

La microfinance est-t-elle un outil de lutte contre l'exclusion bancaire ?

Is microfinancing a way to fight against banking exclusion?

Auteur 1 : ICHOU Radia

ICHOU Radia, (Enseignant-chercheur)
Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales- Meknès
Université Moulay Ismail –Meknès.
Equipe de Recherche en Economie Appliqué (GRECAP) Maroc
ichouradia@gmail.com

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : ICHOU .R .(2021) « La microfinance est-t-elle un outil de lutte contre l'exclusion bancaire », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 9 » pp: 257-280.

Date de soumission : Novembre 2021

Date de publication : Décembre 2021

DOI : 10.5281/zenodo.5807467

Copyright © 2021 – ASJ



Résumé

Cet article traite de la question de l'impact de la microfinance sur les bénéficiaires qui sont exclus de l'accès aux services bancaires. En se basant sur un échantillon de 515 bénéficiaires marocains et à l'aide de test de khi-deux et de modèle probit, la méthode d'évaluation « avec et sans » a montré que la microfinance peut participer à l'inclusion financière en offrant des services financiers appropriés et qui répondent aux besoins financiers des exclus bancaires. Par ailleurs, elle a prouvé que l'impact positif et profond de la microfinance ne peut être observé et apprécié sur le bien être des ménages et sur la micro-activité que s'il y a un usage productif de ses services, un environnement économique propice et dynamique et un programme d'éducation financière.

Mots clés : Exclusion bancaire, Microfinance, Inclusion financière, *Intermediary school*, *Intended beneficiary school*, Etude empirique

Abstract

this article examines the issue of the impact of microfinance on beneficiaries who are excluded from accessing banking services. Based on a sample of 515 Moroccan beneficiaries and using a chi-square test and a probit model, the “with and without” evaluation method has shown that microfinance can participate in financial inclusion by offering appropriate financial services that meet the financial needs of excluded banks. In addition, it has proven that the positive and profound impact of microfinance can only be observed and appreciated on the well-being of households and on micro-activity if there is a productive use of its services, a favorable economic environment and a financial education program.

Keywords : Banking exclusion, Microfinance, Financial inclusion, *Intermediary school*, *Intended beneficiary school*, Empirique study.

Introduction

Le système bancaire est un catalyseur de la croissance économique dans la mesure où il assure une meilleure allocation des ressources et une mobilisation de l'épargne. En l'absence de ses services les effets se répercutent négativement sur la croissance économique. Il s'agit en occurrence de l'exclusion bancaire qui représente un facteur de persistance de la pauvreté et une source de plusieurs problèmes économiques. Afin de faire face à ce problème, plusieurs tentatives nationales et internationales ont été mises en place pour donner aux exclus la possibilité d'accéder aux facteurs de production, particulièrement au capital financier par le biais du crédit. De ce fait, les instances internationales ont vu dans la microfinance un outil susceptible de réaliser une certaine inclusion financière. A l'instar des PED, le Maroc adopte ce système de financement, au début des années 90, pour offrir un seul service financier, le microcrédit ayant connu un développement rapide et spectaculaire. Or, la question principale qui s'impose est de savoir si le microcrédit au Maroc répond effectivement aux besoins de la population ciblée. Pour répondre à cette question, le présent article la traite à partir de quatre axes: le premier identifie le problème de l'exclusion bancaire, le second montre l'importance de la microfinance et expose les débats autour du processus de l'inclusion financière par la microfinance, le troisième présente les résultats de l'étude empirique et enfin le quatrième présente une série des conclusions.

1-Exclusion bancaire

1-1- Définitions de l'exclusion bancaire

La définition de l'exclusion bancaire peut être abordée sous deux angles : une définition étroite et une définition large. Au sens étroit, l'exclusion bancaire est définie, par Leyshon et Thrift (1995), comme processus qui interdisent les individus à accéder au système financier formel. Une autre définition ajoute d'autres difficultés qui empêchent l'usage adéquat des services financiers, car une personne peut avoir la possibilité d'accéder aux services bancaires, mais elle rencontre des difficultés au moment de l'utilisation de ces services (Sinclair, 2001). Ainsi, un exclu bancaire est une personne qui n'a pas la possibilité d'accéder au système bancaire ou ne peut pas y accéder de manière adéquate. Cependant, ces dernières années la définition de l'exclusion bancaire est devenue plus large en tenant compte non seulement des difficultés d'accès et des difficultés d'usage, mais aussi leurs conséquences sociales. Dans ce cadre, elle prend d'autres dimensions explicitées dans la citation de Servet et Guérin suivante : « *Une personne se trouve en situation d'exclusion bancaire et financière lorsqu'elle subit un degré*

d'entrave dans ses pratiques bancaires et financières qui ne lui permet plus de mener une vie sociale normale dans la société qui est la sienne . Par conséquent, en parlant de l'exclusion bancaire ne s'agit pas d'un état de fait, mais un processus ayant des conséquences qui s'accumulent et s'aggravent dans le futur.

