Elle accepte les terrains non bâtis comme collatéral, et propose des prêts solidaires entre duos de femmes fondés sur la responsabilité et la confiance mutuelle, avec des montants allant jusqu'à 5 millions FCFA par bénéficiaire et 10 millions FCFA par duo.
- Fin'ELLE (filiale de COFINA) : Dédiée aux femmes entrepreneures, elle bénéficie du soutien du programme AFAWA Guarantee for Growth, de la part de la Banque Africaine de

Développement et l'African Guarantee Fund.¹⁵ Son offre combine crédit, épargne, assurance, solutions digitales et formations personnalisées, avec une approche de mentorat.

c. Promotion des AVEC

Les AVEC, majoritairement créées par affinité entre femmes, constituent une solution communautaire efficace pour l'autonomisation financière. Elles permettent l'épargne, le crédit à faibles taux (5-10 %) et renforcent les compétences en littératie financière et leadership.¹⁶

Le Ministère de la Cohésion Nationale, de la Solidarité et de la Lutte contre la Pauvreté soutient ces structures via des programmes de structuration, dans l'objectif d'une future reconnaissance légale et d'une intégration dans le système financier formel.

Cette formalisation se heurte à des obstacles réglementaires, notamment ceux liés aux conditions d'agrément imposées par l'Autorité des Marchés Financiers de l'UEMOA, qui encadre l'offre de services financiers. Ces exigences, souvent inadaptées aux réalités des AVEC, constituent un frein à leur reconnaissance officielle et à leur interconnexion avec les institutions financières agréées.

d. Contribution du secteur des assurances

Des compagnies d'assurance s'impliquent également. Par exemple, SUNU Assurances organise des ateliers d'éducation à l'assurance pour les femmes, afin de renforcer leur compréhension et leur adhésion à ces produits.

e. Fonds publics et de garantie

- **Projet de Gestion Novatrice du Fonds National Femmes et Développement : PGNFNF / FNFD** : Ce projet facilite l'accès au financement pour les femmes vulnérables, à travers des IMF partenaires, avec des taux réduits (1 %/mois) et des montants accessibles (50 000 à 500 000 FCFA pour les individus, jusqu'à 2 millions pour les groupes). Un différé de deux mois est appliqué, avec un remboursement sur dix mois. Le fonds est sursollicité avec des demandes dépassant sa capacité de financement, ce qui explique le besoin grandissant de femmes pour ce genre de support.
- **Fonds de Garantie des Crédits aux Entreprises (FGCE)** : Permet de réduire le risque pour les banques, en garantissant une partie des prêts accordés aux PME féminines, souvent en difficulté pour présenter des garanties classiques. Ce partage de risque, parfois optimisé par des critères d'éligibilité ou des processus agiles, encourage les prêts aux PME féminines, souvent dans des secteurs particuliers, et améliore ainsi l'accès au financement pour les femmes entrepreneures.
- **La SGPME** facilite l'accès au financement pour les Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME) et PME en partageant le risque avec les institutions financières. Pour les femmes entrepreneures, elle opère un guichet dédié où le taux de couverture des garanties est augmenté à 80 %. Ce mécanisme pallie l'accès restreint des femmes à la propriété et aux garanties traditionnelles. La SGPME encourage activement les banques à prêter à ce segment, réduisant le risque perçu et améliorant l'accès des femmes au financement. Malgré le fait que les demandes des femmes soient parfois moins nombreuses ou structurées, la SGPME collabore avec des organisations comme la CI PME pour fournir un soutien technique,

¹⁵ African Guarantee Fund, 'Annonce de soutien au programme Fin'ELLE', 2022, disponible ([ici](#))

¹⁶ Données du Ministère de la Cohésion Nationale, de la Solidarité et de la Lutte contre la Pauvreté

managérial et en éducation financière afin de solidifier les dossiers des MPME et PME. La principale contrainte à l'expansion de ces mécanismes est l'insuffisance de financement.

f. Initiatives étatiques et accompagnement technique

- Fédération Ivoirienne des PME (FIPME) : une autre initiative étatique contribuant à l'inclusion financière des femmes. À travers la "Caravane des 100 000 femmes", elle soutient la formalisation des petites commerçantes. En partenariat avec SOCACI ou Cofina, elle aide à établir des plans de financement et prévoit de se transformer en IMF pour financer directement les projets féminins à très faibles taux, sans garanties.
- L'Agence CI PME, structure d'appui essentielle aux PME, déploie des programmes spécifiques pour les femmes entrepreneures, intégrant de la discrimination positive tel que le projet PGDEP (50 % de bénéficiaires féminines avec 10 % de co-contribution pour les subventions).¹⁷ Elle fournit une éducation technique, managériale et financière cruciale pour la gestion d'entreprises et la structuration des dossiers de financement. Servant d'intermédiaire, CI PME relaie les besoins spécifiques des femmes aux banques. Malgré des dossiers parfois moins structurés et des normes sociales qui persistent, le succès des entreprises féminines qu'elle accompagne contribue à changer positivement les perceptions

g. Accompagnement non financier et rôle des Organisation Non Gouvernementales

Le renforcement des capacités est assuré par plusieurs structures par exemple :

- Fondation SEPHIS : Déploie des formations en leadership et gestion, facilite le networking et l'accès au financement à travers des conventions avec Ecobank et NSIA. Son programme "Women and Finance" a été primé par l'Union Africaine.
- CARE International : joue un rôle structurant dans le développement des AVEC en zone rurale. L'ONG accompagne spécifiquement les femmes en leur offrant des formations en gestion financière, techniques commerciales, leadership et prise de parole en public. Cette approche multidimensionnelle vise leur autonomisation économique, sociale et politique.
- Fondation AWI : Œuvre pour l'autonomisation économique des femmes à travers des projets comme "Agro Cantines" et des partenariats avec des fintechs comme Wave. Elle propose aussi des formations sur la gestion, l'utilisation du digital et l'accès au crédit.

Une dynamique encore insuffisamment structurelle malgré des initiatives prometteuses

Plusieurs banques commerciales en Côte d'Ivoire ont des initiatives dédiées à l'inclusion financière des femmes, avec des produits ciblés, un accompagnement non financier ou des engagements sociétaux. Ces démarches méritent d'être saluées, car elles témoignent d'une reconnaissance croissante des obstacles spécifiques rencontrés par les femmes. Toutefois, leur portée est peu transformative.

D'une part, ces initiatives sont fréquemment rattachées à des logiques de visibilité institutionnelle ou à la mobilisation de financements à impact, sans nécessairement s'inscrire dans une **refonte stratégique de l'approche genre** au sein même de l'institution financière. L'existence d'un produit « genré » ou d'un programme ponctuel n'implique pas en soi une intégration du genre dans les

¹⁷ Données de l'Agence CI PME

systèmes, procédures et outils de gestion du risque, ni dans les processus de recueil des besoins des clientes.

D'autre part, les conditions d'octroi restent majoritairement alignées sur les **critères pruden­tiels classiques** (garanties matérielles, stabilité de revenus, historique bancaire). Or, ces critères sont souvent **en décalage avec les réalités économiques et sociales des femmes** – notamment celles actives dans l'informel ou dans des secteurs perçus comme à plus faible valeur ajoutée.

L'adaptation de l'offre reste donc limitée en profondeur, avec peu d'innovation structurelle sur les mécanismes de scoring alternatif, l'analyse de risque adaptée ou les modèles de distribution.

De plus, les actions de sensibilisation ou de responsabilité sociale des banques, bien que positives dans certains cas (ex. masculinité positive, soutien aux ONG), sont rarement articulées de manière cohérente avec les offres commerciales, les parcours clients ou les indicateurs d'impact genre. Cela fragmente les efforts et réduit leur efficacité globale.

En somme, **l'inclusion financière des femmes ne peut reposer sur des dispositifs isolés**, aussi bien conçus soient-ils. Elle requiert une **démarche stratégique intégrée**, portée par une gouvernance engagée, des outils d'analyse genrée, une offre adaptée, et des indicateurs de suivi clairs. Cela suppose d'inscrire les programmes actuels dans une trajectoire de transformation interne, et de renforcer les partenariats public-privé sur la base de critères clairs de performance et de durabilité.

2.1.5. Analyse comportementale des institutions financières face au segment féminin : logiques de marché, leviers d'action et poids des perceptions sociales

Afin de mieux comprendre les dynamiques d'offre à destination des femmes, cette section propose une lecture comportementale des acteurs du secteur financier opérant en Côte d'Ivoire. Elle met en lumière les logiques économiques, les stratégies d'adaptation commerciale, ainsi que les perceptions sociales qui influencent leurs pratiques. L'objectif est de mieux cerner comment les acteurs perçoivent le segment féminin, quels sont les moteurs de leur engagement, et comment leurs initiatives se structurent dans un environnement mixte de contraintes et d'opportunités.

a. Un segment stratégique pour les institutions financières

Le marché féminin en Côte d'Ivoire constitue une opportunité stratégique majeure pour les institutions financières, tant du point de vue démographique qu'économique.¹⁸ Les femmes représentent plus de la moitié de la population et occupent une place centrale dans la gestion des ménages, les dynamiques communautaires et l'activité économique, notamment dans l'agriculture, le commerce et le secteur informel.

Du point de vue financier, leur inclusion représente un levier de croissance pour les acteurs du secteur financier, en leur permettant de diversifier leur portefeuille et d'accéder à de nouveaux segments historiquement sous-desservis. Par ailleurs, l'intérêt croissant des bailleurs pour l'inclusion financière des femmes ouvre des perspectives de financements dédiés, d'accompagnement technique ou de mécanismes de garantie, renforçant ainsi l'intérêt stratégique de ce segment.

¹⁸ UKAID, "L'Autonomisation économique des femmes en Cote d'Ivoire", 2020, Disponible ([ici](#))

b. Deux dynamiques d'engagement des institutions financières

Les initiatives observées sur le terrain traduisent deux types de comportements complémentaires de la part des acteurs du secteur financier, en l'occurrence les institutions financières (IF) : d'une part, une réponse à une demande existante mais non satisfaite ; d'autre part, une volonté de créer ou stimuler une nouvelle demande, notamment avec l'appui de partenaires externes.

1. Répondre à une demande existante

Certaines institutions financières réagissent à une demande explicite de la part des femmes, en adaptant leur offre aux réalités de ce public. Elles modifient leurs critères d'éligibilité, leurs garanties, ou développent des produits spécifiques, dans l'objectif de capter une clientèle historiquement exclue et d'accroître leur part de marché. Cette approche commerciale vise à repositionner l'offre vers un nouvel équilibre plus inclusif. Exemples :

- Advans a conduit des groupes de discussion pour identifier les besoins spécifiques des femmes avant de concevoir le programme Entr'elles.
- Le REMU-CI a adapté ses produits de crédit aux cycles de production agricole, mieux alignés avec les activités des femmes rurales.

2. Stimuler une nouvelle demande grâce aux soutiens externes

D'autres institutions adoptent une posture plus proactive, en s'attaquant directement aux contraintes structurelles à la demande féminine : manque d'éducation financière, perceptions sociales restrictives, ou influence des conjoints. Cette démarche s'inscrit dans une stratégie commerciale à moyen ou long termes, mais repose aussi sur l'accès à des ressources externes (bailleurs, État, garanties). L'objectif est de débloquent un potentiel latent, en levant progressivement les barrières à l'entrée, créant ainsi un environnement favorable à l'adoption de services financiers. Exemples :

- Le programme Caravane des 100 000 femmes vise à accompagner la formalisation d'activités féminines et des MPMEs des femmes, leur ouvrant l'accès au crédit et à l'épargne.
- La Fondation AWI soutient les agricultrices via des intrants agricoles, du matériel et une assistance technique pour les rendre finançables.

Tableau 1 : Matrice des objectifs stratégiques et exemples concrets

Objectif stratégique	Description	Exemples en Côte d'Ivoire
Accroître la part de marché féminine	Développer une offre spécifique qui répond aux besoins actuels des femmes, dans une logique d'expansion commerciale.	- Advans : programme Entr'elles basé sur des groupes de discussion. - REMU-CI : crédit agricole aligné sur les cycles de production.
Débloquent le potentiel de croissance du marché féminin	Lever les barrières structurelles et normatives en s'appuyant sur des soutiens externes, pour créer une nouvelle base de clientèle.	- Caravane des 100 000 femmes : accompagnement à la formalisation. - Fondation AWI : distribution d'intrants, matériel agricole, supervision technique.

L'analyse comportementale des institutions financières révèle une approche duale face au segment féminin : réactive face à des besoins existants, et proactive lorsqu'il s'agit de construire un nouveau marché avec des partenaires. Ces dynamiques sont toutefois conditionnées par des logiques d'opportunité, où l'accès à des financements externes, la rentabilité anticipée et les pressions sociales ou institutionnelles jouent un rôle déterminant.

Par ailleurs, cette lecture comportementale met en évidence que l'inclusion financière des femmes n'est pas encore ancrée comme un réflexe systématique dans les stratégies des institutions. Elle reste souvent opportuniste ou expérimentale, dépendante d'incitations externes plus que d'un engagement structurel. Pour renforcer et pérenniser cette dynamique, il est donc essentiel d'agir à plusieurs niveaux : politiques publiques incitatives, renforcement de capacités internes des IF, développement d'indicateurs genrés, et appui technique à la transformation institutionnelle.

Enfin, l'interaction entre objectifs commerciaux et perceptions sociales reste un facteur-clé à prendre en compte dans toute stratégie d'inclusion financière durable : tant que ces perceptions ne sont pas comprises, intégrées ou déconstruites, elles continueront d'influencer silencieusement les décisions des acteurs financiers.

Tableau 2 : Matrice des perceptions sociales influençant l'offre et la demande de services financiers pour les femmes

Perception sociale implicite		Conséquences sur l'offre	Conséquences sur la demande
#	Perceptions liées au rôle économique des femmes		
1	Les femmes sont un marché potentiel, mais avec des besoins spécifiques	Segmentation marketing peu fine ; services standardisés ou symboliques	Non-adéquation de l'offre ; désintérêt pour les produits proposés
2	Les femmes sont concentrées dans l'informel	Faible perception de rentabilité ; critères de financement non adaptés	Difficulté d'accès au crédit classique
3	Les femmes sont perçues comme des clientes à haut risque	Taux d'intérêt plus élevés, refus de crédit, plafonds bas	Auto-censure ; confiance amoindrie dans le système financier
4	Les femmes ne possèdent pas d'actifs fonciers ou de garanties	Les produits sont conçus avec des garanties comme condition préalable, excluant ainsi les femmes.	Exclusion des produits à fort impact
#	Perceptions liées aux contraintes sociales et familiales		
5	Les femmes ont peu de disponibilité (temps/mobilité)	Faible adaptation des canaux de distribution	Accès physique limité ; abandon de démarches
6	Les femmes agissent sous l'influence de leurs conjoints	Faible prise en compte de la dynamique familiale	Décisions retardées, pouvoir d'agir réduit
7	Les femmes ne sont pas les	Communication mal ciblée ;	Les ressources

	bénéficiaires finaux des services	absence de mécanismes de suivi	échappent aux femmes une fois obtenues
8	Les femmes ont besoin d'un accompagnement non-financier	Offre orientée assistance plutôt que partenariat	Perception d'inadéquation ou d'infériorité
#	Perceptions liées à l'accès à l'information et à la visibilité des femmes		
9	Les femmes sont sous-représentées dans les données sectorielles	Décisions de produits non genrées ; invisibilité des besoins spécifiques	Absence d'offre ciblée ; invisibilité dans les rapports
10	Les femmes sont perçues comme un groupe homogène	Produits trop généralistes ; manque de ciblage efficace	Perte d'intérêt, non-adhésion
11	Le digital est perçu comme neutre par défaut	Conception de services non différenciés	Exclusion des femmes moins alphabétisées ou mal équipées

2.2 Analyse de la demande

2.2.1. Caractéristiques des femmes

a. Démographie

Les femmes représentent 48 % de la population ivoirienne, soit près de 14 millions de personnes,¹⁹ et majoritairement jeunes (55 % ont moins de 30 ans).²⁰ Bien que 59 % des femmes vivent encore en zone rurale, la majorité des jeunes femmes âgées de 15 à 24 ans (67,3 %) résident en milieu urbain, reflétant une tendance croissante à l'urbanisation chez les jeunes.

b. Education

L'accès à l'éducation reste un défi majeur pour les femmes en Côte d'Ivoire. En 2021, seulement 42,5 % des femmes de 15 ans et plus savaient lire et écrire, contre 53,9 % des hommes.²¹ L'écart est plus prononcé en zone rurale, où moins de 26 % des femmes sont alphabétisées.²² Malgré une amélioration du taux d'achèvement du primaire (85,2 % en 2023-2024), seulement 31 % des filles terminent le secondaire.²³

c. Participation à l'économie

Ces lacunes éducatives limitent l'intégration économique des femmes, qui sont largement cantonnées à l'économie informelle. Elles sont surreprésentées dans l'emploi informel (91,8 %), notamment dans le commerce, la restauration et la confection, et leurs revenus sont en moyenne 2,9 fois moindres. À Abidjan, elles représentent plus de la moitié de la main-d'œuvre informelle.

En milieu rural, les femmes sont essentielles aux chaînes de valeur agricole à faible valeur ajoutée. Elles constituent 67 % de la main-d'œuvre agricole et assurent 75 % de la production alimentaire de base, en particulier dans les filières manioc et karité.²⁴

Les femmes sont particulièrement vulnérables à la pauvreté, représentant 59 % des personnes en situation d'extrême pauvreté, avec une concentration plus marquée en zone rurale (60 % des femmes). Les jeunes femmes de 15 à 29 ans sont les plus durement touchées, surtout dans les zones rurales.²⁵

d. Accès aux services numériques

L'accès des femmes aux technologies numériques reste limité : seules 64 % possédaient un téléphone mobile (contre 72 % des hommes), et seulement 35 % un smartphone. L'usage régulier d'internet est faible (35,3 %), avec de fortes disparités entre zones urbaines et rurales (24,6 % en milieu rural contre 52,7 % en zone urbaine).

¹⁹ Agence Nationale de la Statistique, 'Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH)', 2021, disponible ([ici](#))

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid.

²² Ibid.

²³ APIF, 'Rapport annuel de l'inclusion financière', 2022, disponible ([ici](#))

²⁴ ONU Femmes, 'Autonomisation économique et lutte contre les vulnérabilités des femmes', disponible ([ici](#))

²⁵ APIF, 'Rapport annuel de l'inclusion financière', 2022, disponible ([ici](#))

2.2.2. Données sur l'inclusion financière des femmes

L'usage des femmes des produits et services financiers est souvent guidé par des besoins spécifiques, des contraintes structurelles ainsi que des préférences culturelles.

a. Accès et utilisation des services financiers

Les données sur l'accès et l'usage des services financiers par les femmes restent limitées et souvent obsolètes. La principale source fiable est la base de données Global Findex, publiée tous les trois ans par la Banque mondiale, qui fournit des statistiques ventilées par sexe, âge et milieu de résidence. D'après l'édition 2021 :

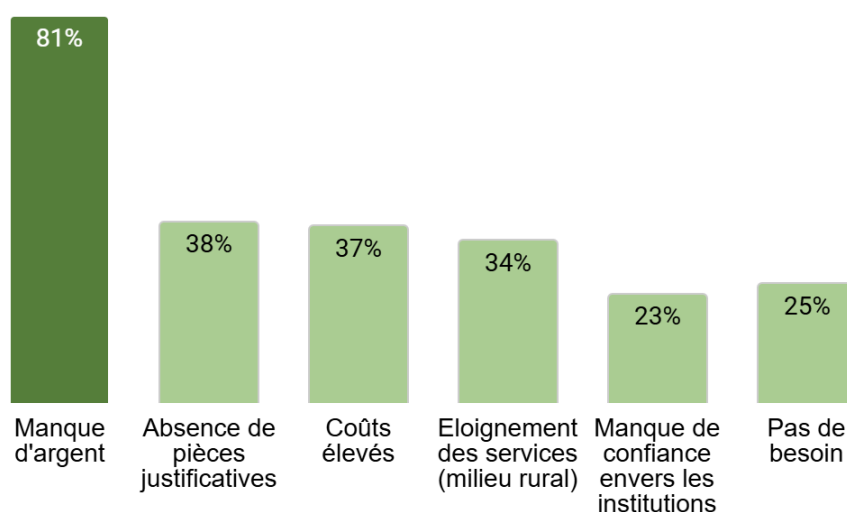
- **Environ 37,5 % des femmes possèdent un compte financier, contre 64,5 % des hommes.** Seules 13,8 % détiennent un compte en banque ou auprès d'une institution financière, tandis que 29,8 % utilisent un compte d'argent mobile. Ces chiffres confirment une inclusion financière plus faible pour les femmes, avec une nette préférence pour les services mobiles
- **Le milieu de vie influence fortement l'inclusion financière des femmes.** En zone urbaine, 52,84 % des femmes sont exclues financièrement, contre 69,23 % en zone urbaine.
- **Un peu plus d'un tiers des femmes ont recours aux paiements numériques,** principalement pour envoyer de l'argent (33,4 %) plutôt que pour en recevoir (19,3 %). 10,6 % l'utilisent pour le paiement de factures, tandis que les paiements marchands sont encore marginaux (2,6 %). Cela montre une adoption modérée des outils numériques, davantage pour des transactions ponctuelles que pour des achats du quotidien.
- **L'épargne informelle est la plus répandue chez les femmes,** avec 18,6 % épargnant via des groupes informels ou une personne de confiance, contre 14 % utilisant des institutions financières formelles ou des comptes d'argent mobile. Plus précisément, 2,9 % épargnent en banque ou microfinance, et 12,1 % via un compte mobile. Cette tendance montre une nette préférence pour les mécanismes communautaires et mobiles, jugés plus accessibles que les services financiers classiques.
- **En 2021, seulement 4,1 % des femmes ont emprunté auprès d'une institution financière ou d'un opérateur mobile, dont 2,3 % via une institution financière.** Les groupes d'épargne ont financé 3,3 % d'entre elles, tandis que la majorité (27,8 %) a emprunté auprès de leur entourage proche (amis, famille). Ces chiffres révèlent une très faible utilisation du crédit formel et numérique par les femmes, qui privilégient largement les circuits informels.

b. Obstacles à l'inclusion financière des femmes

Interrogées sur les raisons pour lesquelles elles ne détiennent pas de compte, les femmes ont cité les facteurs suivants :²⁶

²⁶ Calculs de l'APIF sur la base des données Global Findex 2021, 'Rapport annuel de l'inclusion financière', 2022, disponible ([ici](#))

Figure 1 : Raisons pour lesquelles les femmes n'ont pas de comptes financiers



Source : APIF / Global Findex 2021

Des enquêtes nationales menées par CGAP, Horus Consulting et l'Observatoire de la Qualité des Services Financiers (OQSF-CI) en 2021/2022²⁷ ont révélé que les femmes sont confrontées à :

- Une plus grande vulnérabilité aux arnaques (16 % des femmes contre 12 % des hommes).
- Plus de difficultés à naviguer dans les menus des offres de finance numérique sur leur téléphone (25 % des femmes contre 17 % des hommes).
- Plus de difficultés à comprendre les produits financiers (22 % des femmes contre 18 % des hommes).