1-2-Déterminants de l'exclusion bancaire

1-2-1-Contraintes de l'intermédiation bancaire

La rentabilité bancaire et la réglementation bancaire constituent les principales restrictions de l'intermédiation bancaire.

1-2-1-1-Rentabilité bancaire

La croissance de la rentabilité est indéniablement le souci de chaque banque. Elle est déterminante dans la segmentation de la clientèle, car la banque choisit les clients qui peuvent apporter une rentabilité élevée et pérenne et un minimum de risque. Ainsi, la standardisation des produits bancaires, des méthodes d'évaluation du risque et des techniques bancaires constituent des façons d'exclure un segment des clients. Par ailleurs, la relation banque-client peut être affectée par une incertitude informationnelle relative au client et à ses projets. Cette incertitude est mise en écart par un contrat qui engendre des coûts énormes. De même, la décentralisation de la population dans les zones rurales, l'absence d'infrastructure routière et de communication, les petits montants de dépôts et de crédit ainsi que l'illettrisme financier, sont des facteurs qui entravent la recherche des clients et réorientent l'action bancaire vers les zones urbaines.

1-2-1-2-Réglementation bancaire

Les autorités monétaires édictent les règles de fonctionnement aux banques pour plusieurs raisons. En effet, la réglementation bancaire est subdivisée en deux catégories : réglementations de prudence et réglementations économiques. La première catégorie a pour but la stabilité du système bancaire face à des motivations perverses et de ne pas être responsable à la prise de risque excessif. Alors que, les réglementations économiques sont destinées à atteindre les objectifs de développement économique et distributif. La réglementation, généralement, empêche une banque en difficulté de déstabiliser les banques solvables et de rétablir des graves perturbations sur le fonctionnement du système financier, qui aboutissent donc à une récession économique et sociale (modèle des subprimes Mort-gage).

1-2-2-Situation économique des exclus

L'exclusion bancaire s'accroît dans un contexte économique malsain caractérisé par une pauvreté de la population et par une politique de redistribution déséquilibrée.

1-2-2-1- Pauvreté

La pauvreté est une situation qui préoccupe l'attention de tous les décideurs dans la mesure où ses effets pèsent lourdement sur la stabilité politique et économique des pays. Ainsi, afin de sortir de leurs situations économiques fragiles, il est recommandé aux pauvres l'accès aux ressources productives sans barrières. D'ailleurs, l'accès aux crédits en tant que fait monétaire est la solution la plus recommandée qui assure la réalisation des activités génératrices de revenu. Par conséquent, les revenus générés permettent la satisfaction des besoins de base (la nourriture, l'accès aux services de santé, l'éducation, l'habitat, et l'accès aux institutions). Le manque de capitaux est source de pauvreté, car un pauvre ne peut pas épargner puisque le revenu dont il dispose est consacré uniquement à la consommation immédiate, et donc un surplus n'existe pas.

1-2-2-2 Inégalité des revenus

L'inégalité des revenus découle d'un ensemble de forces complexes, telles que le facteur historique, culturel, économique, et technologique. Or, la redistribution de la croissance est considérée comme une démarche qui peut améliorer les possibilités aux pauvres de gagner des revenus et de leur donner la chance de participer à la définition de leurs besoins. Dans ce cadre, la demande de crédit dépend de la structure de la répartition des revenus. Car, la grande masse populaire disposant d'un faible revenu ne peut pas se lancer dans les opérations productives qui l'amènent à recourir au crédit. Ainsi, seulement les fonctionnaires et les cadres dont les revenus sont justifiables en terme comptable qui peuvent ouvrir un compte bancaire, et obtenir un crédit de consommation ou/et un crédit de logement.