Ces chiffres donnent une vue d'ensemble de l'inclusion financière des femmes en Côte d'Ivoire, mais ne reflètent pas les nuances selon la diversité de leurs profils ni l'ensemble de leurs pratiques, notamment informelles. De plus, beaucoup utilisent des solutions financières hors du système formel, qui sont peu visibles, difficiles à quantifier mais essentielles pour les femmes.

2.2.3. L'utilisation des produits et services financiers par les femmes : résultats de l'enquête dans le cadre de cette étude diagnostique

Pour mieux comprendre la situation des femmes ivoiriennes et en saisir les nuances, des discussions directes avec des femmes aux profils différents ont été réalisées. Les femmes ont été interrogées sur leurs habitudes financières et ce qui les motive.

a. Profil des femmes interrogées

L'échantillon est composé de 40 femmes ayant participé aux groupes de discussion, réparties selon leur lieu de résidence entre zones urbaines (16), rurales (16) et péri-urbaines (8). Les participantes représentaient une diversité d'âges, avec 8 femmes âgées de 18 à 30 ans, 16 femmes entre 25 et 45 ans, et 8 femmes âgées de 30 à 60 ans. Sur le plan des activités économiques, 14 femmes étaient

²⁷ APIF CI, 'Côte d'Ivoire / Services Financiers Numériques (SFN) - Le CGAP et le Ministère de l'Économie ressortent les obstacles liés aux SFN', 2022, disponible ([ici](#))

entrepreneures ou commerçantes, 8 se consacraient à la culture vivrière, 6 étaient employées (dans l'éducation, la santé et les services à la personne), dont 3 avaient une activité entrepreneuriale en plus, et 1 était en formation pour devenir enseignante. Cette diversité de profils a permis de recueillir des perspectives variées, en lien avec les réalités économiques et sociales propres à chaque zone de résidence.

b. Motivations et utilisation des produits et services financiers

Le rôle central des services financiers informels pour les femmes

Les systèmes financiers informels, notamment les tontines et les Associations de Valorisation de l'Entraide Communautaire (AVEC), jouent un rôle fondamental dans la vie économique des femmes.

La quasi-totalité des femmes interrogées y ont recours, parfois de façon exclusive. En milieu urbain comme rural, leur popularité repose sur plusieurs facteurs : simplicité d'accès, rapidité, proximité, faibles coûts, confiance interpersonnelle, solidarité et cohésion communautaire.

Selon l'APIF, en s'appuyant sur les données du Global Findex 2021, près de 75 % des femmes manifestent un intérêt pour les services financiers formels ou expriment un besoin non entièrement couvert par les dispositifs informels.²⁸ En effet, si un peu plus d'un quart d'entre elles estiment que les mécanismes informels répondent à leurs besoins en matière d'épargne, de crédit et de transferts, cela signifie qu'une large majorité demeure en quête de solutions financières plus adaptées, capables de dépasser les contraintes économiques, sociales et structurelles auxquelles elles font face.

En effet, malgré leur utilité reconnue, les mécanismes informels présentent des limites importantes : absence de rémunération alignée sur les taux du marché, exposition à des fraudes ou détournements, et impossibilité d'accéder à une gamme élargie de produits financiers formels tels que l'assurance ou le crédit d'investissement. Plusieurs récits recueillis lors de l'étude soulignent également les risques importants que ces mécanismes peuvent représenter : pertes de fonds, tensions sociales, conflits, ou manque de recours en cas de litige. Pour autant, ces manquements ne semblent pas remettre en cause la confiance accordée à ces systèmes, en particulier en l'absence d'alternatives aussi accessibles. Il est donc crucial de concevoir des interventions qui puissent sécuriser ces pratiques sans les fragiliser, afin de ne pas compromettre un modèle qui fonctionne et qui constitue souvent le seul levier financier accessible pour les femmes les plus vulnérables.

Réponse à des besoins immédiats et concrets

- Accès rapide aux fonds

Les femmes doivent souvent faire face à des urgences ou à des besoins liés à leurs activités commerciales ou agricoles. Les tontines permettent un accès rapide et prévisible aux liquidités :

« Les tontines, c'est chap-chap ».

De même, les AVEC offrent une grande souplesse :

« Si tu as besoin d'argent, tu vas prendre ».

- Financement des charges familiales

²⁸ Calculs de l'APIF sur la base des données Global Findex 2021, 'Rapport annuel de l'inclusion financière', 2022, disponible ([ici](#))

Responsables des dépenses quotidiennes (alimentation, santé, éducation), les femmes utilisent ces mécanismes pour améliorer le bien-être du foyer :

« Je mets mes enfants dans une école privée [...] grâce à la tontine. »

« [...] s'il faut payer l'école, je demande un crédit, après je rembourse. »

Autonomie financière et sécurité

- Épargne régulière et constitution de capital

Les tontines incitent à une épargne disciplinée, même avec de petites sommes (dès 500 FCFA), pouvant atteindre plusieurs millions sur la durée. Pour certaines, c'est une manière de se « verser un salaire ». Dans les AVEC, l'épargne conditionne l'accès au crédit, souvent jusqu'à trois fois le montant épargné.

- Protection contre les pressions familiales

Ces dispositifs permettent aux femmes de préserver leur épargne, souvent dissimulée à leur mari et à leurs enfants pour éviter d'être sollicitée :

« Si je lui montre, il va me demander de l'utiliser [...] mes objectifs vont tomber dans l'eau. »

« À la maison, les enfants demandent. Mais si c'est en tontine, ton argent devient beaucoup. »

Développement d'activités économiques

- Accès au financement pour entreprendre

Les femmes utilisent l'épargne ou les crédits des AVEC pour investir dans les activités génératrices de revenu, le commerce ou l'agriculture :

« Ça nous permet de payer l'herbicide, les engrais, les produits qu'il faut pour nos cultures. »

En l'absence de garanties classiques exigées par les banques, ces mécanismes sont souvent leur seule option.

Souplesse des modalités

- Adaptation aux capacités financières

Les cotisations sont flexibles : de 500 FCFA à 100 000 FCFA selon les capacités. Les AVEC permettent des remboursements sur trois mois, jugés raisonnables. Les cycles de remboursement sont alignés sur les capacités financières des femmes également avec des formules variées, permettant à chaque femme de choisir un rythme d'épargne adapté à ses moyens et contraintes personnelles.

Il existe des tontines à très faibles montants, permettant une entrée progressive dans la pratique de l'épargne :

« J'ai commencé la tontine à 500 FCFA, aujourd'hui je fais une tontine de 100,000 FCFA; on prend 1,500,000. »

De la même manière, les AVEC fonctionnent avec des cotisations hebdomadaires ou mensuelles abordables.

« Je suis dedans depuis 4 ans. Chaque semaine on cotise pour mettre dans la caisse. On a commencé à 600, cette année, on est à 5,100 FCFA. »

- **Simplicité et accessibilité**

Les procédures sont claires, sans paperasse, ce qui est crucial pour les femmes peu alphabétisées ou actives dans l'informel :

« Si tu demandes, on te donne. »

- **Coût abordable**

Les tontines sont gratuites. Les AVEC appliquent des taux modérés (5 à 10 %), bien inférieurs aux taux bancaires. Les pénalités en cas de retard restent faibles (1 000 FCFA au bout de 6 mois), limitant la pression ainsi que les conséquences sociales en cas de défaut (convocations, stigmatisation) et du sentiment de honte.

« Une femme, ce qu'elle dit, c'est ce qu'elle fait. Parce qu'on a honte, on ne veut pas avoir honte. »

Dimension sociale et collective

- **Confiance et soutien mutuel**

Le fonctionnement repose sur des dynamiques de solidarité et de responsabilité collective.

« C'est entre femmes. Si une a un besoin urgent, on lui donne. »

Les réunions sont aussi des moments d'échange, de convivialité et de soutien moral.

Les AVEC proposent des garanties adaptées aux réalités locales, sans exiger de garanties matérielles ou financières classiques, souvent hors de portée des femmes rurales. Parfois, un aval familial est demandé. La garantie repose surtout sur l'épargne, la pression sociale et la responsabilité collective. La solidarité, l'obligation morale et la crainte de perdre la confiance du groupe assurent cette garantie implicite.

Les tontines et les AVEC répondent aux réalités des femmes : revenus irréguliers, pressions familiales, manque de garanties, faible alphabétisation, besoin d'autonomie. Elles remplissent une fonction sociale, économique et psychologique. Plutôt que de les considérer comme des solutions de second plan, il est essentiel de reconnaître leur rôle structurant dans l'inclusion financière des femmes — et de s'en inspirer pour concevoir des services formels mieux adaptés à leurs besoins.

L'usage stratégique de l'argent mobile par les femmes

Les services d'argent mobile sont devenus des outils essentiels dans la vie quotidienne des femmes, aussi bien pour gérer leurs finances personnelles que pour soutenir leurs activités économiques. Prisés pour leur rapidité, leur accessibilité et leur simplicité d'utilisation, ils offrent une solution souple, moderne et sécurisée aux femmes évoluant dans des contextes parfois précaires, notamment dans le secteur informel.

Un outil polyvalent et accessible

Les femmes utilisent les services mobiles pour envoyer ou recevoir de l'argent, faire des dépôts ou des retraits, épargner grâce à des « coffres » sécurisés, ou même accéder à des microcrédits. Cette polyvalence, combinée à la densité du réseau d'agents – y compris en zone rurale – permet aux femmes d'avoir un accès constant à leurs fonds sans se déplacer loin ni interrompre leurs activités.

« On n'a plus besoin d'aller loin, l'agent est juste à côté. »

Paielements marchands facilités

Les entrepreneures apprécient particulièrement les paiements marchands via mobile, qui réduisent les manipulations de cash et sécurisent les transactions. Le paiement par QR code est rapide, fluide, et améliore l'image professionnelle de l'activité :

« Ils scannent et ils paient, la somme vient directement sur le compte. »

Gain de temps et allègement de la charge mentale

L'argent mobile évite des déplacements chronophages et coûteux, en particulier vers les agences bancaires souvent éloignées. Pour les femmes très sollicitées entre travail informel et responsabilités domestiques, ce gain de temps est crucial :

« On peut retirer ou déposer entre deux ventes. Pas besoin de fermer le commerce ni de faire des kilomètres. »

Une épargne flexible, cachée et sécurisée

Les fonctionnalités comme les "coffres" numériques permettent aux femmes d'épargner discrètement, à leur rythme, sans pression ni formalisme. Elles peuvent ainsi mettre de côté de petits montants pour des projets ou des imprévus.

« Je garde un peu chaque semaine dans le coffre, personne ne sait. »

Ce type d'épargne est aussi perçu comme plus sûr que l'épargne en espèces, exposée aux vols ou sollicitations au sein du foyer. Cette option permet également de mettre de l'argent de côté sans le mélanger aux fonds destinés aux dépenses courantes.

Un levier de protection et d'autonomie

Ne pas transporter de liquide diminue fortement les risques d'agression externes, notamment pour les femmes actives sur les marchés, ou internes au sein du foyer. De plus, la discrétion qu'offre l'usage de l'argent mobile leur permet de gérer leurs ressources sans attirer l'attention :

« Aller à la banque, les gens parlent. Avec Orange Money, personne ne sait. »

Dans certains environnements, cette autonomie financière reste socialement mal perçue. L'argent mobile protège donc aussi leur intimité financière. Certaines femmes expliquent que fréquenter une banque peut être mal vu dans leur entourage : elles peuvent être perçues comme prétentieuses, trop ambitieuses ou en quête de pouvoir, ce qui peut susciter des jugements ou des réactions négatives. Les services mobiles leur permettent ainsi de gérer leur argent librement, à l'abri des regards et des pressions sociales, surtout dans des environnements où l'indépendance financière féminine est encore mal vue.

Coût abordable et adoption facilitée

Les faibles coûts – voire la gratuité – de nombreuses opérations rendent les services mobiles accessibles aux femmes ayant de faibles ou irréguliers revenus. Cela favorise un usage fréquent et autonome :

« Même si je n'ai que 1 000 FCFA, je peux l'envoyer. »

Crédit numérique : potentiel sous-exploité

Certaines femmes ont recours à des microcrédits digitaux, jugés faciles à obtenir, rapides et sans lourdeurs administratives. Toutefois, ces services restent peu utilisés, faute d'information, de confiance ou d'adaptation aux besoins réels. L'étude du projet Level One^{29,30} confirme cette faible adoption : à l'exception de crédits téléphoniques, les prêts via mobile money (comme Momo Cash de MTN) sont peu sollicités. La majorité continue de préférer les tontines, les prêteurs informels ou, pour les mieux dotées, les institutions financières classiques.

« J'ai essayé Momo Cash, c'est rapide. Mais pour les gros montants, je vais chez "le Mauritanien"³¹. »

Intégration aux circuits formels

Les partenariats entre opérateurs mobiles et institutions financières (banques, IMF, mutuelles, fonds publics) facilitent une inclusion financière progressive. Deux innovations sont particulièrement appréciées :

- Remboursement de crédits via mobile money, sans se rendre en agence ;
- Bank-to-wallet, pour transférer aisément des fonds entre comptes bancaires et portefeuilles mobiles.

Ces outils renforcent l'ancrage des femmes dans l'écosystème financier tout en respectant leur besoin de flexibilité.

Les services d'argent mobile répondent aux contraintes et aspirations des femmes : autonomie, sécurité, discrétion, gain de temps, simplicité. Bien qu'encore marginal dans le domaine du crédit, leur usage est déjà massif et structurant pour l'inclusion financière féminine. Il est donc essentiel d'en renforcer l'accessibilité, la sécurité et l'adaptation aux réalités des femmes, tout en encourageant les synergies avec les institutions formelles.

Utilisation des services de microfinance

Les institutions de microfinance (IMF) jouent un rôle central dans le soutien aux activités économiques des femmes, en particulier celles issues du secteur informel. En 2023, 31,7 % des 2,3 millions de clients des IMF étaient des femmes, ce qui correspond à environ 731 400 femmes.³² Jugées plus accessibles et mieux adaptées aux réalités féminines que les banques traditionnelles, elles offrent des financements plus importants que les tontines, AVEC ou services

²⁹ L'étude Level One comprend une enquête menée auprès d'un échantillon de 80 personnes. Le nombre exact de femmes interrogées n'a pas été précisé.

³⁰ Gates Foundation, 'L1P Principles and Gender: Insights from Côte d'Ivoire', 2021, disponible ([ici](#))

³¹ Nomination de l'épicier du coin, prêteur informel

³² APIF, 'Rapport Annuel sur l'Inclusion Financière', 2023, disponible ([ici](#))

d'argent mobile, ce qui en fait une solution privilégiée lorsqu'un besoin de capital plus conséquent se présente.

Atouts perçus des IMF

- **Un accès facilité au crédit**

Les femmes considèrent les IMF comme plus souples et réactives que les banques, avec des démarches allégées et des délais de décaissement rapides.

« Dès que tu déposes les documents, c'est rapide. Donc généralement je préfère faire avec les microfinances. »

- **Disponibilité des fonds**

Elles apprécient également la flexibilité horaire qui leur permet d'accéder à leur argent à tout moment.

« Microfinance, n'importe quelle heure, tu vas, on va te donner ton argent. »

- **Incitation à l'épargne**

La condition d'épargne préalable (souvent trois mois) constitue un levier de discipline financière. À terme, certaines femmes parviennent à autofinancer leurs activités, réduisant leur dépendance au crédit.

- **Proximité et services sur le terrain**

Les IMF sont physiquement proches et parfois mobiles : certaines envoient des agents pour les remboursements (service « signer-signer »), facilitant l'accès dans un contexte de contraintes de temps et de mobilité.

« Les microfinances viennent vers nous, elles font les signer-signer par jour. »

- **Conditions de garantie plus souples**

Bien que des garanties soient exigées, elles sont souvent plus souples que dans les banques : cautions solidaires, biens non immobiliers, procédures simplifiées.

- **Communication active et reconnaissance des besoins**

De nombreuses femmes ont du mal à connaître les services financiers disponibles. Les IMF organisent des séances d'information et développent des produits adaptés aux réalités féminines, ce qui renforce la confiance.

« Les microfinances nous aident, ils nous donnent des prêts, et en retour, on leur procure des bénéfices. [...] c'est comme un partenariat. »

Certaines IMF encouragent les clientes rigoureuses via des incitatifs collectifs :

« Ils nous ont donné une opportunité : les femmes qui signaient correctement, ils nous ont prises en groupe [...] C'est comme ça que j'ai pu avoir des prêts. »

Obstacles rencontrés

- Taux d'intérêt jugés élevés

Les taux, parfois autour de 18 %, sont perçus comme excessifs, surtout par celles dont les activités génèrent peu de marge.

« Quand notre activité ne marche pas, on a tendance à travailler pour eux. C'est quand ça marche que nous on gagne un peu. »

- Remboursements rigides et pression financière

L'absence de délai de grâce et les modalités de remboursement fixes indépendantes des cycles d'activité, combinée à la pression forte des institutions (rappels rapides, pénalités immédiates), créent un stress important.

« Il faut donner 150.000 par mois, alors que toi-même tu n'as pas encore vendu. [...] Il faut compter 6 mois de galère ou 1 an. »

- Méfiance en milieu rural

Des expériences de fraude (comptes ouverts puis IMF disparues) ont fortement dégradé la confiance en zone rurale, où les femmes réclament plus de transparence et de garanties. Les femmes urbaines rapportent des interactions globalement positives, celles en milieu rural demandent davantage de transparence, de proximité et de garanties pour rétablir la confiance.

- Manque de transparence

Certaines femmes dénoncent un manque de clarté et des écarts entre les montants annoncés et ceux réellement octroyés.

« Vous nous annoncez une somme, on va faire tous nos calculs, et vous ne nous donnez plus. »

Le renforcement de l'inclusion financière des femmes via la microfinance requiert:

- Réduire les taux d'intérêt ou proposer des produits différenciés selon les types d'activités.
- Adapter les modalités de remboursement aux réalités économiques (grâce aux périodes de flexibilité saisonnière).
- Revaloriser l'offre en milieu rural avec des IMF fiables, mobiles, transparentes et proches des bénéficiaires.
- Renforcer l'information, la transparence et les mécanismes de confiance.

Utilisation des services bancaires

Parmi les femmes interrogées, les services bancaires apparaissent comme les moins sollicités, en raison de multiples barrières à l'entrée et à l'usage. Néanmoins, certaines y recourent ponctuellement, selon des besoins spécifiques. Leur comportement financier reflète une logique pragmatique : elles mobilisent les banques pour sécuriser leur épargne ou recevoir des virements, mais privilégient d'autres solutions – comme les AVEC, les tontines ou l'argent mobile – perçues comme plus souples, accessibles et adaptées à leur réalité quotidienne.

Une épargne de précaution, plus qu'un usage actif

L'épargne constitue l'usage principal des comptes bancaires. En zone urbaine, plusieurs femmes déclarent utiliser leur compte uniquement pour y déposer des économies, recevoir des revenus ou salaires, ou effectuer des retraits occasionnels. Loin d'un outil de gestion financière active, le compte bancaire est souvent perçu comme un simple lieu de conservation des fonds. Comme le souligne une participante :

« [La banque] c'est juste pour garder mon argent. Quand j'ai besoin, je retire. Parce que les paperasses pour les prêts, c'est trop. »

Les principaux freins à l'usage des services bancaires

Les femmes enquêtées évoquent de nombreux obstacles à l'utilisation des services bancaires :

- Procédures longues et peu adaptées

Les démarches de retrait sont perçues comme lourdes, surtout pour de gros montants nécessitant un préavis allant de 72 heures à plusieurs jours. Ces délais sont incompatibles avec les besoins urgents du quotidien.

« Les banques avec les entrepreneurs, c'est un peu compliqué. Quand tu as déposé ton argent là-bas, pour récupérer, c'est trop compliqué. Même ta signature, ils vont refuser. »

« Tu vas garder l'argent en banque, et demain on te dit que l'enfant doit aller à l'école... tu préfères garder ça à côté de toi. »

- Distance des agences bancaires

En milieu rural, l'absence de structures de proximité constitue un frein majeur, certaines vivent « en brousse », souvent très éloignées des structures financières formelles. En zone urbaine ou péri-urbaine, le manque de temps et les multiples responsabilités empêchent souvent les femmes de se rendre à l'agence est donc un facteur déterminant dans le choix de ce service financier.

« Nous on vend, on n'a pas le temps. »

- Exigences documentaires complexes

L'accès au crédit bancaire reste limité aux femmes pouvant fournir de nombreux justificatifs souvent hors de portée des entrepreneures informelles (registre de commerce, garantie, évaluation du stock, localisation formelle du point de vente, etc.).

« Quand je suis allé leur demander un prêt, ils m'ont demandé un registre de commerce, [...] ils m'ont demandé un aval, ils m'ont demandé plein-plein de papier. Je n'ai pas pu les fournir. »

« Je suis allé dans plusieurs banques me renseigner [...]. Mais ce que je voulais faire, le montant qu'ils me demandait pour ouvrir le compte, c'était tellement truc. Quand je suis allé chez [...], ils m'ont facilité, et j'ai ouvert le compte là-bas. »

- Garanties difficiles à mobiliser

En zone urbaine, certaines femmes peuvent mobiliser des actifs personnels (bijoux, terrain, maison), mais en milieu rural, les garanties sont souvent inexistantes ou non formalisées.

L'absence de titres fonciers, les normes coutumières limitant l'héritage foncier des femmes et le manque de liberté à disposer des biens compliquent l'accès au crédit. Même lorsqu'elles possèdent des biens, les femmes n'ont pas toujours la liberté de les vendre ou de les utiliser comme garantie, ce qui limite fortement leur capacité à accéder au crédit bancaire.

« Les terrains n'ont pas de papier, chacun dans le village sait à qui appartient tel terrain. »

« Dans la coutume, les femmes n'héritent pas de la terre. »

- **Faible niveau d'instruction**

L'analphabétisme, particulièrement en zone rurale, constitue un frein à la compréhension et à l'utilisation des services bancaires. Il alimente aussi la méfiance à l'égard des banques.

« Nous sommes aux campements, ce n'est pas nous toutes qui avons fréquenté. »

Le faible niveau d'instruction a plusieurs effets cumulatifs : (1) une plus grande vulnérabilité aux rumeurs négatives à propos des institutions financières – perçues comme opaques ou prédatrices ; (2) une appréhension face aux démarches bancaires, jugées complexes ou intimidantes ; (3) une capacité limitée à comparer les offres, comprendre les contrats, ou tout simplement à se sentir légitimes dans l'univers bancaire.

L'obstacle du faible niveau d'instruction n'est pas propre aux banques, mais ces dernières tendent à offrir des services peu lisibles et peu adaptés aux profils peu ou non alphabétisés, contrairement aux mécanismes informels, où l'échange se fait oralement, dans la langue locale et dans un cadre familial.

- **Revenus faibles et instables**

De nombreuses femmes estiment que leurs revenus sont trop faibles pour justifier l'ouverture d'un compte ou y déposer leur argent.

« Si l'argent n'est pas beaucoup, pourquoi aller déposer à la banque ? »

- **Frais bancaires dissuasifs**

Les coûts liés à l'ouverture, à la gestion et à la tenue des comptes sont perçus comme élevés et découragent les femmes aux ressources limitées.

« Moi, c'est l'agio que je regarde. On te dit : on coupe tant sur le compte courant, tant sur le compte épargne... »

Les services bancaires restent encore largement inaccessibles pour de nombreuses femmes, en particulier celles opérant dans l'économie informelle ou vivant en zone rurale.

À l'inverse, les dispositifs d'épargne et de crédit informels comme les tontines et AVEC répondent efficacement à leurs besoins en matière de flexibilité, de proximité, de rapidité et d'adaptation aux contraintes sociales et économiques. Ces mécanismes illustrent la capacité des femmes à s'organiser collectivement, à faire preuve de discipline financière et à développer des solutions alternatives face à l'exclusion des systèmes financiers formels. Par leur simplicité et leur ancrage communautaire, ils révèlent aussi les limites structurelles du système bancaire actuel, souvent perçu comme rigide, éloigné et inadapté aux réalités quotidiennes de la majorité des femmes.

Utilisation des services non-financiers et structures d'accompagnement

Les femmes entrepreneures, notamment à Abidjan, expriment un besoin marqué

d'accompagnement non-financier. Si certaines disposent de moyens financiers, elles rencontrent toutefois des difficultés à structurer leur épargne, à planifier leurs dépenses ou à distinguer bénéfices et fonds de roulement. Cette situation alimente une forte demande d'appui pratique à la gestion financière. Comme le souligne une participante :

« J'aimerais que les banques nous envoient des formateurs pour nous accompagner dans la gestion, parce que ce n'est pas facile. Il y a des femmes qui ont les moyens, mais qui n'arrivent pas à s'organiser pour faire les épargnes et tout. »

Certaines envisagent même de recourir à une assistance individuelle pour améliorer leur gestion :

« Personnellement je n'ai pas une bonne gestion financière, donc j'ai pensé à prendre quelqu'un qui peut m'aider sur ce côté. »

En milieu rural, les besoins sont encore plus importants, du fait du niveau élevé d'analphabétisme et du poids des perceptions sociales. Plusieurs types d'accompagnement sont plébiscités :

- Renforcement du leadership

Les femmes rurales bénéficient grandement de formations en leadership, qui leur permettent de développer l'estime de soi, de surmonter les barrières sociales et d'affirmer leur rôle économique. Ces espaces favorisent une prise de conscience personnelle et une affirmation dans les sphères économiques et communautaires.

- Éducation financière de base

L'accès limité à l'instruction rend difficile la compréhension des services financiers. L'éducation financière est perçue comme une priorité, notamment pour identifier les bénéfices de l'épargne, comparer les offres, éviter les arnaques et développer des comportements financiers plus sûrs.

- Accompagnement à la gestion du foyer

Certaines structures, notamment les coopératives, mutuelles et initiatives publiques, proposent des accompagnements élargis incluant la gestion des relations intrafamiliales et des rôles genrés, contribuant à prévenir les conflits dans les ménages.

« La Coopec aide plus les gens de la coopérative que les banques [...] On vient vous donner des formations sur la manière de gérer ton foyer, la Coopec fait tout ça. »

- Implication des hommes

En zone rurale, la résistance de certains conjoints constitue un frein à l'autonomisation économique des femmes. Des actions de sensibilisation ciblant les hommes sont jugées essentielles pour lever ces blocages et favoriser l'inclusion des femmes dans l'économie locale. Les acteurs consultés soulignent l'importance d'impliquer les hommes afin de favoriser une meilleure compréhension des bénéfices liés à l'inclusion économique des femmes.

- Alphabétisation fonctionnelle

L'analphabétisme, qui touche environ 60 % des femmes en milieu rural, est perçu comme le principal obstacle à l'inclusion financière. Une femme lettrée est davantage en mesure de défendre ses intérêts, comprendre les produits financiers et gagner en autonomie :

« Une femme lettrée peut prendre confiance en elle, mieux défendre ses intérêts toute seule [...] et comprendre rapidement l'intérêt de la banque. »

- **Appui à l'ouverture et à l'utilisation de comptes**

Les femmes rurales demandent un accompagnement concret pour ouvrir un compte bancaire à leur nom et savoir l'utiliser, notamment en raison de leurs faibles compétences numériques et financières, et de la complexité perçue des démarches.

- **Information sur les services digitaux**

Plusieurs femmes ignorent que les services d'argent mobile permettent d'accéder au crédit. D'autres expriment des craintes liées à la perte de leur téléphone, qu'elles associent à la perte de leur argent. Ces éléments soulignent un besoin important de sensibilisation sur les fonctionnalités, les avantages et les risques des services financiers numériques.

En somme, les besoins exprimés en matière de services non-financiers soulignent que l'inclusion financière des femmes ne peut se limiter à l'accès aux produits financiers.

Un accompagnement adapté, combinant éducation, renforcement de capacités, et prise en compte du contexte socioculturel, est essentiel pour lever les freins à l'autonomie économique des femmes, en particulier en milieu rural. Ces services non-financiers constituent des leviers indispensables pour renforcer la confiance, la compréhension des mécanismes financiers et l'appropriation des outils disponibles, condition préalable à une inclusion financière véritablement transformative.

2.2.3. Synthèse des besoins et des contraintes des femmes

L'analyse qualitative des entretiens menés avec les femmes en milieu urbain et rural met en lumière une diversité de besoins et de contraintes influençant leur choix et comportement dans l'accès et l'usage des services financiers. Pour structurer ces éléments, une distinction analytique a été opérée entre besoin et contrainte, même si, dans certains cas, un besoin non satisfait peut se transformer en contrainte, et inversement.

Définitions méthodologiques

- **Besoins** : Il s'agit des attentes exprimées par les femmes en lien avec les services financiers. Ils renvoient à ce que les femmes souhaiteraient pouvoir faire ou obtenir pour améliorer leur situation financière, leurs activités économiques ou leur autonomie.
- **Contraintes** : Ce sont les obstacles identifiés par les femmes elles-mêmes (ou par les acteurs consultés) qui limitent, compliquent ou empêchent l'accès, l'usage ou la maîtrise des services financiers. Les contraintes sont souvent liées à des facteurs structurels (éloignement géographique, procédures complexes, coûts élevés), institutionnels (perceptions sociales, discriminations), ou individuels (faible littératie financière, ressources limitées).

Il est important de noter qu'un même élément peut être considéré tour à tour comme besoin (ce

qui manque) ou contrainte (ce qui bloque) selon le point de vue et le contexte d'analyse. Par exemple, le besoin de formation financière peut refléter une attente en milieu urbain, tandis qu'en milieu rural, son absence devient une contrainte majeure à l'usage des services financiers.

Tableau 3 : Récapitulatif des besoins exprimés par les femmes

Domaines		Besoins spécifiques
1	Financement	- Financement initial pour démarrer une activité génératrice de revenus - Tickets de financement faibles adaptés aux petits projets - Capacité à mobiliser l'épargne comme levier de financement
2	Accessibilité et abordabilité	- Proximité géographique des points de service - Possibilité d'accéder à ses fonds à tout moment - Coûts de transaction et taux d'intérêt abordables
3	Simplicité et rapidité	- Procédures simples, claires et rapides pour le dépôt, le retrait et l'accès au crédit - Transparence sur les conditions et les frais
4	Adaptabilité	- Modalités de remboursement adaptées au cycle de l'activité (notamment agricole) - Conditions de garantie allégées et mieux adaptées aux réalités féminines
5	Capacitation non-financière	- Formations en gestion financière et managériale - Alphabétisation fonctionnelle - Accompagnement à la gestion du foyer - Sensibilisation des hommes à l'autonomie économique féminine
6	Formalisation	- Accompagnement à la formalisation des activités économiques - Accès à des services d'enregistrement ou de reconnaissance administrative
7	Culture et confiance	- Possibilité de s'adresser à des femmes (agents de proximité, formatrices) - Discrétion dans les transactions financières - Sentiment d'appartenance, de sécurité et de confiance envers les services financiers
8	Technologie	- Sensibilisation à l'usage des services mobiles, notamment sur les options de crédit mobile - Sécurisation des transactions numériques (perte de téléphone, confidentialité)

Tableau 4 : Récapitulatif des contraintes à l'inclusion financière des femmes

Domaines		Contraintes identifiées
1	Accessibilité	- Revenus trop faibles pour supporter les taux d'intérêt élevés - Revenus irréguliers rendant les échéances de remboursement difficiles à respecter - Éloignement des agences et points de service - Tickets de financement trop élevés par rapport aux besoins réels

2	Informalité et documentation	- Absence de documents d'identité - Absence de documents d'enregistrement d'activité
3	Complexité des procédures	- Processus d'ouverture de compte, de crédit ou d'épargne jugés complexes et opaques - Manque d'accompagnement personnalisé dans la compréhension des démarches
4	Compétences	- Faible niveau d'éducation financière - Analphabétisme fonctionnel important, notamment en zone rurale - Difficulté d'accès à l'information pertinente sur les services disponibles
5	Technologie	- Accès restreint aux outils numériques (téléphones, internet, applications) - Méconnaissance des fonctionnalités des services mobiles - Craintes liées à la sécurité numérique (perte du téléphone = perte des fonds)
6	Culture et pressions sociales	- Influence ou interdiction du conjoint concernant l'usage des services financiers - Pressions familiales ou communautaires sur la gestion des revenus - Faible estime de soi ou absence d'habitude à interagir avec des institutions formelles



3 | Diagnostic des normes sociales

3 | Diagnostic des normes sociales

Dans le cadre de ce diagnostic, trois normes sociales clés ont été retenues pour un approfondissement analytique à travers un exercice de profilage détaillé. Ce choix repose sur l'analyse de dix sept normes secondaires recensées auprès des acteurs de l'offre et de la demande de services financiers. Ces normes secondaires ont été regroupées en fonction de leur récurrence, de leur pouvoir structurant sur les comportements observés, ainsi que de leur pertinence pour l'inclusion financière des femmes.

Définition méthodologique

- **Normes sociales** : Elles désignent les règles sociales qui définissent les comportements sociaux attendus des femmes. Dans le contexte du comportement financier des femmes, trois normes sociales principales ont été identifiées comme structurantes.
- **Normes secondaires** : Ce sont des manifestations des normes sociales dans les interactions sociales quotidiennes. Elles prennent la forme d'attentes, de jugements ou de perceptions sociales à l'égard des femmes.
- **Comportement** : Ce sont les attitudes, décisions et pratiques adoptées par les femmes dans leur vie sociale et financière. Ces comportements sont souvent le résultat de l'intériorisation des normes sociales et secondaires.
- **Contraintes** : Il s'agit des obstacles — souvent invisibles mais puissants — qui limitent l'accès des femmes aux services financiers. Ces barrières sont directement ou indirectement induites par les normes sociales et secondaires. Ces contraintes participent au maintien des inégalités économiques entre les femmes et les hommes.

Figure 2 : « Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »



Figure 3 : « Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »

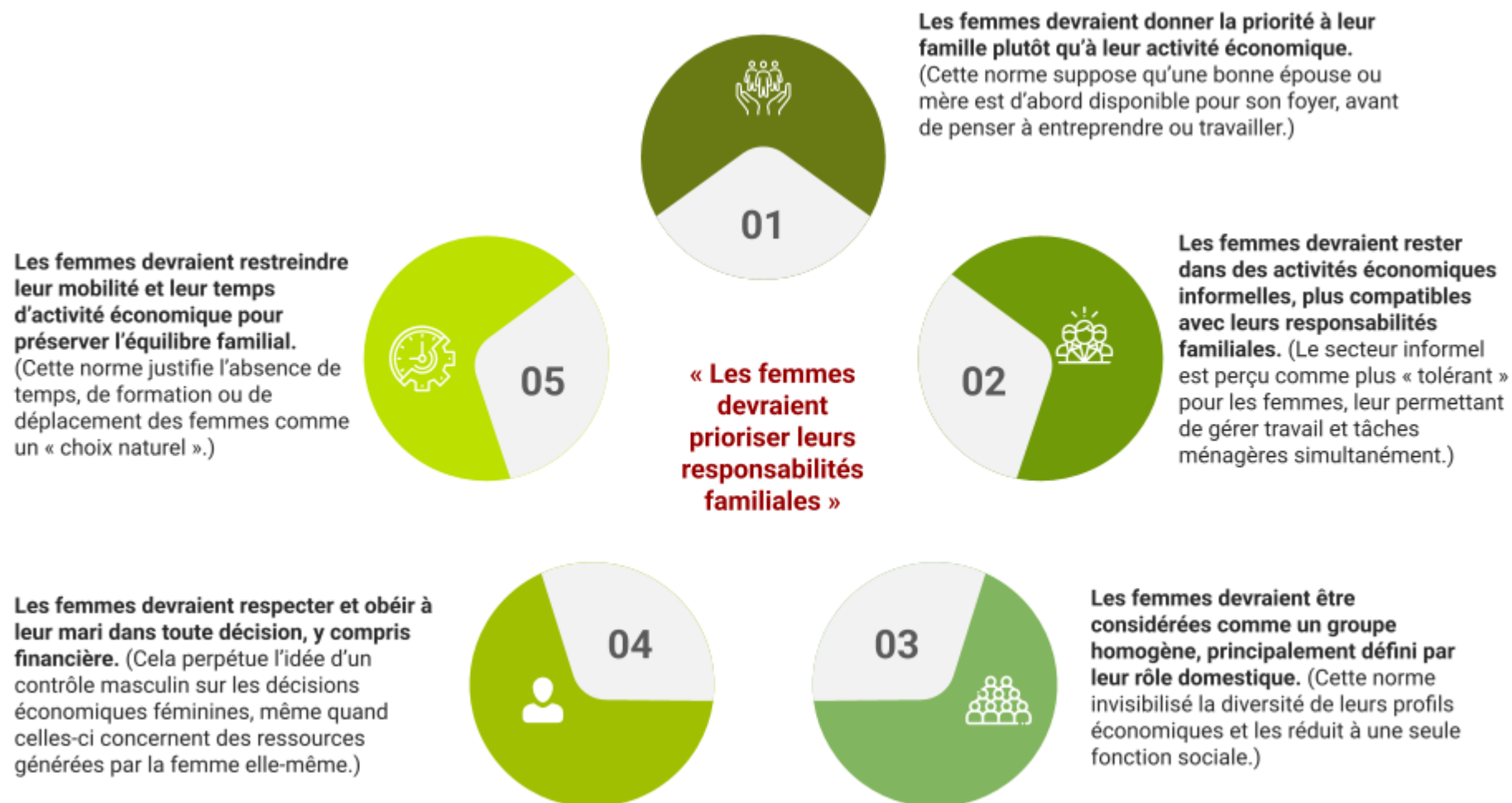
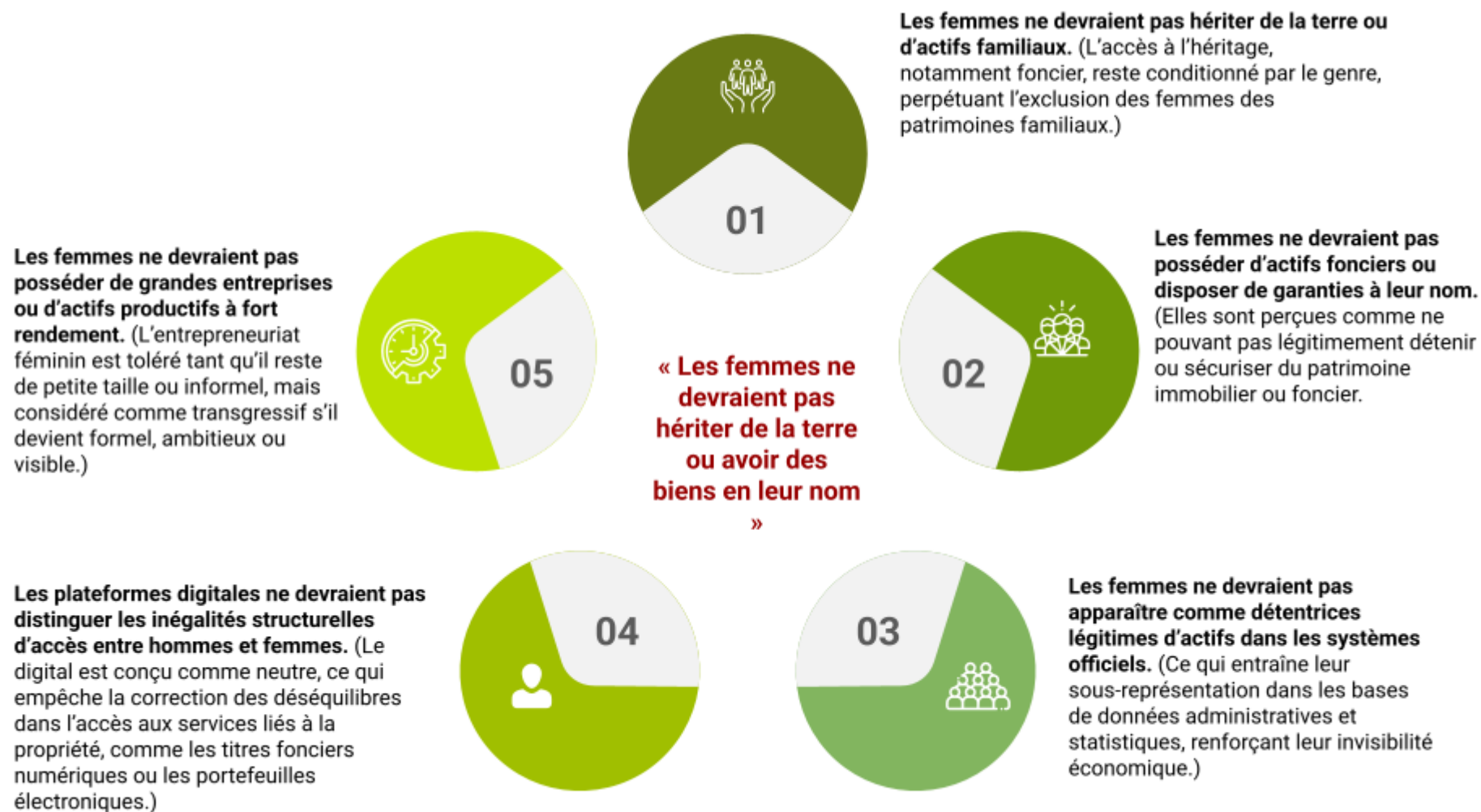


Figure 4 : « Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »



Les trois normes sélectionnées se distinguent par leur influence transversale sur les dynamiques d'accès, d'usage et de conception des services financiers. Le profilage de chaque norme vise à expliciter ses fondements sociaux, ses manifestations comportementales, les sanctions associées, les exceptions identifiées, ainsi que les implications spécifiques sur l'offre et la demande de services financiers. Cette démarche permettra d'éclairer les opportunités d'intervention et de formuler des recommandations ciblées dans le chapitre suivant.

3.1. Méthodologie de profilage des normes sociales

Le profilage s'inscrit dans l'analyse des normes sociales limitant l'inclusion financière des femmes. Il vise à comprendre les attentes sociales implicites ou explicites qui structurent les comportements des femmes, influencent leur accès et leur utilisation des services financiers, et façonnent les pratiques des institutions financières également.

Chaque norme est analysée selon les dimensions suivantes :

- ❖ Sa formulation sociale (attente normative)
- ❖ Son origine historique ou culturelle
- ❖ Les attentes sociales associées (empiriques et normatives)
- ❖ Les comportements rationnels qu'elle génère
- ❖ Les sanctions sociales lorsqu'elle est transgressée
- ❖ Les exceptions et évolutions observées
- ❖ Son impact sur les comportements financiers des femmes
- ❖ Les manifestations du côté de l'offre
- ❖ Leur force et leur prévalence
- ❖ Et enfin, les chaînes causales concrètes permettant d'identifier des leviers d'intervention

3.2. Profilage des normes sociales

3.2.1. Norme sociale : « Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »

a. Origine de la norme

Cette norme puise ses racines dans un système patriarcal où l'homme est considéré comme le chef de famille et le principal décisionnaire, notamment sur les questions financières. L'autonomie financière féminine est perçue comme une menace à l'équilibre du couple ou à l'ordre social établi. Cette vision repose sur des représentations sociales largement partagées, selon lesquelles la femme doit rester dépendante économiquement de son mari ou de sa famille. Elle est renforcée par des stéréotypes sur l'incapacité des femmes à gérer l'argent ou à prendre des décisions rationnelles en matière financière.

« C'est une histoire de tradition où on dit que l'homme est toujours au-dessus. »

Pour maintenir leur statut, certains hommes recourent à des stratégies de contrôle, allant jusqu'à confisquer les revenus de leur conjointe, à interdire toute activité extérieure, et même même interdire à leurs femmes d'avoir des amies, craignant que ces dernières ne leur insufflent des idées d'indépendance. Des formes de violence économique ou psychologique peuvent survenir pour limiter leur autonomie. Dans certains villages, des notables vont jusqu'à s'opposer à des initiatives de soutien à l'entrepreneuriat féminin, considérées comme une menace à la stabilité sociale.

Cette norme est également renforcée par des stéréotypes de genre : les femmes sont souvent perçues comme incapables de gérer correctement des finances ou de prendre de bonnes décisions financières, ce qui justifierait, selon certains, qu'elles soient exclues de toute responsabilité économique, y compris de l'éducation financière.

Cette norme est présente dans tous les milieux de résidence, et particulièrement dans les zones rurales. On la retrouve largement au sein des populations peu instruites et dans certains contextes religieux ou culturels fortement marqués par la hiérarchie de genre. Dans les milieux urbains, des traces de cette norme persistent, notamment dans la pression sociale exercée sur les femmes financièrement autonomes.

b. Sanctions induites

Lorsqu'une femme adopte un comportement jugé non conforme à cette norme, plusieurs types de sanctions peuvent s'appliquer :

- ❖ **Stigmatisation sociale** : L'autonomie est assimilée à de l'arrogance ou à un manque de respect. La femme est perçue comme "trop indépendante", "trop libre" ou "dominante".
« La plupart des hommes se disent que quand les femmes ont l'argent, elles sont impolies, elles ne sont pas soumises. »
- ❖ **Tensions conjugales** : L'autonomie économique peut entraîner des conflits de couple, allant jusqu'à la violence domestique, au retrait du soutien financier par le conjoint, ou à la séparation.
- ❖ **Hostilité de la belle-famille ou de la communauté** : La réussite économique d'une femme peut être mal perçue, notamment si elle éclipse la réussite de son mari. Cela peut entraîner des critiques, des accusations d'insoumission ou de déséquilibre dans les rapports de couple.
« Les parents du monsieur vont dire que tu commandes ton mari. Si tu as agrandi ton commerce alors que ton mari n'a pas encore construit au village, ils vont penser mal de toi. »

c. Comportements induits chez les femmes

Face à cette norme et aux sanctions associées, plusieurs comportements d'adaptation sont observés :

- ❖ **Négociation avec le mari** : Beaucoup de femmes acceptent la nécessité d'obtenir l'accord de leur mari avant toute décision financière. Certaines renoncent complètement à utiliser les services formels pour éviter le conflit. La plupart des femmes, notamment en zones rurales, reconnaissent l'autorité du mari comme légitime et acceptent que toute décision financière nécessite son aval. La Présidente d'une Union de femmes estime qu'environ 40 % des membres demandent l'avis de leur mari avant d'ouvrir un compte, soit par respect de son autorité, soit au moins pour l'informer.
« Même si tu as les moyens, le chef de famille est là, c'est l'autorité. Il faut demander son avis. »
- ❖ **Stratégies de contournement** : Lorsque l'accord du conjoint est refusé, certaines femmes mobilisent des intermédiaires (parents, leaders religieux) pour convaincre, ou prendre des décisions en secret.

- ❖ **Recherche de discrétion** : D'autres préfèrent cacher leurs revenus ou leurs décisions économiques pour préserver leur autonomie sans confrontation.

« Si je lui montre, il va me demander de l'utiliser... mes objectifs vont tomber dans l'eau. »

d. Manifestations dans le comportement financier

Les comportements induits par la norme se traduisent par une relation prudente, souvent cachée, avec les services financiers :

- ❖ **Préférence pour des mécanismes informels ou discrets** : Les tontines, les AVEC, ou les services digitaux simples (mobile money) sont privilégiés, car ils permettent une utilisation plus confidentielle.
« Dans les tontines, tu peux prendre crédit sans que monsieur ne sache. Même dans Orange Tic-Tac, tu peux prendre crédit tranquillement. »
- ❖ **Faible recours au crédit formel** : Les femmes évitent les crédits bancaires, notamment ceux nécessitant un garant, une justification familiale ou une visibilité dans la communauté.
- ❖ **Utilisation restreinte de comptes bancaires** : Même lorsqu'elles détiennent un compte, les femmes peuvent éviter de l'utiliser pour certaines transactions afin d'éviter d'attirer l'attention de leur entourage.
- ❖ **Épargne ciblée sur les besoins du foyer** : Les femmes autonomes économisent ou investissent en priorité pour des objectifs jugés légitimes par la société (éducation des enfants, santé, alimentation), ce qui limite leur capacité à construire un capital personnel.

e. Manifestations côté offre

La norme influence également le comportement des institutions financières, souvent de manière inconsciente :

- ❖ **Faible segmentation par genre** : Peu d'institutions conçoivent des produits spécifiquement pensés pour répondre aux besoins d'autonomie des femmes ou des produits pour renforcer la confidentialité ou l'autonomie financière des femmes, tels que les comptes séparés, les options de confidentialité ou des produits co-développés avec des femmes leaders communautaires. et ne font pas d'efforts pour adapter les procédures et canaux de distribution aux besoins de femmes
- ❖ **Exigence d'un aval ou d'un garant masculin** : Certaines pratiques commerciales supposent que la femme ne peut engager seule une responsabilité financière.
- ❖ **Sous-investissement dans la clientèle féminine** : Les femmes sont perçues comme une clientèle plus risquée, moins rentable ou plus difficile à approcher, en raison de leur "dépendance" présumée ou de leur discrétion économique.
« Ils se disent que la femme est fragile, elle va dilapider l'argent. S'il y a une petite situation, elle va paniquer. »
- ❖ **Absence de données genrées** : Le manque de suivi désagrégé empêche de mieux comprendre et d'adresser les besoins spécifiques des femmes.

- ❖ **Invisibilisation de la performance féminine** : Les réussites économiques féminines, bien que réelles (taux de remboursement élevé, rigueur budgétaire), sont peu mises en avant ou valorisées.

f. Exceptions et dynamiques d'évolution

Malgré sa prévalence, la norme montre des signes d'assouplissement, notamment dans certains contextes :

- ❖ **Acceptation progressive de l'autonomie féminine**: Malgré sa prévalence, la norme selon laquelle les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement montre des signes d'assouplissement, notamment lorsque les bénéfices économiques deviennent visibles. Certains conjoints reconnaissent la légitimité de l'autonomie financière de leur épouse lorsque celle-ci contribue efficacement au bien-être du foyer, sans perturber l'équilibre familial. Des femmes économiquement actives, qui continuent d'assumer leurs responsabilités domestiques, sont ainsi perçues plus favorablement. Ce processus d'acceptation repose sur la démonstration de résultats tangibles (revenus, épargne, investissement utile).

« Si tu as agrandi ton commerce alors que ton mari n'a pas encore construit au village, ils vont penser mal de toi. Mais si tu t'occupes de la famille, ils t'acceptent. »
- ❖ **Renforcement des capacités individuelles et émergence de nouveaux modèles**: L'éducation apparaît comme un facteur clé de transformation. La scolarisation croissante des filles, contribue à remettre en cause cette norme. Les jeunes femmes instruites s'affirment davantage comme actrices économiques autonomes, revendiquent leur droit à décider et comprennent mieux l'intérêt des services financiers formels. Cette dynamique est renforcée par l'émergence de rôles modèles (présidentes d'AVEC, entrepreneures), qui inspirent d'autres femmes et légitiment leur autonomie.
- ❖ **Reconnaissance progressive de la capacité de gestion des femmes** : Les institutions financières reconnaissent de plus en plus la fiabilité des femmes, notamment leurs bons taux de remboursement, souvent supérieurs à ceux des hommes. Les exemples sont nombreux : des parties prenantes interrogées ont indiqué que *« les femmes ont une meilleure discipline financière que les hommes »* et que *« les banques sont conscientes que les femmes remboursent leurs prêts, même mieux que les hommes »*; une microfinance a indiqué un taux de défaut de remboursement plus faible chez les femmes que chez les hommes; le Fonds D'appui Aux Femmes de Côte D'ivoire (FAFCI) a annoncé un taux de remboursement de près de 98 %.³³

Toutefois, elles perçoivent également cette clientèle comme plus exigeante en termes d'accompagnement, de suivi individualisé et d'adaptation des produits. Les gestionnaires, souvent peu formés ou outillés pour répondre à ces spécificités, peinent à en faire une priorité stratégique.
- ❖ **Redéfinition des rapports de genre dans le couple**: Certaines femmes déclarent ne plus craindre la sanction sociale liée à la désobéissance ou au divorce, et envisagent la séparation comme une option en cas de blocage systématique de leur autonomie. L'autonomie

³³ Portail Officiel du Gouvernement de Côte d'Ivoire, 'Autonomisation : Plus De 360 000 femmes ont bénéficié du Fonds D'appui Aux Femmes de Côte D'ivoire', 2023, disponible ([ici](#))

financière devient un outil de sécurité personnelle, notamment face à l'instabilité conjugale (désengagement du conjoint, décès, séparation). Cette évolution traduit une transformation des rapports de pouvoir, où la dépendance financière n'est plus perçue comme une fatalité.

En parallèle, les perceptions masculines évoluent lorsque les résultats concrets sont visibles : certains hommes deviennent plus favorables à l'autonomisation économique de leur épouse après avoir observé leur rigueur financière, leur contribution au foyer, et leur maintien des rôles familiaux.

« *Le mythe est brisé.* »

« *Ils se rendent compte qu'on peut aider sans leur manquer de respect.* »

Ce retournement progressif montre que les comportements peuvent évoluer lorsque les croyances sont confrontées à des preuves concrètes de réussite. L'impact économique devient ainsi un levier de transformation des rapports de genre.

Encadré 1 : Analyse de la force et la prévalence de la norme

Cette norme repose sur l'idée socialement admise que les femmes ne doivent pas contrôler ou gérer seules des ressources financières. Elle est **hautement prévalente**, c'est-à-dire largement partagée dans l'ensemble de la société, même si son expression varie selon les contextes et les acteurs. Sa **force** est en revanche **variable** : dans certains cas, les sanctions sont explicites (réprobation sociale, conflits conjugaux, confiscation de revenus), tandis que dans d'autres, la norme est en cours de redéfinition.

1. Du côté des femmes, cette norme donne lieu à des **stratégies de négociation ou de contournement** : certaines cachent leurs revenus ou cherchent des produits discrets (mobile money, tontines), d'autres s'appuient sur des figures d'autorité pour légitimer leur autonomie.
2. Les groupes de référence – maris, belle-famille, leaders communautaires – jouent un **rôle ambivalent** : certains bloquent toute forme d'indépendance, d'autres l'acceptent, tant qu'elle reste subordonnée aux intérêts du foyer (certains maris refusent catégoriquement que leur épouse travaille, tandis que d'autres l'acceptent par impératif économique, à la condition cependant qu'elle contribue aux dépenses du foyer).
3. Du côté des institutions financières, l'absence de **segmentation genrée**, l'utilisation de **critères d'éligibilité rigides** et la **neutralité** apparente des produits traduisent une vision où les femmes ne sont pas perçues comme des actrices économiques autonomes.
4. Le régulateur, en ne produisant pas de **données sexospécifiques** ni d'incitations à l'inclusion genrée, contribue à entretenir cette invisibilité.

Implications

Le fait que cette norme soit **prévalente mais avec force variable** crée un momentum stratégique : c'est une norme dominante, mais qui commence à être remise en cause – notamment en milieu urbain et chez certaines générations. Cela signifie que :

1. Des interventions sont possibles, à condition de ne pas confronter la norme frontalement, mais d'**agir de manière pragmatique et graduelle** (ex. : offrir des produits discrets, accompagner les maris, valoriser les bénéfices économiques pour le foyer) ;
2. Il est important de **mobiliser les groupes de référence** (notamment les hommes ouverts au

- changement) comme alliés, pour éviter toute dissonance qui saboterait les effets attendus ;
3. Les institutions financières doivent être accompagnées pour **intégrer une approche différenciée du risque**, de l'autonomie et de la rentabilité féminine, au lieu de prolonger des stéréotypes implicites.

Cette norme, bien qu'ancrée, n'est ni figée ni homogène. Elle représente un levier d'impact important pour améliorer l'autonomie financière des femmes, si les interventions tiennent compte à la fois de son enracinement et de ses fissures.

Figure 5 : Comportements et contraintes du côté de la demande

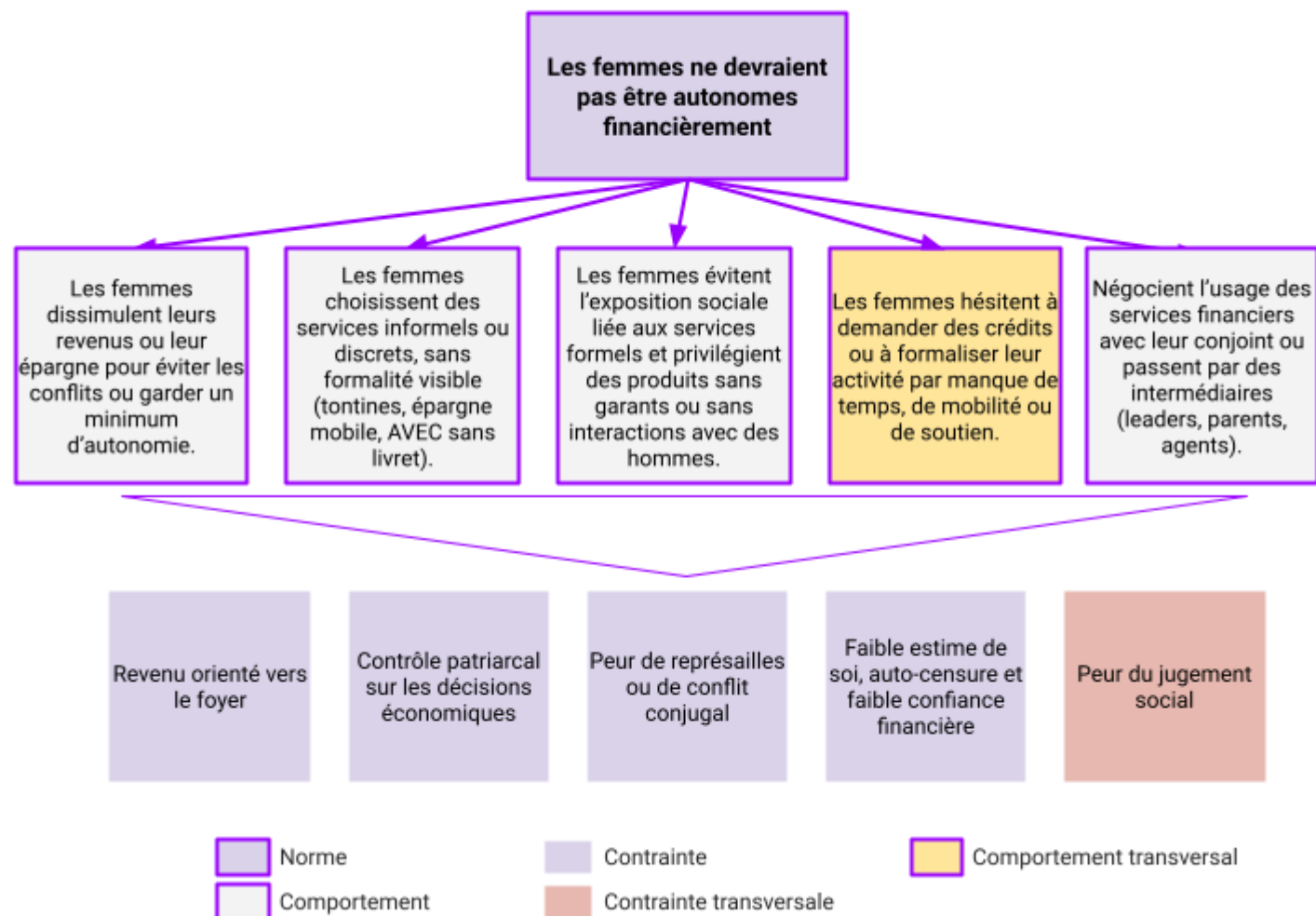
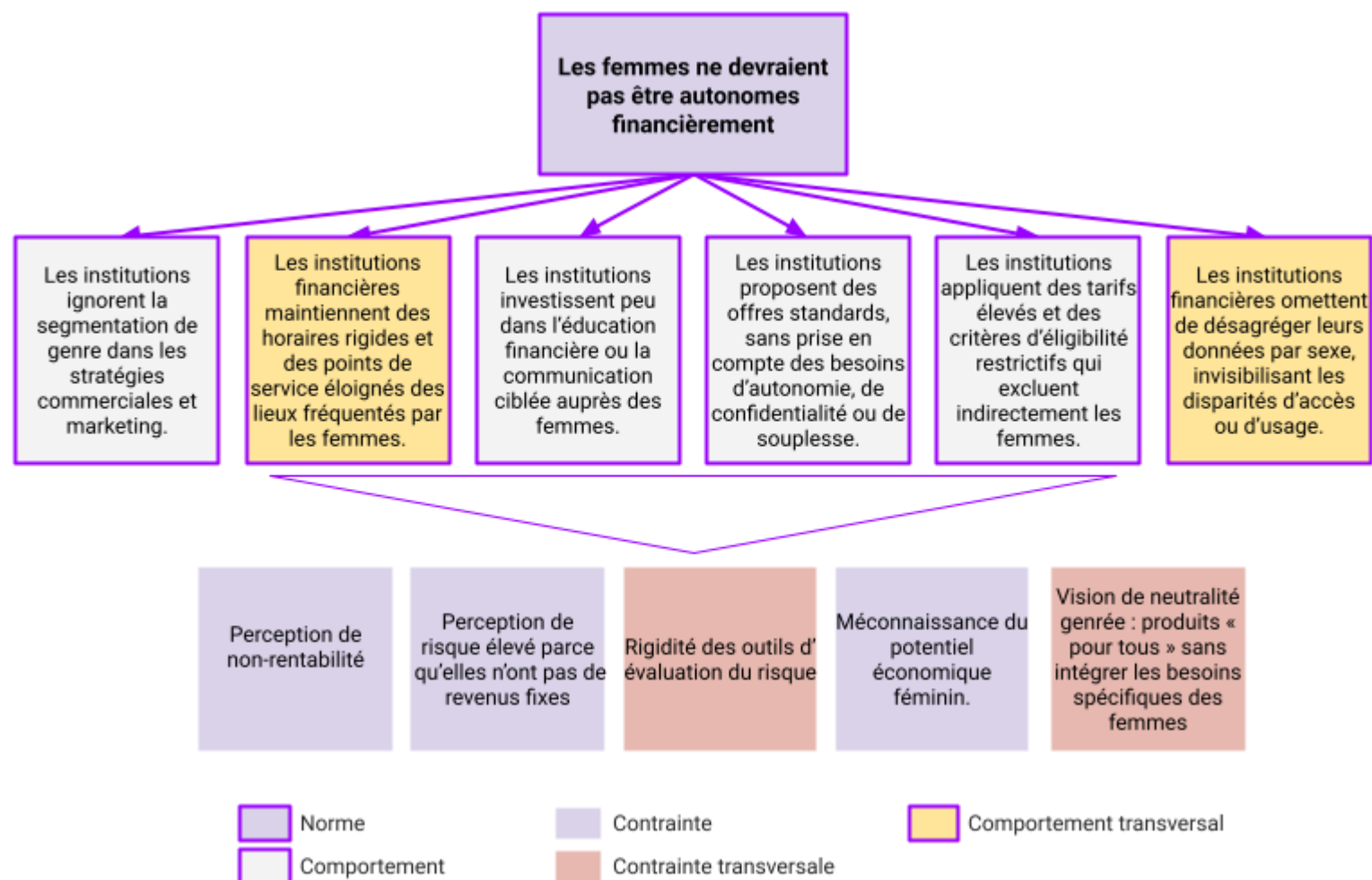


Figure 6 : Comportements et contraintes du côté de l'offre



3.2.2. Norme sociale : « Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »

Cette norme repose sur une division genrée du travail qui attribue aux femmes le rôle central dans la gestion du foyer, de l'éducation des enfants, et du bien-être familial. Le travail domestique est ainsi vu comme leur responsabilité première, quelle que soit leur situation économique.

« Une bonne femme est avant tout une bonne mère et une épouse dévouée. »

a. Origine et prévalence de la norme

Cette norme impose aux femmes de privilégier leur rôle domestique avant toute activité économique, influençant à la fois leurs comportements et la manière dont les institutions les perçoivent et les servent. Elle trouve ses racines dans :

- ❖ **Des traditions patriarcales** assignant la sphère privée aux femmes et la sphère publique aux hommes ;
- ❖ **Des normes religieuses et culturelles** qui valorisent la maternité et le sacrifice féminin ;
- ❖ **Un système éducatif et social** qui reproduit ces rôles dès l'enfance.

Cette norme implique une perception et des attentes vis-à-vis des femmes :

- ❖ **Attentes normatives** : Une bonne épouse est celle qui met son foyer en priorité. Les professionnelles ou entrepreneures par exemple, sont supposées donner la priorité à leur famille plutôt qu'à leur travail ou entreprise. Cela inclut le temps mais aussi les ressources. Les femmes actives générant des revenus sont socialement tenues de le consacrer en priorité aux dépenses du ménage (alimentation, scolarité des enfants, soins de santé, charges domestiques) renforçant ainsi leur rôle de soutien familial plutôt que de sujet économique autonome. Cette attente sociale les prive souvent de la possibilité d'épargner pour elles-mêmes, d'investir dans leur propre développement ou de construire une sécurité financière individuelle. De plus, la scolarisation des filles reste perçue comme secondaire, en particulier dans les zones rurales.

Selon un rapport de l'OCDE, 74 % de la population estime que le travail domestique incombe exclusivement aux femmes, 95 % considèrent que la participation aux tâches ménagères est une composante essentielle de l'éducation des filles.³⁴ 91 % des hommes et 96 % des femmes estiment qu'une femme mariée ne peut quitter son domicile qu'avec la permission de son mari.³⁵

« La majorité des femmes autour de moi s'occupent d'abord de leur maison, donc je dois faire pareil. »

❖ **Croyances implicites** :

- Une femme qui réussit professionnellement au détriment de sa famille est mal vue.
- Il est normal qu'une femme mariée demande l'autorisation pour sortir ou travailler.

³⁴ OCDE, 'Institutions sociales et égalité femmes-hommes en Côte d'Ivoire, Rapport Pays SIGI', 2022, disponible [\(ici\)](#)

³⁵ Ibid.

- Le revenu d'une femme doit être utilisé d'abord pour le foyer.

b. Sanctions induites

Lorsque les femmes ne se conforment pas à cette norme, elles s'exposent à :

- ❖ **Stigmatisation sociale et jugements moraux** : Les femmes qui exercent une activité à l'extérieur du foyer sont souvent perçues comme manquant à leurs devoirs de "femmes".
« Elle néglige ses enfants. » ; « Elle n'est pas une vraie femme. »
- ❖ **Tensions conjugales** : Le fait de ne pas accorder la priorité aux responsabilités domestiques, au profit d'activités extérieures, peut être perçu comme une transgression des rôles attendus, entraînant des conflits conjugaux pouvant aller jusqu'à la violence ou à la séparation. Dans certains cas, le conjoint n'accepte pas que leur femme participe aux dépenses du ménage.
- ❖ **Des restrictions imposées par son entourage** : Interdiction de sortir, de continuer une activité, de participer à des groupes d'épargne. Certaines femmes sont contraintes d'abandonner une activité jugée incompatible avec leurs obligations domestiques.

c. Comportements induits chez les femmes

- ❖ **Double charge de travail** : Les femmes cumulent travail rémunéré et tâches ménagères (5h/jour en moyenne contre 1,3h pour les hommes).³⁶
« La tradition nous influence. Moi je vais au travail, mais généralement, dans notre communauté, on mange le foutou à 18 heures. Si tu es encore au magasin, c'est un problème. »
- ❖ **Choix d'activités compatibles** : Les femmes privilégient des AGR proches du foyer ou flexibles, voire informelles.
- ❖ **Utilisation des revenus** : Les revenus sont orientés prioritairement vers les dépenses du ménage.
- ❖ **Auto-censure économique** : Certaines femmes limitent volontairement leur développement entrepreneurial pour ne pas "déséquilibrer" leur rôle au sein du foyer. L'éducation des filles étant souvent jugée non prioritaire, de nombreuses femmes disposent d'un faible niveau de formation formelle, ce qui limite leur accès à des activités économiques plus rentables. Par extension, les femmes ont généralement des compétences faibles en gestion financière. Une fois adultes, le cumul des responsabilités domestiques et économiques limite leur disponibilité (temps, disposition mentale, moyens) pour apprendre à utiliser les services financiers formels.
- ❖ **Honte associée à l'échec économique** : Les femmes sont sensibles au jugement social, et évoquent la crainte de la honte si elles n'arrivent pas à cumuler activité professionnelle et charges familiales.

d. Manifestations dans le comportement financier

³⁶ OCDE, 'Institutions sociales et égalité femmes-hommes en Côte d'Ivoire, Rapport Pays SIGI', 2022, disponible ([ici](#))

- ❖ **Faible recours au crédit formel** : Crainte de ne pas pouvoir respecter les échéances, peur de sanctions sociales si l'entreprise échoue. La crainte de ne pas pouvoir "tout gérer" alimente la méfiance vis-à-vis du crédit.
- ❖ **Préférence pour des services discrets et sociaux**: Mobile money, tontines, AVEC sont privilégiés car moins chronophages et sans justification requise. Les sanctions sociales induites par cette norme peuvent décourager les femmes d'utiliser les services financiers formels. Elles se tournent vers les tontines et les AVEC, car elles offrent un réseau de solidarité. Ils deviennent un espace sûr où les femmes peuvent échanger des conseils, partager leurs difficultés, se soutenir mutuellement et renforcer leur confiance en elles.
- ❖ **Préférence pour des services abordables et accessibles**: Beaucoup de femmes privilégient des services financiers simples, rapides et sans formalités lourdes. Ces services doivent s'intégrer facilement dans un quotidien déjà chargé par les obligations familiales. Les femmes recherchent avant tout des outils compréhensibles, sans complexité administrative ni frais cachés – comme les services mobiles, les tontines, les AVEC ou certaines institutions de microfinance. Même parmi les femmes plus instruites, notamment en milieu urbain, la clarté des procédures et la transparence des coûts constituent des critères décisifs de choix. La simplicité n'est donc pas perçue comme un manque d'ambition, mais comme une condition essentielle pour gérer efficacement leurs finances dans un contexte de temps contraint et de charge mentale élevée.

e. Manifestations côté offre

- ❖ **Perception des femmes comme actrices économiques secondaires** : Les femmes sont souvent perçues comme ayant un rôle économique marginal, priorisant leurs responsabilités familiales et cantonnées à de petites activités génératrices de revenus. Elles sont une minorité à se rendre en agence, et n'y sont donc pas "attendues".

« Il n'y a pas cette culture de voir une femme aller à la banque. Les banques n'ont pas l'habitude de discuter de ces sujets avec des femmes. »

Cette perception se traduit par :

- des **canaux et horaires inadaptés** : Horaires classiques inaccessibles aux femmes ayant des charges domestiques importantes.
- des **offres peu compatibles avec les activités féminines** : Les modalités de remboursement ne tiennent pas compte des cycles courts, des revenus en espèces ou irréguliers.
- un **manque de reconnaissance du temps non-économique** : Les institutions ne perçoivent pas la charge mentale et organisationnelle des femmes comme une contrainte réelle à l'inclusion.

f. Exceptions et dynamiques d'évolution

- ❖ **Femmes seules** : Les femmes divorcées, veuves ou cheffes de famille monoparentale sont perçues comme des exceptions tolérées à la norme, en raison d'une nécessité économique qui justifie leur activité en dehors du foyer.

- ❖ **Contribution aux dépenses du ménage** : L'implication financière croissante des femmes dans la survie économique du foyer, en raison par exemple de la hausse du coût de la vie et au chômage des hommes, contribue à redéfinir les attentes sociales, notamment chez les jeunes et en milieu urbain, où la norme tend à s'assouplir.

Encadré 2 : Analyse de la force et la prévalence de la norme

Cette norme repose sur la croyance **profondément ancrée** selon laquelle la première responsabilité des femmes est la gestion du foyer. Elle est à la fois **hautement prévalente** (socialement acceptée et attendue) et **fortement contraignante**, avec des sanctions sociales importantes en cas de transgression.

1. Chez les femmes elles-mêmes, cette norme est largement intériorisée : même lorsqu'elles travaillent ou entreprennent, elles le font dans une logique de **devoir familial** – pour nourrir leurs enfants ou soutenir leur mari. Elles assument ainsi une **double charge**, souvent au prix de leur bien-être ou de leur développement personnel, et sélectionnent des services financiers simples, proches, rapides, leur permettant de concilier vie familiale et obligations économiques. Le **regard social** et la préservation de leur **réputation** jouent un rôle structurant dans leurs comportements.
2. Les groupes de référence (maris, parents, leaders communautaires, femmes âgées) adhèrent à cette norme comme fondement de l'ordre social. Toute déviation est perçue comme une remise en cause du rôle attendu des femmes, pouvant entraîner **sanctions implicites** (jugement, rumeurs, retrait de soutien) ou **explicites** (conflit, rejet).
3. Du côté de l'offre, les institutions financières tendent à ne pas considérer les femmes comme des clientes principales ou indépendantes, sous-entendant qu'elles ont d'autres priorités.
4. Le régulateur, quant à lui, continue d'adopter une posture de neutralité de genre, sans intégrer les besoins spécifiques liés à cette norme dans la conception des politiques ou la collecte de données.

Implications

Cette norme est **très enracinée et peu contestée**, y compris par les femmes elles-mêmes. Cela signifie que toute tentative de changement frontal est risquée. Pour être efficaces, les recommandations doivent **composer avec la norme** plutôt que la remettre directement en cause. Cela implique de :

1. **Adapter les produits et services aux contraintes** de temps, de mobilité et de charge mentale des femmes, notamment en soutenant les solutions de proximité, digitalisées, simples, et à usage rapide (ex. : épargne automatique via mobile, formation en ligne, horaires flexibles) ;
2. **Valoriser socialement l'activité économique des femmes** comme moyen de renforcer le foyer – et non comme acte d'émancipation individuelle – afin d'augmenter l'acceptabilité sociale ;
3. Encourager les institutions financières à comprendre l'impact de cette norme sur la disponibilité des femmes et à ajuster leurs approches commerciales et relationnelles en conséquence.

Cette norme constitue un point d'ancrage structurel du système d'exclusion. Si elle ne peut être renversée à court terme, elle peut être **contournée intelligemment**, en réinterprétant la valeur du rôle domestique féminin comme un levier économique collectif, et non comme un frein individuel.

Figure 7 : Comportements et contraintes du côté de la demande

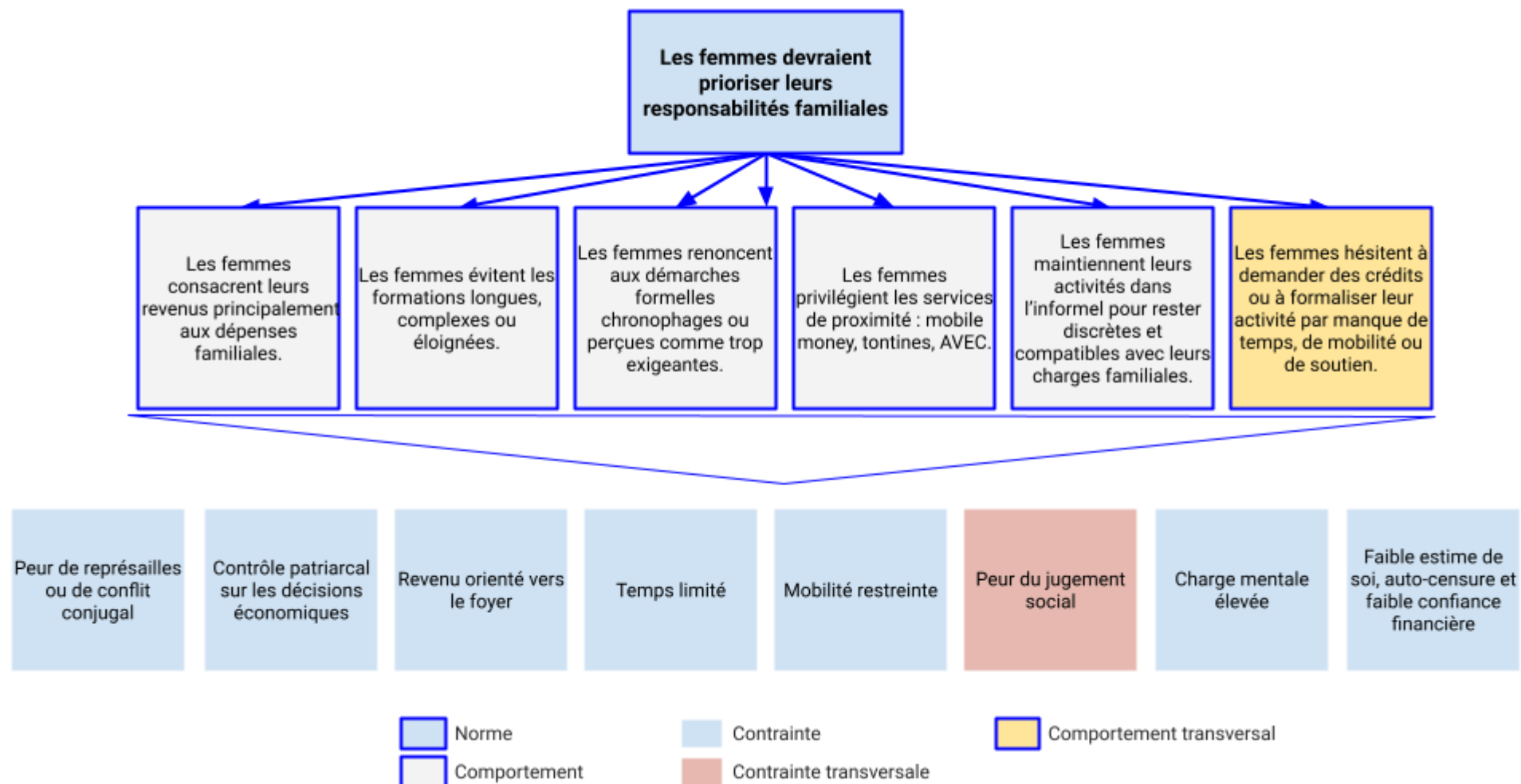
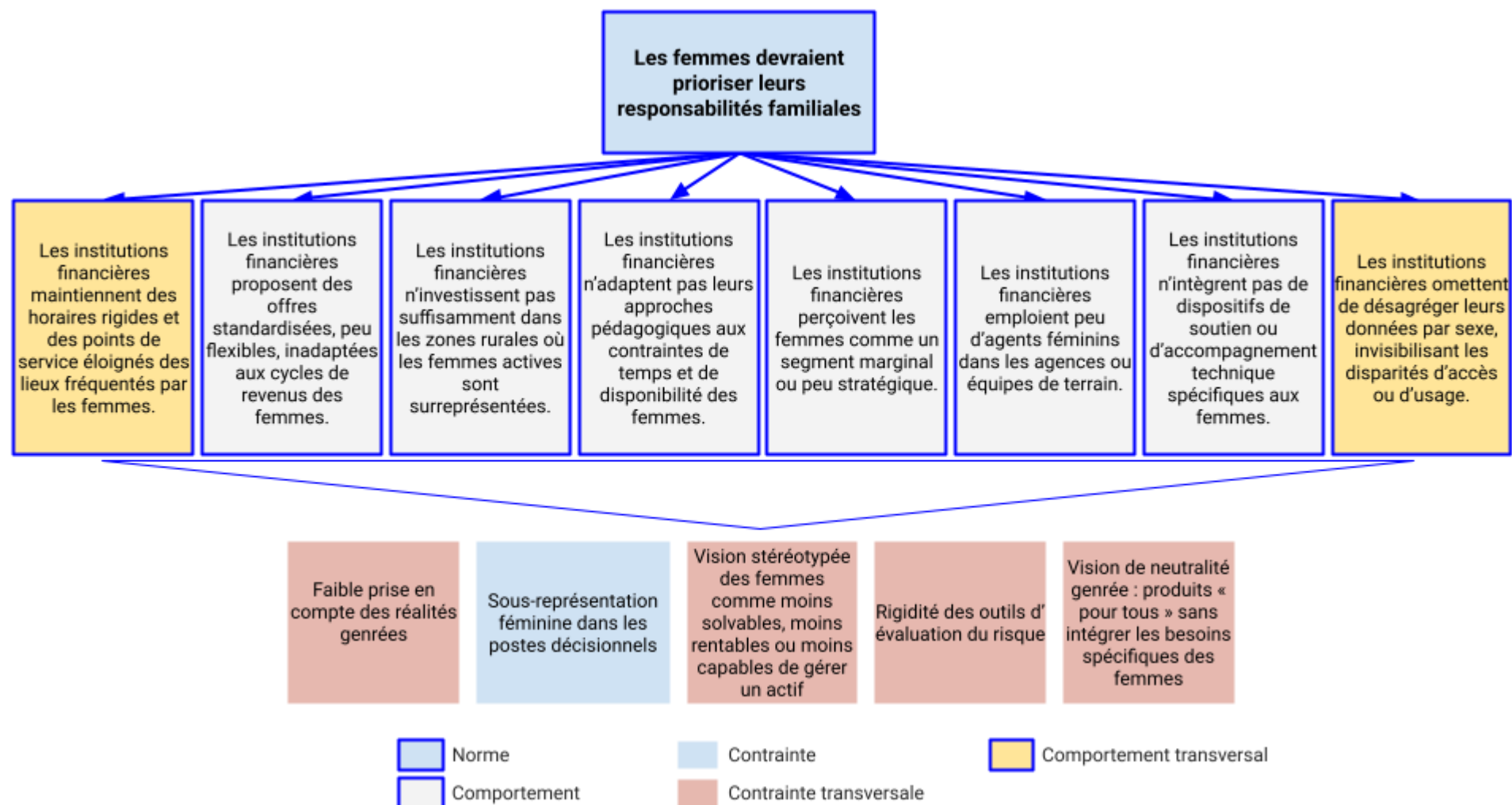


Figure 8 : Comportements et contraintes du côté de l'offre



3.2.3. Norme sociale : « Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »

a. Origine de la norme

Cette norme repose sur des systèmes coutumiers patriarcaux dans lesquels la terre est perçue comme un bien collectif lignager, transmis exclusivement par les hommes pour éviter qu'elle ne sorte du clan via le mariage des filles. Cette logique patrimoniale était renforcée par l'héritage juridique du Code civil ivoirien, qui jusqu'en 2013 reconnaissait le mari comme seul chef de famille et administrateur exclusif des biens.

Bien que la législation ait évolué vers plus d'égalité, les pratiques restent très influencées par les coutumes. La propriété des femmes est souvent perçue comme socialement inacceptable ou source de conflits, même lorsque les droits sont reconnus par la loi.

« Si une femme hérite, la terre partira dans une autre famille. »

b. Sanctions induites

Les femmes qui revendiquent leur droit à la propriété peuvent s'exposer à des pressions multiples :

- ❖ **Stigmatisation sociale** : Une femme qui revendique ses droits fonciers peut être considérée comme rebelle ou cupide.
« Il y a des recours à la justice mais les femmes n'ont pas forcément envie ni les moyens de s'y engager. Ces types de recours peuvent être mal vus, pointés du doigt. »
- ❖ **Pression familiale et communautaire** : Harcèlement pour céder une terre, ostracisme ou isolement.
« Il y a des exceptions : si une fille est fille unique, elle hérite de leurs terres. En revanche, elle peut être harcelée par sa famille paternelle. »
- ❖ **Renoncement au mariage** : Les femmes propriétaires peuvent être perçues comme des menaces à l'équilibre conjugal ou à l'autorité masculine.
- ❖ **Invisibilisation dans les successions** : Les veuves sont souvent écartées des partages successoraux en l'absence de mariage civil.

c. Comportements induits chez les femmes

Les réactions des femmes face à cette norme varient :

- ❖ **Intériorisation de la norme** : Acceptation du fait de ne pas revendiquer d'héritage ou de propriété.
- ❖ **Stratégies de contournement** : Achat discret de biens au nom de proches, ou épargne à long terme pour sécuriser des actifs plus tard.
- ❖ **Recours limités aux dispositifs formels** : Même lorsqu'elles sont informées de leurs droits, les femmes hésitent à entamer des procédures juridiques coûteuses et conflictuelles.
- ❖ **Montée en autonomie silencieuse** : Dans les zones urbaines, des femmes éduquées investissent dans la propriété à leur nom, souvent sans en informer leur entourage.

d. Manifestations dans le comportement financier

- ❖ **Faible accès au crédit formel garanti** : En l'absence de titres fonciers ou d'actifs en propre, les femmes ne peuvent pas fournir les garanties exigées par les banques.
- ❖ **Préférence pour les services non garantis ou discrets** : usage fréquent de tontines, AVEC, mobile money, ou microcrédits digitaux.
- ❖ **Dépendance à la caution solidaire** : Recours à des systèmes collectifs là où la propriété individuelle est inaccessible.

e. Manifestations du côté de l'offre

- ❖ **Conditions de garantie inadaptées** : Prérequis basés sur des actifs formels excluant de facto la majorité des femmes.
- ❖ **Peu de produits adaptés** : Rares sont les institutions qui conçoivent des offres spécifiquement pensées pour les femmes sans titres fonciers.
- ❖ **Faible considération du risque genre** : Le manque de titres est perçu comme un risque individuel, sans intégration de la dimension structurelle ou sociale de l'exclusion.
- ❖ **Absence de désagrégation des données** : La réalité de la propriété féminine n'est ni mesurée ni suivie dans les systèmes d'information client.

f. Exceptions et dynamiques d'évolution

- ❖ **Contexte urbain plus favorable** : De plus en plus de femmes achètent des terrains ou logements avec leurs propres revenus.
- ❖ **Rôle de l'éducation** : Les femmes instruites sont plus enclines à défendre leurs droits fonciers et à sécuriser juridiquement leurs actifs.
- ❖ **Intervention des parents** : Certains parents anticipent désormais la transmission de leurs biens à leurs filles, établissant la succession de leur vivant. Cette démarche permet de sécuriser leurs droits et de prévenir les conflits successoraux, en contournant les règles coutumières défavorables.
- ❖ **Réformes légales** : Les lois de 2013, 2019 (Code civil, successions, domaine foncier rural) établissent théoriquement l'égalité d'accès à la propriété, bien que leur mise en œuvre soit entravée par des obstacles administratifs, culturels et financiers.
 - La réforme du Code Civil de 2013 ne désigne plus le mari comme seul "chef de famille", lui conférant le droit d'administrer seul les biens du couple. Dorénavant, le principe de la gestion conjointe des biens par les époux prévaut ;
 - La nouvelle loi de 2019 relative aux successions réserve à l'épouse 1/4 de la succession, ou la moitié si le défunt n'a pas d'enfants ;³⁷
 - La loi 98-750 du 23 décembre 1998 relative au domaine foncier rural, modifiée par les lois de 2004, 2013 et 2019, permet théoriquement l'accès et le contrôle de la terre à tout Ivoirien sans restriction de sexe. Cette loi ne fait aucune distinction entre les hommes et les femmes pour l'obtention du Certificat Foncier.

³⁷ Loi n° 2019-579 du 26 juin 2019

- ❖ **Interventions soutenues par les partenaires au développement** : Le projet PAMOFOR, appuyé par la Banque mondiale, soutient la formalisation des droits fonciers en développant une infrastructure institutionnelle efficace (création de l'Agence foncière rurale, cadastre numérique, formation de professionnels), tout en promouvant l'inclusion des femmes dans l'accès à la propriété foncière. Le projet a mis en œuvre des mesures ciblées pour renforcer les droits fonciers coutumiers des femmes, y compris la formalisation des mariages coutumiers, l'incitation aux transferts volontaires de terres des époux vers leurs épouses, la possibilité pour les femmes d'enregistrer gratuitement leurs terres à leur propre nom.

Ces actions ont permis de rendre le système plus équitable : en 2023, 22 % des 33 000 certificats fonciers délivrés dans le cadre du projet ont bénéficié à des femmes.

- ❖ **Rôles modèles et effets de démonstration** : L'existence de femmes propriétaires visibles dans les communautés crée de nouveaux référentiels sociaux.
- ❖ **Changements d'attitude chez certains hommes** : Constat de la contribution économique des femmes propriétaires à la stabilité du foyer.
- ❖ **Mobilisation juridique croissante** : Les femmes sont de plus en plus nombreuses à recourir aux tribunaux, aux ONG ou aux médiateurs pour faire valoir leurs droits.

Certaines situations permettent aux femmes d'accéder à la propriété, si elles sont fille unique ou en l'absence d'autre héritier hommes dans sa famille; ou lorsque les parents organisent volontairement la transmission d'un bien à leur fille avant leur décès, cela est mieux accepté et évite les conflits.

L'opinion publique évolue favorablement, et une majorité de la population estime que les femmes et les hommes devraient avoir le même accès à la propriété immobilière et le même pouvoir de décision sur les biens.³⁸ Mais malgré ces progrès l'exclusion reste massive en milieu rural, notamment en cas de mariage coutumier non reconnu légalement. La complexité des procédures d'enregistrement foncier (plus de 20 étapes) constitue un frein majeur également.

Encadré 3 : Analyse de la force et la prévalence de la norme

Cette norme est **hautement prévalente** dans la société ivoirienne, particulièrement en milieu rural, et **fortement contraignante**, car les transgressions sont rares, mal perçues et souvent sanctionnées socialement.

1. Chez les femmes, cette norme est largement intériorisée. Elles n'osent pas, ou très rarement, revendiquer leur part d'héritage, et enregistrent fréquemment leurs actifs au nom de leur conjoint ou d'un homme de confiance. En zone urbaine, certaines femmes commencent à revendiquer leurs droits successoraux et cherchent à sécuriser des biens en leur nom propre, mais ces démarches restent minoritaires et exposées à des jugements sociaux.
2. Les groupes de référence (chefs coutumiers, belle-famille, conjoints) jouent un rôle central dans le maintien de cette norme. Les chefs coutumiers, garants des règles traditionnelles, s'opposent souvent à la transmission aux filles, invoquant la préservation du patrimoine familial. Certains pères commencent à contourner la règle en anticipant la transmission à leurs filles, mais ces cas restent marginaux. Dans les couples, la pratique courante reste l'enregistrement au nom du mari, même en cas d'achat conjoint.

³⁸ OCDE, 'Institutions sociales et égalité femmes-hommes en Côte d'Ivoire, Rapport Pays SIGI', 2022, disponible ([ici](#))

3. Du côté de l'offre, les produits des institutions financières exigent le plus souvent des garanties foncières en nom propre – ce qui exclut mécaniquement les femmes de l'accès au crédit. Peu d'innovations sont proposées pour pallier cette exclusion.
4. Quant au régulateur, bien que le cadre législatif garantisse le droit à la succession à la propriété, l'application est entravée par des procédures longues, coûteuses, et un faible accompagnement des femmes dans la connaissance de leurs droits et dans l'accès effectif à leurs droits.

Implications

Cette norme structure l'exclusion des femmes du capital productif et de l'investissement à long terme. Son entrelacement avec le droit coutumier, les pratiques de marché, et les perceptions sociales rend son contournement difficile sans une stratégie en entonnoir. Cela implique de :

1. Contourner l'exigence de garantie foncière en développant des **mécanismes alternatifs** : scoring basé sur la régularité de revenus informels, garanties de groupe, produits basés sur la confiance ou l'historique mobile money, etc. ;
2. Promouvoir l'**enregistrement conjoint ou féminin** des biens lors d'achats réalisés à deux, à travers des incitations fiscales, notariales ou administratives ;
3. Renforcer l'**accès à l'information juridique pour les femmes**, notamment via des campagnes locales ou des partenariats avec des ONG spécialisées dans les droits fonciers et successoraux ;
4. Appuyer les réformes foncières et les mécanismes de régularisation simplifiés, particulièrement en zone rurale, en collaboration avec les autorités locales et les chefs coutumiers progressistes

Figure 9 : Comportements et contraintes du côté de la demande

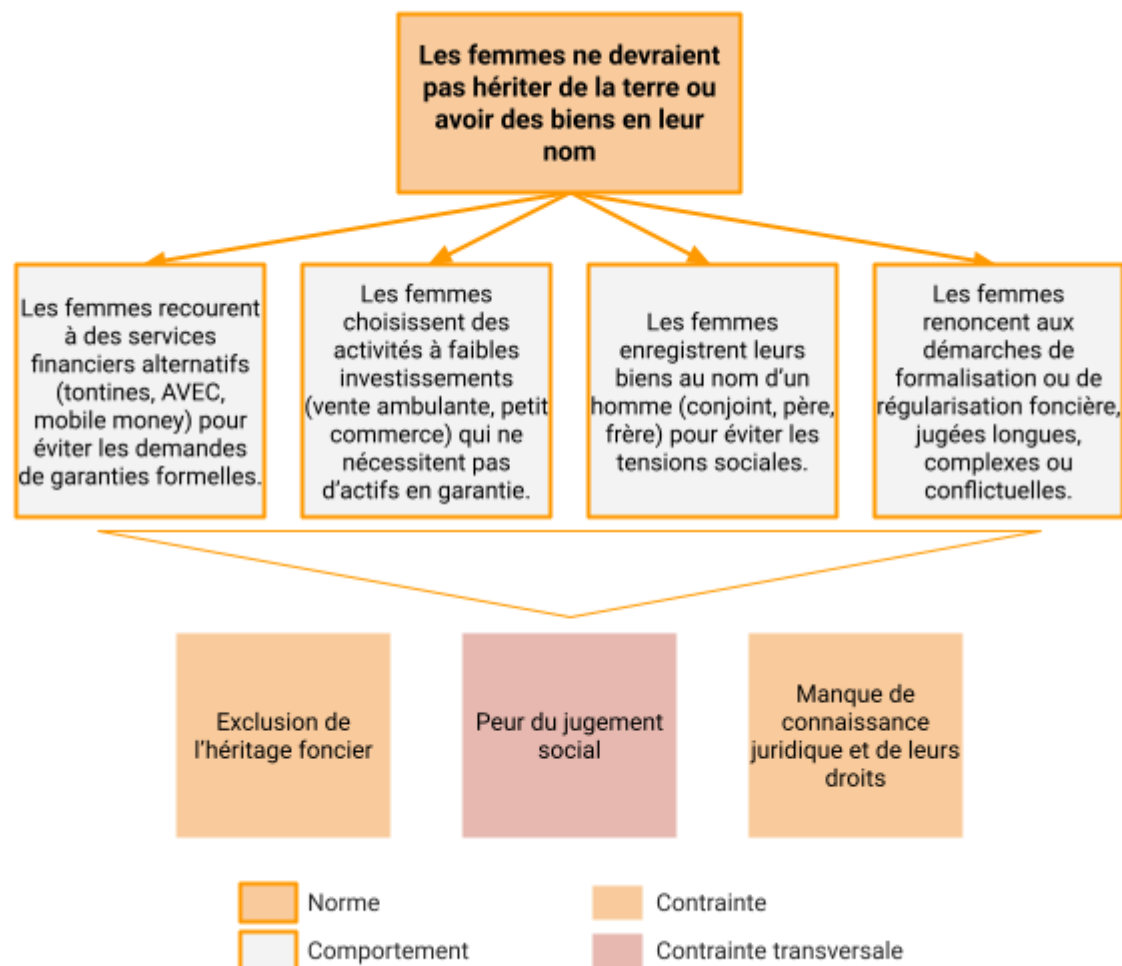
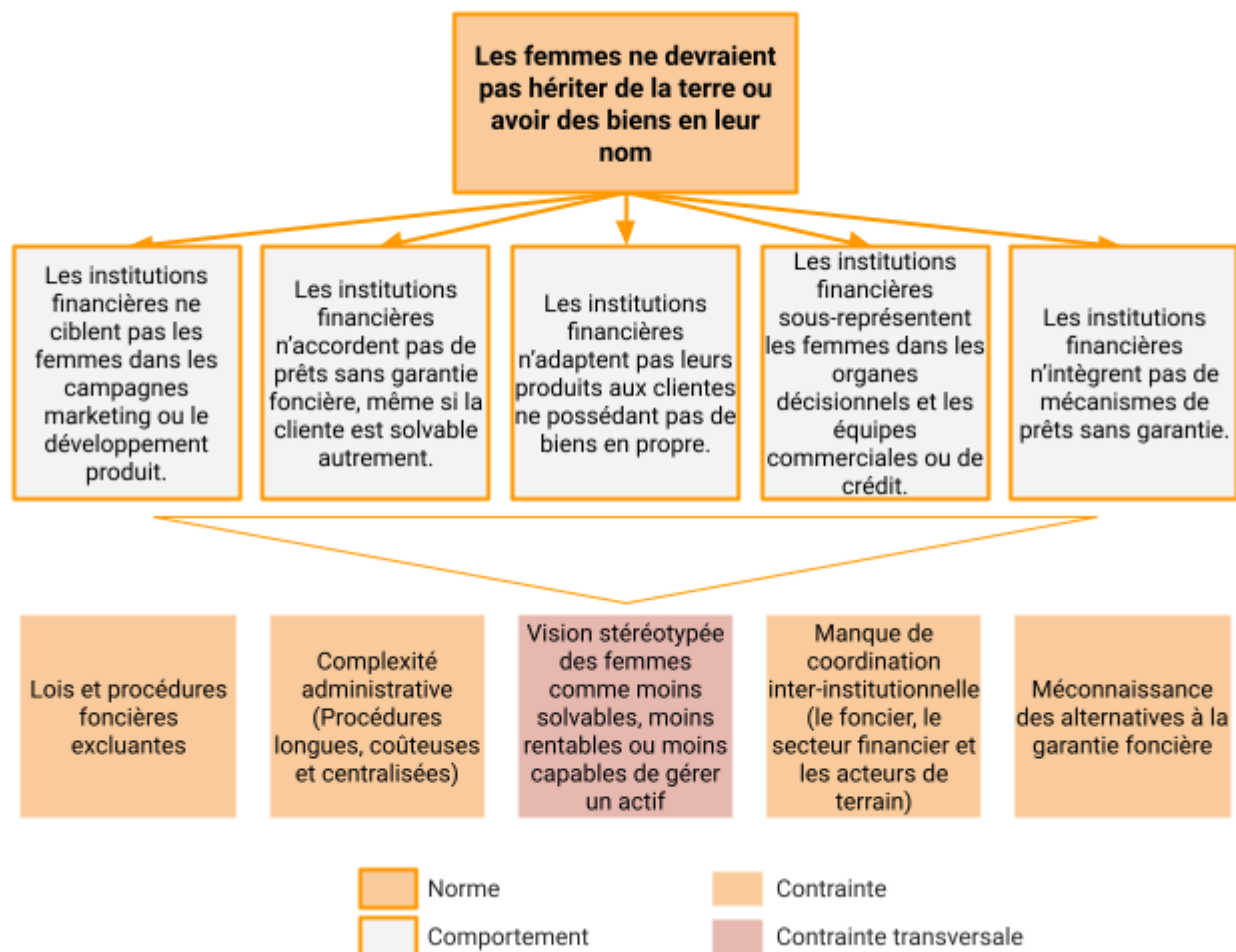


Figure 10 : Comportements et contraintes du côté de l'offre



3.3. Synthèse conclusive

Parmi les normes sociales identifiées comme limitant l'inclusion financière des femmes, celle selon laquelle « les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement » se distingue par son caractère structurant et transversal. Elle constitue en effet un verrou majeur qui façonne en profondeur les dynamiques de pouvoir au sein des ménages, influence les comportements financiers féminins, et oriente les réponses – souvent inadaptées – de l'offre de services financiers. Cette norme ne se contente pas d'affecter un aspect ponctuel de la vie économique des femmes ; elle imprègne l'ensemble de leur rapport à l'argent, à la décision et à la gestion, tant au sein du foyer que dans l'espace public. Elle est à l'origine de nombreuses **stratégies d'évitement** (épargne dissimulée, recours préférentiel aux tontines), de **renoncements** (refus ou autocensure face au crédit formel), mais aussi de **tensions intrafamiliales et institutionnelles**.

En ce sens, elle agit comme une norme « pivot », qui alimente ou renforce les deux autres : le fait que les femmes doivent prioriser leurs responsabilités domestiques, ou qu'elles ne devraient pas posséder d'actifs, prend souvent racine dans cette même croyance de fond selon laquelle leur autonomie économique serait une menace pour l'ordre social établi. C'est pourquoi une attention particulière lui est portée dans ce rapport, afin d'en dégager des pistes d'intervention ciblées, mais également de cerner les signaux de transformation en cours.

En comparaison, la norme selon laquelle « les femmes devraient prioriser leurs responsabilités domestiques » agit davantage comme une norme comportementale qui limite la disponibilité des femmes, leur mobilité, leur temps d'apprentissage, et leur capacité à accéder ou à utiliser efficacement les services financiers. Elle renforce leur dépendance économique en les maintenant dans des activités génératrices de revenus à faible rendement, souvent informelles, et difficilement finançables par des institutions classiques. Si cette norme est moins conflictuelle dans sa remise en cause, elle n'en demeure pas moins pénalisante. Son évolution est progressive, souvent portée par des impératifs économiques (nécessité de revenus multiples pour faire vivre un foyer), ce qui laisse entrevoir des marges d'action, notamment du côté des fonctions de soutien et de la conception de produits plus souples.

Enfin, la norme selon laquelle « les femmes ne devraient pas hériter ou posséder de biens matériels » joue un rôle plus silencieux mais profondément structurant dans la limitation de l'accès au crédit formel, en empêchant les femmes de constituer des garanties acceptées par les institutions. Bien qu'elle repose souvent sur des pratiques coutumières ou sur des inégalités de fait plutôt que sur des interdictions explicites, elle a pour effet d'exclure les femmes des circuits de financement classiques. Cette norme, à l'intersection entre les sphères sociales, juridiques et patrimoniales, appelle des interventions ciblées à la fois du côté réglementaire, de la sensibilisation communautaire et de l'offre financière adaptée (produits garantis par groupe, ou par cash flow, etc.).

Dans l'ensemble, ces trois normes interagissent entre elles et se renforcent mutuellement.

Toutefois, c'est bien celle qui porte sur l'autonomie financière qui semble constituer le nœud central du système d'exclusion, et à ce titre, elle mérite des actions ciblées.

3.3.1. Incidence des normes sociales sur l'offre de services financiers

Au-delà des logiques économiques, les décisions des prestataires de services financiers sont profondément influencées par les normes sociales dominantes. Ces normes façonnent, souvent de manière implicite, la conception des produits, les modalités d'accès, l'évaluation du risque ou encore les stratégies de distribution.

Afin de cerner ces influences et d'identifier des points d'action concrets, cette section propose une lecture genrée du cycle de l'offre à travers quatre étapes clés : la conception, la commercialisation, la souscription et la distribution. Chacune est analysée à la lumière des normes sociales précédemment identifiées, notamment celles selon lesquelles les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement, devraient prioriser leurs responsabilités domestiques, ou encore ne devraient pas hériter ou posséder de biens matériels.

A. Incidence sur les étapes du cycle de l'offre

1. **Conception et test de produits** : La norme selon laquelle les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement influence en profondeur la manière dont les produits sont pensés. Les prestataires projettent souvent une image d'une femme dépendante, peu solvable ou peu stratégique, ce qui limite l'investissement dans la conception de produits spécifiquement adaptés à leurs besoins – par exemple, des produits discrets, flexibles, ou compatibles avec des revenus irréguliers et des garanties non traditionnelles. Les femmes seules ou cheffes de ménage sont rarement considérées comme une cible prioritaire.

Cette tendance est renforcée par la norme selon laquelle les femmes ne devraient pas posséder d'actifs ou hériter, ce qui pousse certains acteurs à percevoir les femmes comme économiquement marginales. Toutefois, cette étude a montré que certaines institutions comme Advans, SGPME ou encore le PGNFNFD (Projet de Garantie Nationale en faveur des Femmes et des Jeunes) ont entrepris des démarches pour concevoir des produits sur mesure, en adaptant les exigences de garantie ou en menant des études spécifiques sur les capacités économiques réelles des femmes.

2. **Commercialisation**: La stratégie marketing et les campagnes de communication restent souvent neutres du point de vue du genre ou peu adaptées aux femmes, notamment celles en milieu rural ou informel. **Les normes genrées renforcent la croyance que les femmes n'ont pas l'autorité ou la légitimité pour prendre des décisions financières.** Elles sont donc moins ciblées ou approchées directement, parfois par crainte de heurter leur conjoint ou de transgresser les codes sociaux. Les messages publicitaires ne valorisent pas suffisamment leur potentiel économique ou ne les projettent pas comme actrices financières à part entière.

Pourtant, cette étude a démontré que certaines institutions saisissent cette norme comme une opportunité d'adaptation. Advans et le PGNFNFD ont, par exemple, ajusté leurs horaires et canaux pour mieux s'aligner sur les contraintes temporelles et sociales des femmes. D'autres, comme FIPME ou REMUCI, ont repensé leurs messages ou leurs stratégies de communication pour mettre en valeur le potentiel économique des femmes.

Par ailleurs, la norme limitant l'accès des femmes à la propriété renforce les biais dans l'évaluation du risque. Celles-ci sont souvent perçues comme moins solvables, ce qui justifie des investissements marketing moindres. Certaines institutions, conscientes de ce biais, ont développé des garanties alternatives ou des mécanismes de scoring spécifiques.

3. **Souscription**: Cette phase est affectée par la norme selon laquelle les femmes doivent être sous l'autorité de leur conjoint. Certaines institutions exigent – formellement ou informellement – le consentement d'un homme ou la preuve d'un statut marital civil pour finaliser un contrat. L'absence de pièces administratives (carte d'identité, titre foncier, statut légal) constitue un autre obstacle majeur.

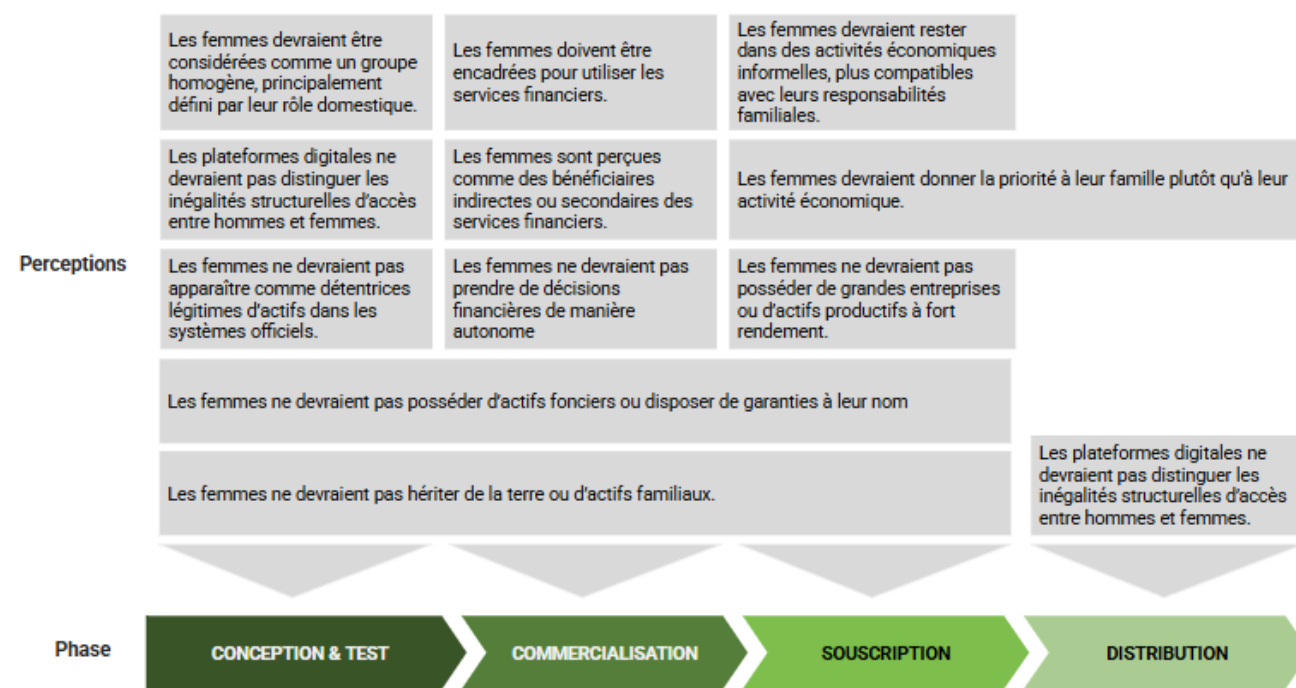
S'ajoute à cela la norme selon laquelle les femmes devraient se consacrer à leur foyer, ce qui influence les perceptions institutionnelles en matière de risque et de capacité de remboursement. Les représentations genrées mènent à une surévaluation du risque lié à la disponibilité ou à la stabilité des femmes entrepreneures, et à des taux d'intérêt parfois plus élevés.

Cette étude démontre que certaines institutions ont su faire preuve d'innovation pour faciliter l'accès des femmes : BNI propose des modalités de garantie assouplies, Advans développe des prêts fondés sur la confiance mutuelle, et SGPME propose des garanties pour un guichet femmes.

4. **Distribution:** Même lorsque des produits sont accessibles en théorie, leur usage effectif est contraint par **des normes limitant la mobilité ou l'autonomie numérique des femmes**. La présence majoritaire d'agents masculins, l'emplacement des points de service ou l'horaire d'ouverture des agences indiquent une prise en compte insuffisante des contraintes domestiques ou les préférences culturelles des femmes. Les institutions financières ne voient pas d'intérêt à appliquer des taux différenciés aux femmes car elles ne constituent pas pour eux un marché à part entière. Ces éléments, associés à une faible littératie financière et numérique, creusent l'écart d'usage, même parmi les femmes déjà bancarisées.

Cette étude démontre que certaines pratiques permettent néanmoins de contourner ces freins : les IMF qui déploient des collecteurs d'épargne sur les marchés, les solutions digitales à bas seuil technologique, ou encore les approches communautaires basées sur le bouche-à-oreille ou les langues locales. Ces modèles reconnaissent les femmes comme une clientèle à part entière, avec des préférences spécifiques et des besoins différenciés.

Figure 11 : Incidence des normes sociales sur le cycle de l'offre de services financiers



B. Incidence sur les fonctions des régulateurs

1. **Réglementation** : Les normes sociales peuvent conduire les autorités à adopter une approche de genre "neutre", où l'inclusion financière des femmes n'est ni explicitement priorisée ni

encadrée. Cette absence de régulation ciblée résulte souvent d'une sous-estimation des inégalités structurelles ou d'une perception selon laquelle le marché est égalitaire par défaut. Dans le domaine foncier, par exemple, le cadre légal peut même entériner certaines exclusions, comme l'a montré l'analyse de la loi de 1998.

Malgré les progrès observés, il reste des efforts à faire, notamment au niveau de la loi et de la sensibilisation des femmes.

- Les lois foncières de 1998 et 2019, bien qu'ayant des visées progressistes, renforcent dans les faits les inégalités de genre. La loi de 1998, en conditionnant la certification foncière à la reconnaissance des droits coutumiers, légitime un système où seuls les hommes détiennent historiquement ces droits, leur permettant de convertir un contrôle coutumier en propriété privée permanente, au détriment des femmes. Ce mécanisme risque d'entériner juridiquement leur exclusion.

La loi de 2019, quant à elle, conditionne la protection successorale des femmes à l'existence d'un mariage civil, excluant ainsi une majorité de femmes rurales vivant en union coutumière. Même si une femme non mariée peut revendiquer une part d'héritage en justice, elle doit prouver sa contribution au patrimoine, ce qui implique des démarches longues, coûteuses et incertaines. La promotion du mariage civil devient donc un enjeu central pour garantir effectivement les droits économiques des femmes.

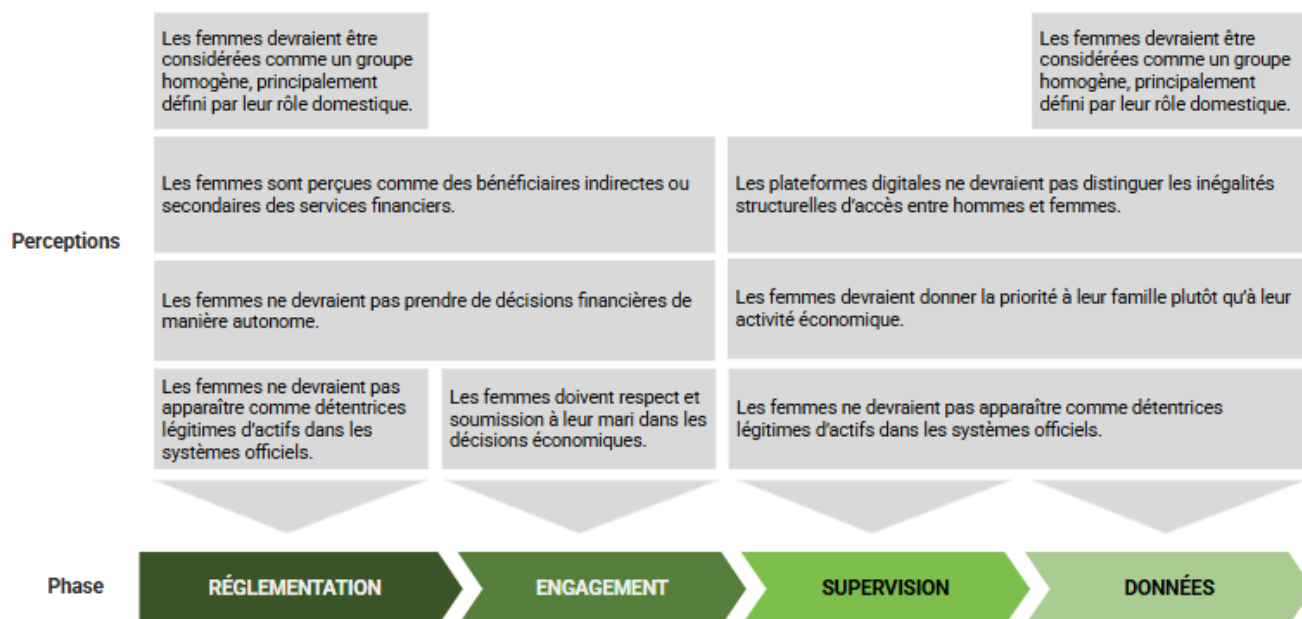
- Les démarches pour obtenir un certificat foncier sont notoirement longues, complexes (impliquant une vingtaine d'étapes) et centralisées, obligeant à des déplacements coûteux et épuisants pour les populations rurales.
- Dans les faits, une faible part des femmes bénéficie de ces dispositions réglementaires. En 2022, 35% des veuves n'ont touché aucune part d'héritage, contre 8% des hommes.³⁹

- 2. Engagement et coordination sectorielle:** Les priorités politiques ou institutionnelles peuvent être biaisées par **des normes sociales qui relèguent les besoins des femmes à des enjeux sociaux secondaires**. Les espaces de dialogue public-privé excluent souvent les femmes, directement (par absence de représentantes) ou indirectement (par manque de voix ou d'appui). Cela limite la possibilité de porter les enjeux de genre à l'agenda sectoriel, de façon cohérente et transversale.
- 3. Supervision et contrôle:** L'absence d'indicateurs sexospécifiques dans les outils de suivi, ou le manque d'exigences envers les acteurs pour intégrer une approche inclusive, reflète une faible pression institutionnelle à transformer l'offre. Le système tolère ainsi des pratiques discriminantes (par exemple, des taux différenciés ou l'exclusion implicite des femmes non mariées) sans les corriger.
- 4. Collecte et traitement des données:** Les normes sociales influencent aussi les choix méthodologiques. Le manque de données désagrégées par sexe et l'absence d'approche qualitative empêchent de comprendre les comportements d'évitement ou d'auto-exclusion.

³⁹ OCDE, 'Institutions sociales et égalité femmes-hommes en Côte d'Ivoire, Rapport Pays SIGI', 2022, disponible ([ici](#))

Les femmes sont ainsi invisibilisées dans les systèmes d'information, comme si elles n'étaient pas des actrices économiques à part entière.

Figure 12 : Incidence des normes sociales sur le rôle du régulateur



L'analyse montre que l'impact des normes sociales ne se limite pas aux comportements individuels ; il traverse l'ensemble du système d'offre, de la conception à la régulation. Pour que les femmes puissent accéder à des services financiers qui répondent réellement à leurs besoins, il est indispensable **d'intégrer une lecture sociale et genrée à chaque étape du processus**. Cela implique de revoir non seulement les produits, mais aussi les processus, les pratiques et les politiques, en se basant sur une compréhension fine des dynamiques sociales à l'œuvre.

3.3.2. Incidence des normes sociales sur la demande de services financiers

L'accès des femmes aux services financiers n'est pas uniquement déterminé par leurs besoins économiques ou leurs capacités techniques. Il est influencé par un ensemble de normes sociales qui orientent leurs comportements, limitent leur pouvoir de décision, et conditionnent leur rapport à l'argent, au risque, et à l'autonomie. Pour rendre compte de cette complexité, cette section propose une lecture genrée du cycle de la demande, en analysant l'incidence des normes sociales à quatre étapes clés : la naissance du besoin, le choix du prestataire, la souscription, et l'utilisation effective.

- 1. Naissance du besoin :** Le besoin d'accéder à un service financier est conditionné par la **perception que les femmes ont de leur rôle social, de leur marge de manœuvre économique, et de leur légitimité à prendre des décisions financières.**

La norme selon laquelle les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement limite leur capacité à identifier leurs besoins financiers comme légitimes. Cette norme engendre un phénomène d'autocensure, où certaines femmes renoncent à exprimer ou même à formuler un besoin d'épargne, de crédit ou d'assurance, par peur du jugement social ou du conflit conjugal.

Dans certains cas, les besoins ne sont exprimés qu'en lien avec le bien-être du foyer, et non en tant que besoin personnel ou entrepreneurial : la demande devient socialement acceptable si elle est présentée comme servant les enfants ou le mari. À l'inverse, l'idée d'un besoin

personnel de croissance économique, de protection individuelle ou de gestion autonome reste encore largement disqualifiée, notamment en milieu rural.

2. **Choix du fournisseur de services** : Lorsque le besoin est identifié, le choix du prestataire est influencé par un ensemble de considérations sociales, relationnelles et symboliques. **La norme selon laquelle les femmes devraient rester sous la supervision ou l'approbation de leur conjoint joue ici un rôle majeur** : certaines femmes ne sont pas libres de choisir un prestataire sans l'accord d'un homme, ou craignent de susciter des tensions au sein du couple.

Par ailleurs, la confiance dans les institutions est souvent indexée sur la possibilité d'y être accueillie avec respect, d'y trouver un langage compréhensible, ou d'y rencontrer des personnes de confiance – souvent d'autres femmes. Des préférences sont observées pour les prestataires perçus comme plus accessibles ou à l'écoute (ex. : institutions de microfinance, tontines, AVEC, structures communautaires), qui permettent une forme de socialisation, de conseil, ou de validation morale du recours au service financier.

Les femmes peuvent aussi éviter certaines institutions perçues comme "masculines", formelles ou distantes, surtout si elles ont peu d'éducation ou une mauvaise expérience antérieure. **Les normes sociales les conduisent ainsi à rechercher des environnements « rassurants », parfois au détriment de leur rentabilité ou de la diversité des services disponibles.**

3. **Souscription** : La souscription à un service financier est un acte décisif, souvent perçu comme engageant, voire risqué. Les normes sociales agissent ici comme un puissant filtre comportemental : **la peur de mal faire, d'être stigmatisée ou de prendre une mauvaise décision en l'absence de validation masculine est omniprésente.**

La norme selon laquelle les femmes ne devraient pas posséder de biens matériels réduit la capacité des femmes à fournir les garanties demandées ou à prouver leur solvabilité. Celles qui ne possèdent pas d'actif foncier ou qui vivent en union coutumière sont souvent exclues de fait des services formels, ce qui les conduit à renoncer à la souscription ou à se tourner vers des solutions informelles.

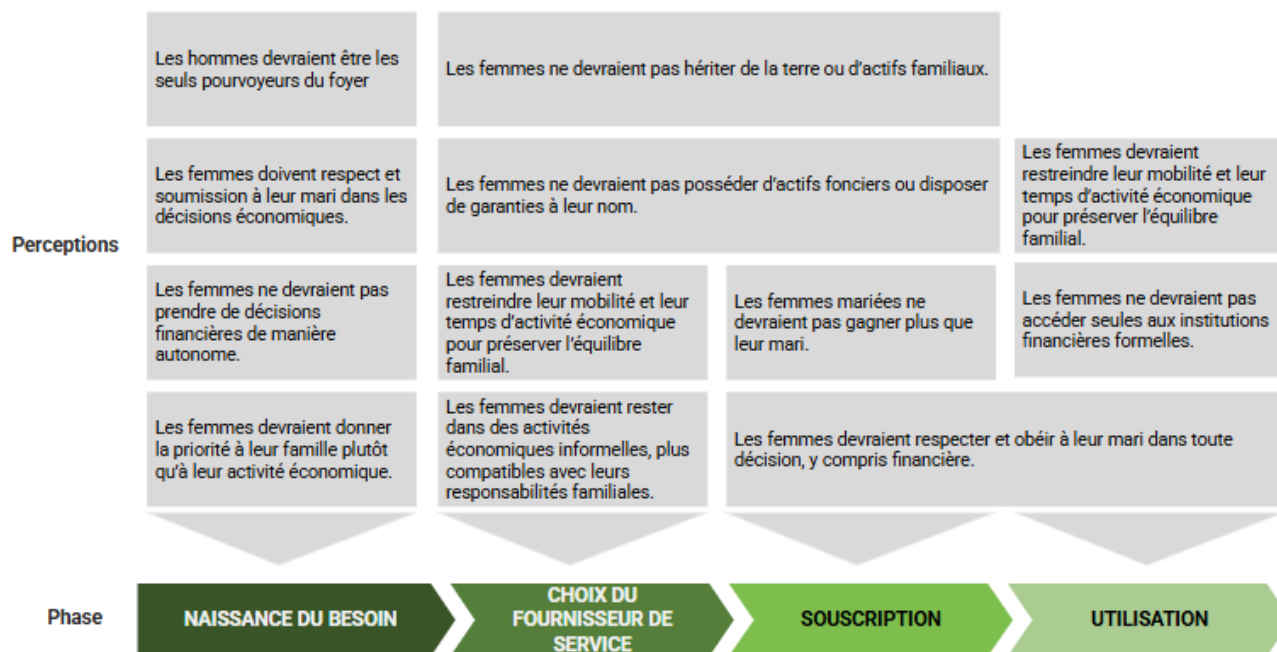
Par ailleurs, **la norme sur les responsabilités domestiques limite le temps, l'énergie et la disponibilité mentale que les femmes peuvent consacrer à une procédure de souscription**, surtout si celle-ci est complexe, longue ou délocalisée. Même motivées, certaines femmes abandonnent face aux exigences administratives ou à la pression familiale.

4. **Utilisation effective**: Même lorsque le service a été souscrit, les normes sociales continuent de conditionner son utilisation concrète. L'autonomie d'usage reste très variable selon le statut matrimonial, le niveau d'éducation, la mobilité ou l'exposition aux technologies. **La norme sur les responsabilités domestiques entre ici en jeu : les femmes doivent souvent négocier leur temps, justifier leurs absences ou limiter leurs déplacements**, ce qui entrave l'utilisation régulière des services financiers.

L'appropriation de l'outil financier est aussi affectée par la norme selon laquelle l'argent et les décisions économiques sont un domaine masculin. Cela entraîne une forte appréhension à interagir avec des outils numériques, à poser des questions, ou à gérer seule un compte ou un crédit. Le risque de sanction morale ou conjugale (accusation d'émancipation excessive, soupçon d'infidélité, etc.) pèse sur l'usage autonome des services.

Dans ce contexte, des usages détournés ou stratégiques émergent : les femmes épargnent de manière informelle pour éviter d'être vues à la banque ; certaines délèguent l'usage d'un compte à un homme ; d'autres camouflent leur autonomie sous une apparente soumission. Ces comportements révèlent le poids du contrôle social.

Figure 13 : Incidence des normes sociales sur la demande



Cette lecture genrée du cycle de la demande révèle que les choix et comportements financiers des femmes ne peuvent être interprétés uniquement comme des préférences ou des contraintes objectives. Ils sont construits par des normes sociales intériorisées, qui régulent la légitimité d'un besoin, la visibilité d'une décision, ou la possibilité d'une autonomie financière. L'analyse invite à concevoir des stratégies d'inclusion qui ne reposent pas uniquement sur l'offre de produits, mais sur une action ciblée sur les normes elles-mêmes : sensibilisation communautaire, formation des hommes, valorisation des modèles féminins, renforcement de la confiance en soi et des droits économiques des femmes.



4 | Recommendations

4 | Recommandations

4.1 Normes sociales, comportements de la demande et de l'offre, et cercle d'exclusion

Les normes sociales identifiées structurent à la fois les comportements des femmes et les décisions institutionnelles, générant des contraintes et un cercle d'exclusion croisé entre l'offre et la demande.

Du côté de la demande, ces normes – qu'il s'agisse de la restriction d'autonomie, de la priorité aux responsabilités domestiques ou de l'exclusion de la propriété – se traduisent par des contraintes concrètes : mobilité restreinte, charge mentale élevée, peur du jugement social ou du conflit conjugal, méconnaissance de leurs droits, etc. Les femmes adoptent alors **des comportements d'évitement ou de contournement**, qui limitent leur intégration dans le système formel et leur capacité à construire un historique financier reconnu par les institutions financières formelles.

Du côté de l'offre, les mêmes normes – souvent inconscientes sous formes de biais institutionnels – influencent les perceptions et les comportements des fournisseurs de services financiers : les femmes sont vues comme des clientes à risque élevé, peu rentables, peu solvables, et peu intéressantes commercialement. Cela aboutit à des pratiques qui ne tiennent pas compte de leur réalité et besoin : exigences de garanties, notamment foncières, produits indifférenciés (pas spécifiquement orientés aux femmes), absence de ciblage genré, complexité administrative, manque de coordination entre institutions. Ici on attire particulièrement l'attention sur la corrélation entre les comportements de l'offre et les comportements de la demande ; les institutions financières considèrent les femmes comme des clientes à risque élevé, ces mêmes femmes dont l'intégration dans le système formel est limitée à cause de contraintes induites par des normes sociales.

Même le régulateur, en adoptant une posture de neutralité, perpétuent des règles qui ne corrigent pas ces biais et résolvent les contraintes.

Les figures ci-dessous illustrent ces dynamiques croisées, en mettant en lien chaque norme sociale avec les contraintes qu'elle génère à la fois pour les femmes et pour les institutions. Les figures montrent comment ces contraintes se renforcent mutuellement, et contribuent à maintenir les femmes à la marge du système financier formel.

Figure 14 : Renforcement des normes par le croisement des contraintes du côté de la demande

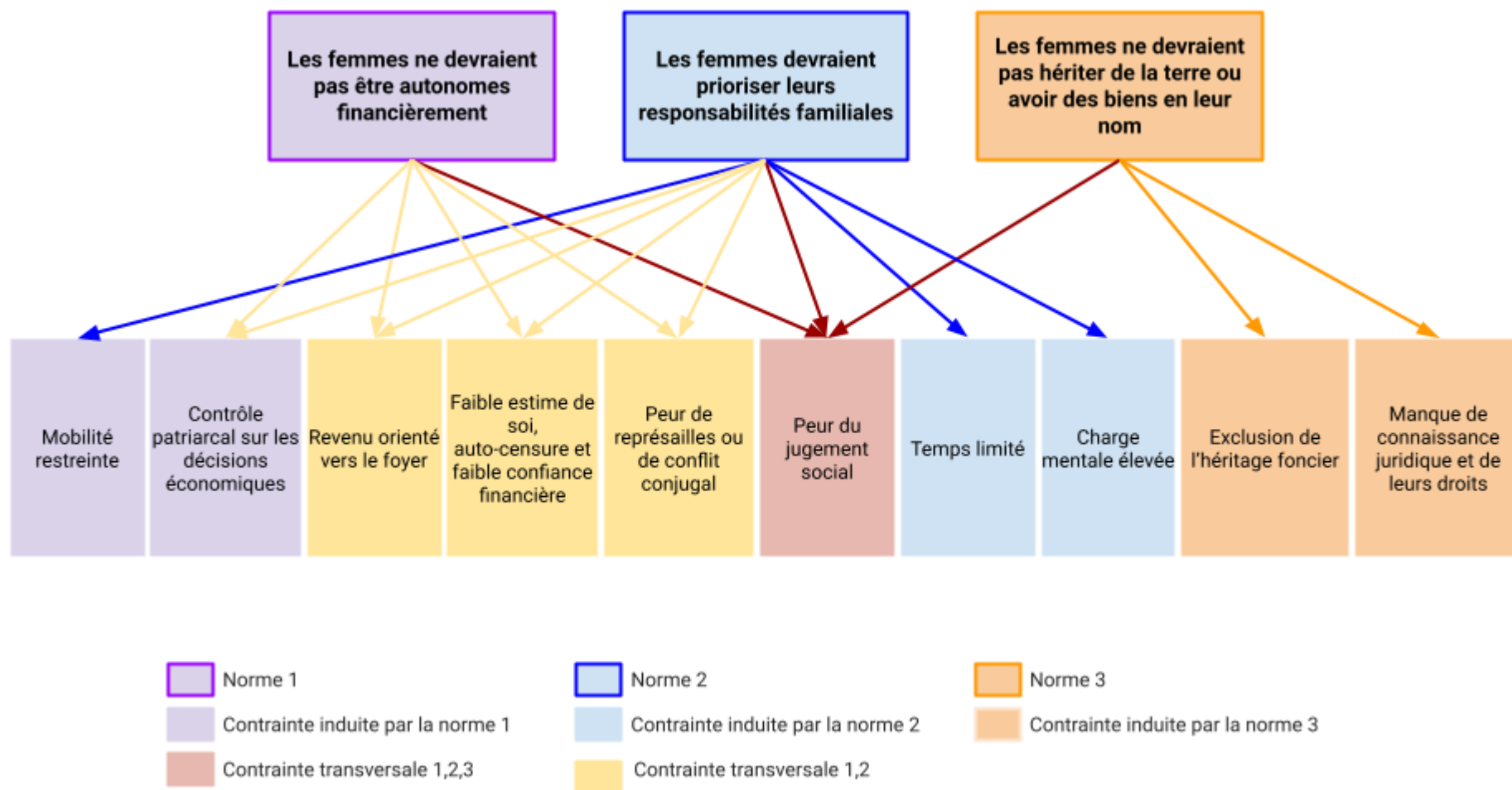
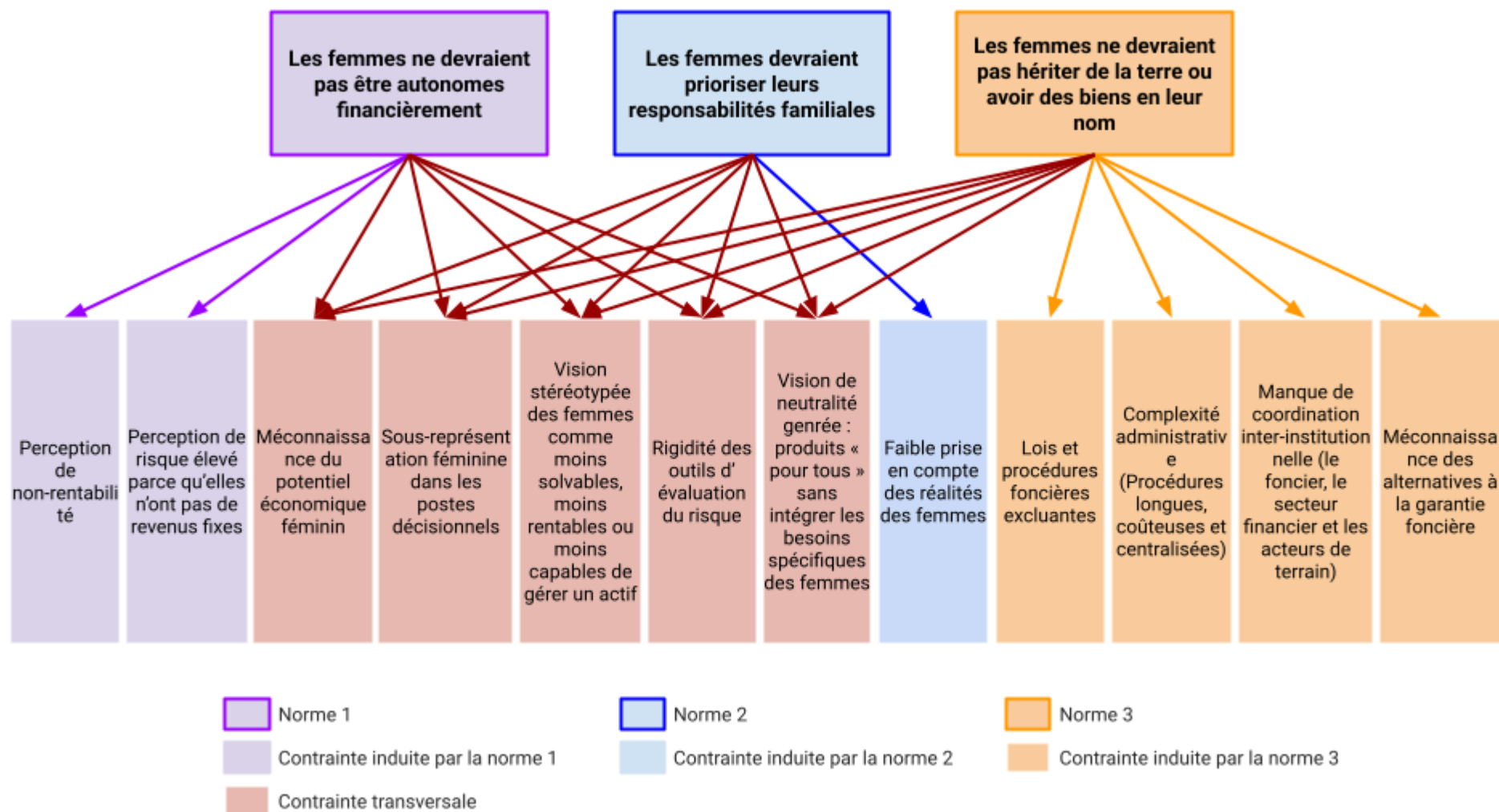


Figure 15 : Renforcement des normes par le croisement des contraintes du côté de l'offre



4.2. Implications des forces et prévalence des normes et des groupes de référence sur le séquençage des interventions

L'analyse des normes sociales en Côte d'Ivoire montre qu'elles ne se valent pas toutes en termes de degré d'enracinement. Certaines sont largement partagées et fortement sanctionnées, d'autres, plus flexibles, sont contournées par certains groupes de femmes ou figures sociales. Ce degré d'ancrage – combinaison de force (niveau de sanction) et de prévalence (acceptation sociale généralisée) guide le rythme, la nature et la cible des interventions proposées dans cette étude.

L'analyse croisée des normes a permis d'identifier que plus une norme est enracinée (force et prévalence élevées), plus les interventions doivent être prudentes, indirectes, progressives et alignées avec les motivations sociales existantes, afin de réduire les risques de rejet ou de sabotage. À l'inverse, dans les situations où les normes sont moins coercitives ou en cours d'évolution, il devient possible de tester des approches innovantes, qui positionnent les comportements déviants (comme l'autonomisation économique des femmes ou la revendication de leurs droits successoraux) comme de nouveaux standards sociaux. Cette logique graduelle permet de cibler les interventions de manière réaliste et stratégique, en tenant compte des rapports de force socioculturels et des marges d'acceptabilité.

Le rôle déterminant des groupes de référence dans la reproduction des normes sociales. Les normes sociales prennent vie à travers des groupes de référence – c'est-à-dire les personnes ou figures qui, dans l'environnement immédiat des femmes, influencent directement leurs décisions, leurs comportements et leurs trajectoires. En Côte d'Ivoire, ces groupes de référence incluent les maris, les mères ou belles-mères, les chefs religieux et communautaires, les leaders coutumiers, les pairs (amies, collègues) et parfois des figures institutionnelles ou professionnelles (enseignants, employeurs, conseillers). Leur influence peut être ambivalente : frein ou soutien, sanction ou protection, contrôle ou accompagnement – selon le contexte, les dynamiques de pouvoir, et les intérêts en jeu.

Ces groupes interviennent à chaque étape du parcours financier des femmes, bien au-delà de la simple "prise de décision" soit-elle de l'accès à l'offre ou son usage.

- Lors de l'**émergence du besoin**, ils orientent les priorités : « *Ce n'est pas à toi de t'occuper de l'argent, concentre-toi sur les enfants.* »
- Au moment de la **négociation intra-familiale**, ils jouent un rôle d'arbitre : « *Demande-lui d'abord avant d'ouvrir un compte.* »
- Lors de la **souscription**, ils peuvent autoriser, accompagner ou au contraire bloquer : « *Mon mari m'a dit que si je faisais un crédit, je devais sortir de la maison.* »
- Pendant l'**usage** des services financiers, ils peuvent encourager ou surveiller : « *Il m'a demandé à quoi servait l'argent mobile que j'ai reçu.* »

Le pouvoir des groupes de référence ne se limite pas à l'influence : ils sont aussi souvent les garants des sanctions sociales – sous forme de jugement, d'isolement, de retrait de soutien, voire de violence symbolique ou réelle. À l'inverse, certains groupes peuvent aussi être des relais puissants de changement, comme des maris ou pères progressistes ou des figures religieuses qui légitiment l'autonomisation économique comme compatible avec les valeurs familiales.

Les interventions recommandées dans cette étude ne ciblent donc pas uniquement les femmes : elles sont pensées en écosystème, en fonction de qui fait appliquer la norme, qui peut la modérer et qui peut la faire évoluer. L'analyse qualitative a permis d'identifier que:

- Lorsqu'un groupe exerce une **pression forte et coercitive** (ex. : belle-famille intrusive, chef coutumier a forte influence dans la communauté), les interventions devraient plutôt minimiser la visibilité du changement (ex. : services discrets, confidentialité des transactions).
- Lorsqu'un groupe est **ambivalent** (ex. : un mari progressiste qui est ouvert a l'idée que sa femme travaille), il peut être mobilisé comme **relai narratif positif** : campagnes ciblées sur les bénéfices familiaux de l'autonomisation, témoignages d'hommes soutenant leurs épouses.
- Lorsqu'un groupe est potentiellement **allié** (ex. : employeurs, collègues dans les AVEC), il peut être **formé et engagé activement** dans les programmes (ex. : sessions communautaires, relais locaux de sensibilisation, co-conception d'initiatives, partage d'expérience).

Le tableau ci-dessous synthétise le degré d'enracinement de chaque norme (force et prévalence) compte tenu de l'analyse qualitative et de la démarche expliquée plus haut, et en déduit le type d'intervention à privilégier pour garantir la pertinence et l'efficacité des actions proposées.

Tableau 5 : Implications en fonction du degré d'enracinement de chaque norme

	Force	Prévalence	Implication et horizon
Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement	Variable	Élevée	Transformer via l'encouragement des pratiques alternatives émergentes Ce caractère ambivalent appelle des interventions à court/moyen terme, qui ne remettent pas frontalement en cause la norme, mais qui valorisent l'autonomie comme bénéfique au foyer (éducation familiale, inclusion des maris dans les campagnes, produits compatibles avec les attentes familiales, services confidentiels...).
Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales	Élevée	Élevée	Contourner sans confrontation directe Cette norme requiert d'adapter l'offre aux contraintes domestiques (temps, mobilité, charge mentale), valoriser l'activité économique comme bénéfique au foyer, impliquer les groupes de référence dans les messages en positionnant l'activité économique comme moyen de protection du foyer. Les changements doivent être menés à court/moyen/long terme, en travaillant sur les perceptions collectives, notamment via des femmes modèles et des figures respectées (mères, leaders religieux).
Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom	Élevée	Élevée	Contourner avec stratégie indirecte et multicanale Cette norme, bien que juridiquement dépassée, reste fortement ancrée socialement. Les interventions doivent

			d'abord cibler les institutions (court terme) – via des produits sans garantie foncière ou une reconnaissance des achats conjoints –, puis le levier juridique et les leaders coutumiers progressistes (moyen terme), avant d'envisager un réel basculement des pratiques à grande échelle (long terme).
--	--	--	--

4.3. Synthèse conclusive des recommandations

L'analyse qualitative menée dans le cadre de cette étude révèle un système profondément imbriqué : des normes sociales qui se renforcent mutuellement, créant des cercles vicieux qui limitent l'accès et l'usage des services financiers formels par les femmes. Ce système est soutenu ou contesté par des groupes de référence qui jouent un rôle déterminant dans la perpétuation ou l'évolution des comportements. Leur influence peut accélérer le changement ou saboter les efforts d'inclusion, selon qu'ils sont ignorés ou intégrés.

Les interventions recommandées proposent une action coordonnée sur les trois couches du système:

- (i) Le régulateur pour recueillir les données nécessaires au changement systémique, faire évoluer le cadre légal, créer des incitations et vulgariser la réglementation,
- (ii) Les fournisseurs de services financiers pour intégrer d'une manière complète le genre, en adaptant les produits, les canaux, les critères de risque, et les comportements internes, et
- (iii) Les fonctions de soutien pour outiller les femmes, mobiliser les groupes de référence, et faciliter l'appropriation des initiatives sur le terrain et garantissant leur impact durable.

L'objectif de l'étude est de proposer des interventions qui, autant que possible, agissent simultanément sur plusieurs de ces normes. Les interventions sont donc proposées dans une double grille de lecture croisée pour permettre:

- ❖ **Une lecture verticale** qui suit la chaîne d'acteurs du système financier et permet de proposer des interventions alignées et complémentaires entre trois niveaux, le régulateur, les fournisseurs de services financiers et les fonctions de soutien.
- ❖ **Une lecture horizontale** qui traverse les trois normes sociales identifiées comme principales barrières à l'autonomisation financière des femmes

Le tableau ci-après synthétise les principales interventions recommandées.

Tableau 6 : Interventions recommandées

Axe 1 – Interventions du régulateur			
	Norme 1 « Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »	Norme 2 « Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »	Norme 3 « Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »
Objectif 1. Rendre visibles les spécificités de genre sur la base de données fiables			
☐ Court/Moyen terme			
Intervention 1.1 – Documenter les pratiques financières réelles des femmes, en particulier informelles (tontines, AVEC), ainsi que les innovations genrées réussies issues du secteur formel (mutuelles, garantie solidaire, etc.). ☐ Court/Moyen terme	x	x	x
	Pourquoi ? Cela permet de déconstruire l'idée que les femmes sont économiquement non viables, de montrer l'intérêt commercial (via le décroisement de la norme 1) et de révéler des alternatives existantes souvent ignorées. Ici l'accent est mis sur le rôle du régulateur à mettre la lumière sur des phénomènes sociaux sur lesquels les acteurs du marché peuvent capitaliser.		
Intervention 1.2 – Produire des données sexo-désagrégées dans les enquêtes nationales et les rapports annuels des institutions. Il serait également pertinent de collecter les données sur la propriété foncière à travers un indicateur officiel (ex. : part de certificats fonciers au nom de femmes). ☐ Court terme	x	x	x
	Pourquoi ? Cela rend visible l'écart réel dans l'accès, l'usage et la qualité des services, en permettant une lecture différenciée selon le genre, base indispensable pour toute politique inclusive et permettra aussi de faire ressortir les réalités invisibles du quotidien des femmes.		
Objectif 2 : Ancrer les spécificités de genre dans les politiques publiques			
☐ Court/Moyen terme			

Intervention 2.1 – Assurer une représentation équitable des femmes dans les organes de concertation sectoriels (comités, commissions de supervision). <i>NB: L'équité peut être assurée via une représentation active et influente des femmes dans les instances de gouvernance sectorielle, avec une attention particulière portée à la diversité des profils (jeunes, rurales, entrepreneures informelles), et en s'appuyant sur les référentiels nationaux comme points d'ancrage vers une parité effective.⁴⁰</i> ☐ Court/Moyen terme	x	x	x
Intervention 2.2 – Intégrer des objectifs genrés dans les stratégies nationales sectorielles (digitalisation, MPME, foncier, filets sociaux). ☐ Court/Moyen terme	x	x	x
Intervention 2.3 – Inclure la notion de “temps disponible” dans les critères d'évaluation des politiques d'inclusion. ☐ Moyen terme		x	
Objectif 3 : Mettre en place un cadre incitatif pour les produits inclusifs ☐ Court/Moyen terme			
Intervention 3.1 – Formuler des incitations réglementaires ou fiscales pour les institutions financières : scoring différencié, lignes de refinancement, subventions ciblées, etc.	x		x
Pourquoi ? Ces mécanismes incitent les acteurs privés à surmonter leurs perceptions de risque, à innover, et à proposer des produits			

⁴⁰ Ministère de la Femme, de la Famille et de l'Enfant - Direction de la Planification, des Etudes et de la Documentation (DPED), 'Situation de la Femme en Côte d'Ivoire 2022', 2023, disponible ([ici](#))

☐ Court/Moyen terme

adaptés aux besoins spécifiques des femmes.

Objectif 4: Lever les freins administratifs à l'héritage et à la propriété foncière des femmes

☐ Court/Moyen terme

Intervention 4.1 – Simplifier et digitaliser les procédures de certification foncière, avec des guichets mobiles et agents féminins.

NB: Cette intervention pourrait être portée en coordination avec les acteurs institutionnels compétents, notamment l'Agence Foncière Rurale (AFOR), chargée de la délimitation des territoires de villages et de la certification foncière en milieu rural. Son rôle est complémentaire à celui du Ministère de la Construction, du Logement et de l'Urbanisme (MCLU), qui pilote entre autres, le projet d'Identifiant Unique du Foncier de Côte d'Ivoire (IUFCl). L'AFOR pourrait ainsi constituer un point d'appui opérationnel pour le déploiement de guichets mobiles, la simplification des démarches et la sensibilisation ciblée dans les zones rurales.

☐ Moyen terme

x

x

Pourquoi ? Cela réduit les obstacles liés à la mobilité, au temps, à la complexité administrative.

Note sur les interventions transversales:

Certaines interventions s'attaquent à des contraintes structurelles agissant en interaction entre plusieurs normes Par exemple :

- L'intégration du genre dans les politiques publiques évite des approches neutres qui reproduisent les normes implicites.
- La représentation des femmes dans les organes de gouvernance agit à la fois sur les normes d'autonomie, de priorisation domestique et de l'accès à l'héritage.
- La simplification des procédures foncières allège simultanément les contraintes de mobilité, de temps et d'accès aux droits fonciers.

Axe 2 – Fournisseurs de services financiers

	Norme 1 « Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »	Norme 2 « Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »	Norme 3 « Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »
Objectif : Intégrer pleinement le genre dans les pratiques internes et l'offre de produits et services			
☐ Court/Moyen/Long terme			
Intervention 2.1 – Renforcer la représentation des femmes dans la gouvernance et les organes de décision. ☐ Court terme	x	x	x
	Pourquoi ? Cette intervention soutient de manière transversale la dynamique de changement sur les trois normes en instaurant une représentativité féminine qui rapporte les réalités pour en tenir compte dans la conceptualisation de produits. Cela permet d'agir sur la norme selon laquelle les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement, en les positionnant comme actrices légitimes du système financier et contribue aussi à transformer l'image de la femme cantonnée au domestique et qui n'a pas le droit d'accéder au foncier.		
Intervention 2.2 – Former les agents de crédit et personnels commerciaux aux biais de genre et stéréotypes inconscients. Par exemple: déployer des modules de formation pour les agents de terrain, conseillers clientèle et décisionnaires sur les biais cognitifs genrés (femme = peu solvable, irrégularité des revenus féminins, dépendance économique, etc.).	x	x	x
	Pourquoi ? Cette intervention permet de déconstruire la norme selon laquelle les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement, en corrigeant les perceptions institutionnelles qui restreignent leur accès au crédit et à l'épargne. L'intervention renforce également la capacité des institutions à offrir des services alignés avec les besoins des femmes, l'accès au patrimoine et le risque lié.		

☐ Court/Moyen terme			
Intervention 2.3 – Concevoir des produits de crédit et d’épargne adaptés aux réalités féminines. Par exemple: créer des produits flexibles, modulables et adaptés aux contraintes de revenus des femmes, incluant à titre illustratif des échéances ajustables, des pauses en cas de maternité, des crédits sans garantie foncière (basés sur les flux mobiles, la réputation ou les groupes solidaires), ou des produits d’épargne dédiés à l’accumulation patrimoniale (logement, assurance succession, quick save).	x	x	x
☐ Moyen/Long terme			
Intervention 2.4 – Intégrer des fonctions de confidentialité dans les services financiers et notamment les produits digitaux. Par exemple: prévoir des fonctionnalités de discrétion dans les produits numériques comme masquage des soldes, notifications personnalisées, transactions invisibles aux tiers, etc.	x	x	
☐ Moyen terme			
Intervention 2.5 – Déployer des modèles de distribution de proximité via des agentes issues des communautés locales. Par exemple: recruter des femmes comme agentes communautaires, installer des guichets dédiés dans les marchés ou lieux de vie des femmes, organiser des tournées mobiles.	x	x	
☐ Moyen terme			

Intervention 2.6 – Adapter les horaires, les lieux et les interfaces des services aux contraintes féminines. Par exemple: proposer des services accessibles tôt le matin ou en fin de journée, installer des points de contact dans les lieux fréquentés par les femmes, développer des interfaces simples, peu coûteuses en données, disponibles en langues locales et compatibles avec les téléphones basiques (USSD). ☐Moyen terme	x	x	
Intervention 2.7 – Nouer des partenariats avec des fintechs pour innover à partir des pratiques informelles. Par exemple: s'associer avec des start-ups ou plateformes locales pour formaliser des pratiques informelles féminines (tontines digitalisées, wallet communautaire, épargne collective), tout en garantissant flexibilité et contrôle utilisateur.⁴¹ ☐Court/Moyen terme	x	x	x
	Pourquoi ? Cette intervention permet d'adapter les modalités de prestation à la charge mentale des femmes et à leur gestion du temps ce qui faciliterait l'accès sans rompre avec les contraintes du quotidien et rendrait l'autonomie plus acceptable socialement. Pourquoi ? Cette intervention en partant des usages féminins, permet de traiter de manière croisée les contraintes liées à l'autonomie, aux responsabilités domestiques et à la propriété en structurant indirectement la capacité des femmes d'accumulation de capital et soutenant aussi leur légitimité comme gestionnaires d'argent ce qui limiterait par la suite le risque perçu lors de la demande de crédit.		

Axe 3 – Fonctions de soutien			
	Norme 1	Norme 2	Norme 3
	« Les femmes ne devraient pas être autonomes financièrement »	« Les femmes devraient prioriser leurs responsabilités familiales »	« Les femmes ne devraient pas hériter de la terre ou avoir des biens en leur nom »

⁴¹ L'initiative REMUCI de tontine digitale, reposant sur la collecte d'épargne de proximité assurée par des agentes auprès de femmes commerçantes, a permis de lever des freins liés à la faible mobilité des femmes tout en favorisant une augmentation significative de leur capacité d'épargne.

Objectif 1 : Créer un environnement social favorable à l'autonomisation économique des femmes via la sensibilisation⁴²

☐ Court/Moyen/Long terme

Intervention 1.1 – Mettre en récit des rôles modèles féminins (présidentes de AVEC, commerçantes, entrepreneures, etc.) dans des formats adaptés (groupes de parole, radio locale, théâtre-forum).

☐ Court terme⁴³

x

x

x

Pourquoi ? Cette intervention rend visibles des exemples concrets de femmes ayant réussi malgré les normes, que l'on qualifie dans l'analyse de "déviant positif", permettant un déplacement collectif des croyances.

Intervention 1.2 – Créer des espaces sécurisés de discussion pour les femmes (écoute, partage d'expériences, soutien psychologique) animés par des femmes leaders ou médiatrices locales.

☐ Court terme⁴⁴

x

x

x

Pourquoi ? Cette intervention permet aux femmes d'exprimer leurs peurs ou freins face à l'autonomie, favorise la solidarité, déjoue l'auto-censure et permet de mettre en lumière les problèmes des phénomènes sociaux négligés, pour par la suite les traiter. Et permet également aux femmes de recevoir de l'aide et construire leur autonomie, à l'abri du contrôle des groupes de référence et sans crainte du jugement social.

Intervention 1.3 - Concevoir des modules de sensibilisation et d'éducation financière adaptés aux AVEC, afin de renforcer leurs capacités et de favoriser des partenariats durables avec les institutions financières formelles (banques, IMF).

☐ Court/moyen terme

x

x

x

Pourquoi ? Cette intervention valorise les pratiques collectives existantes et crée un pont entre informel et formel, réduisant ainsi la méfiance et les freins liés à la perception que « les femmes ne devraient pas gérer seules » ou « emprunter individuellement ». Elle est transversale aux trois normes car elle renforce la légitimité économique

⁴² Les efforts de sensibilisation doivent être accompagnés par l'adhésion des groupes de référence, sans quoi les pressions sociales risquent de perdurer. Impliquer ces acteurs clés est donc essentiel pour garantir l'efficacité et la durabilité des changements.

⁴³ L'intervention est recommandée à court terme, son impact peut être perçu à moyen ou long termes, car le but est de déplacer les croyances ce qui fragiliserait la norme à la longue.

⁴⁴ L'intervention est recommandée à court terme, son impact peut être perçu à moyen ou long termes, car le but est de déplacer les croyances ce qui fragiliserait la norme à la longue.

	des femmes (autonomie financière), facilite l'équilibre entre responsabilités domestiques et activités économiques grâce aux solutions collectives, et favorise aussi l'accès indirect à des actifs et opportunités économiques, contribuant à réduire l'exclusion foncière et patrimoniale.		
Intervention 1.4 – Impliquer les conjoints, les pairs masculins et les leaders communautaires dans des campagnes participatives mettant en valeur les bénéfices économiques de l'autonomisation féminine (stabilité du foyer, sécurité alimentaire, scolarisation des enfants). ☐ Court/Moyen terme	x	x	
	Pourquoi ? Cette intervention rend l'autonomie financière socialement valorisée, réduit les résistances masculines et familiales et agit sur les sanctions induites par les normes. ⁴⁵ Impliquer les hommes facilite ainsi l'identification entre pairs masculins et contribue à diffuser une image de masculinité positive ⁴⁶ , en s'appuyant sur des comportements déviants positifs. ⁴⁷		
Intervention 1.5 – Mobiliser les leaders religieux et traditionnels pour co-valider les droits économiques des femmes (héritage, usage foncier, propriété conjointe), et soutenir la médiation en cas de litiges. ☐ Moyen/Long terme			x
			Pourquoi ? Cette intervention permet de légitimer l'accès des femmes aux ressources/ actifs (qui serviraient éventuellement de garanties) dans des

⁴⁵ Les sanctions sont expliquées dans le chapitre 3

⁴⁶ La masculinité positive renvoie à une approche qui encourage les hommes et les garçons à adopter des comportements non violents, respectueux et égalitaires envers les femmes et les filles. Elle vise à déconstruire les stéréotypes de genre et à promouvoir des relations plus équitables entre les sexes.

⁴⁷ Un "déviant positif" désigne un individu ou un groupe dont les comportements, bien que s'écartant d'une norme sociale restrictive, conduisent à des résultats bénéfiques et socialement acceptables, à l'encontre des préjugés. Par exemple, une femme qui s'affirme et acquiert une certaine autonomie financière sans pour autant devenir arrogante ou manquer de respect à son mari. La stratégie associée consiste à identifier et à promouvoir ces exemples locaux afin d'encourager une évolution progressive des normes sans imposer de solution extérieure.

			contextes où le droit coutumier prime, et désarme les résistances par des appuis légitimes.
Intervention 1.6 – Mener des campagnes de vulgarisation des lois foncières de 1998, 2013 et 2019, via radios, théâtre-forum, outils visuels en langues locales. ☐ Court terme			x
			Pourquoi ? Cette intervention en rendant le droit lisible, brise le mythe et donne les moyens d’agir ou prendre la décision aux femmes.
Objectif 2 : Alléger les contraintes domestiques qui limitent l’accès des femmes aux services financiers ☐ Court/Moyen terme			
Intervention 2.1 – Sensibiliser les communautés à des dispositifs d’entraide collective pour la garde d’enfants ou les tâches domestiques (modèles souples, auto-organisés, inspirés des pratiques locales). ⁴⁸ ☐ Court/Moyen terme		x	
		Pourquoi ? Cette intervention permet de redistribuer la charge domestique, libère du temps pour des activités économiques ou des démarches financières et normalise le partage	

⁴⁸ Exemple inspirant au Burkina: La Banque mondiale, 2021, Le double succès des crèches mobiles au Burkina Faso : permettre aux femmes de prendre leur destin en main et à leurs enfants de s’épanouir (article disponible [ici](#))

		des responsabilités.	
Intervention 2.2 – Intégrer les hommes dans les actions de sensibilisation à la répartition équitable des tâches (radio, groupes de dialogue, sessions de couple). ☐ Court terme		x	
		Pourquoi ? Cette intervention permet de redéfinir les rôles genrés dans le foyer, désamorce la perception que l'activité économique des femmes est un fardeau, voire exclusive aux femmes.	
Objectif 3 : Renforcer la capacité et les compétences des femmes ☐ Court/Moyen terme			
Intervention 3.1 – Déployer une éducation financière orientée vers la gestion des ressources mais aussi vers la négociation intra-ménage, la planification familiale notamment la formation et gestion du budget familial et la prise de décision. ☐ Court/Moyen terme	x	x	
	Pourquoi ? Cette intervention permet d'améliorer les compétences des femmes, ce qui réduit l'auto-censure, légitime leur autorité financière au sein du ménage et agit ainsi sur les contraintes induites par ces deux normes.		
Intervention 3.2 – Intégrer l'éducation financière dans les programmes d'alphabétisation (liée au quotidien des femmes rurales et urbaines précaires). ☐ Moyen terme	x	x	
	Pourquoi ? Cette intervention permet aux femmes peu ou pas alphabétisées d'accéder à l'information et aux outils, ce qui lève les contraintes liées à l'auto censure, la faible estime de soi également.		

Intervention 3.3 – Adapter les formats d’éducation financière aux rythmes des femmes : horaires flexibles, formations de proximité, modules par téléphone ou radio.

☐ Court terme

x

x

Pourquoi ? Cette intervention permet de contourner les contraintes de mobilité et de temps imposées par les normes. Le but in fine est de permettre à toutes les femmes, même surchargées, d’apprendre.

5 | Conclusion

Cette étude a permis de mettre en lumière les normes sociales les plus prégnantes qui freinent l'inclusion financière des femmes en Côte d'Ivoire, en croisant les perceptions de la demande et de l'offre. À partir de ce diagnostic approfondi, elle propose une grille structurée d'interventions concrètes, pensées pour répondre à ces normes et lever les obstacles systémiques à l'autonomisation économique des femmes.

Trois grands piliers stratégiques émergent comme leviers d'action prioritaires :

- I. L'adaptation des politiques publiques sur la base de **données genrées**, afin de rendre visibles les spécificités de genre et les disparités et d'ancrer les enjeux de genre dans les politiques nationales.
- II. Le développement d'une **offre de produits et services financiers plus inclusive**, intégrant d'une manière complète le genre (gouvernance, outils, produits, suivi) dans une logique de transformation systémique au-delà des initiatives marketing.
- III. Le renforcement des **leviers sociaux**, juridiques et personnels de l'autonomisation, pour agir sur l'environnement normatif, les droits fonciers, les compétences et la confiance des femmes.

Ces piliers ne constituent pas une liste d'actions isolées, mais un **cadre intégré, multisectoriel, centré sur les besoins des femmes** et fondé sur une logique de transformation des normes sociales. Ils forment ainsi une base solide pour alimenter l'élaboration de la prochaine **Stratégie Nationale d'Inclusion Financière**, avec une ambition claire : faire de l'inclusion financière des femmes un levier central de développement durable et d'équité en Côte d'Ivoire.



G:ENESIS
UNLOCKING VALUE