1-2-3-Les facteurs culturels et ethniques

1-2-3-Sentiment d'honnêteté

Le sentiment d'infériorité et de manque de capacité intellectuelle et matérielle expliquent l'auto-exclusion. Les personnes s'auto-excluent pour la simple raison qu'elles anticipent être refusées par la banque et avoir une incapacité de rembourser. Ce sentiment de réticence est justifié par le fait que la banque est destinée aux riches. En effet, l'accès et l'usage des services bancaires, essentiellement ceux qui nécessitent des connaissances préalables en matière d'informatique, deviennent un moyen de distinction sociale. De plus, ce sentiment est enraciné

par l'aspect architectural de l'organisation, car celle-ci diffuse des formes de bâtiments, de décoration et de vestimentaires inspirées des organisations financières internationales. D'ailleurs, certaines personnes préfèrent garder leurs épargnes sous forme de biens (les bijoux ou le logement), au lieu de les transformer en dépôts, car l'utilité de ces biens est certaine et double (usage courant et bien liquide). A côté de cette utilité économique, ces biens disposent d'une utilité morale et sociale significative, ils constituent des biens de richesse. Enfin, dans l'état d'esprit de certaines personnes, le recours à l'endettement est un signe de faiblesse et d'annulation de liberté.

1-2-3-2-Croyances religieuses

Toutes les religions (Judaïsme, Christianisme et Islam) refusent le taux d'intérêt sous le prétexte que « *le temps appartient à Dieux* ». Dans les pays musulmans, il est évident de constater l'exclusion volontaire. Cette dernière est certainement due à l'attitude de la chariaa à l'égard des agios. Ainsi, les épargnants refusent de déposer leurs fonds au sein de la banque, soit parce que les dépôts sont rémunérés, soit parce qu'ils servent à l'octroi de prêt moyennant des intérêts.

1-3- Conséquences de l'exclusion bancaire

1-3-1-Finance informelle

Les économistes confirment l'extrême rareté d'accès d'une certaine population aux sources financières formelles, particulièrement le crédit bancaire. D'où le recours aux sources financières informelles (épargne personnelle, apport familial, financement collectif, fournisseurs,...). La finance informelle est considérée comme le marché financier des pauvres. Car, ses transactions financières (emprunt et prêt) ne sont pas réglementées par une autorité centrale et ses principales caractéristiques sont l'accès facile et la diversification des produits. De même, ses acteurs ont un mode de fonctionnement sophistiqué et de soubassement légal, et ils se trouvent souvent dans le cadre du milieu de travail et dans la communauté familiale ou villageoise.

1-3-2-Vers une exclusion sociale

La relation entre l'exclusion financière et l'exclusion sociale est une question évoquée pour la première fois par Kempson & Whyley (1999). Ces derniers ont souligné que « *Lorsque des communautés entières ont un accès limité aux services financiers, le processus s'auto-renforce et devient une source importante d'exclusion sociale dans son ensemble.* ». Ainsi, les conséquences sociales de l'exclusion bancaire sont devenues des obstacles devant le

développement économique et la cohésion sociale. L'exclusion bancaire empêche, en effet, les personnes de s'aligner au rythme de la société où elles vivent et de rester désormais en retard permanent et en rupture avec différents pôles d'intégration sociale.

2- L'inclusion financière par la Microfinance

2-1- Soubassements de la microfinance

La microfinance offre des services financiers modestes et à des faibles valeurs. Elle est destinée à des personnes qui n'ont pas la possibilité d'accéder au système financier formel. Elle est considérée comme un instrument puissant, mais non la recette magique, pour lutter contre la pauvreté et pour promouvoir le développement économique. En effet, son principe est de servir ces personnes en mettant à leur disposition, non seulement les crédits, mais aussi une gamme de services financiers (micro-épargne, micro-assurance et transfert d'argent). En parallèle, elle crée des mécanismes à travers lesquels l'économie peut générer des opportunités, et de préparer les conditions nécessaires au développement économique durable. Cependant, le succès de la microfinance est réalisé non seulement par l'offre des services financiers, mais aussi grâce aux services non financiers (éducation, santé, formation et assistance technique). Ces derniers visent à renforcer la capacité des emprunteurs à développer des activités génératrices de revenus pérennes. Ils permettent aussi aux pauvres de gérer les besoins financiers quotidiens et de prendre aisément les décisions relatives à leurs familles et à leurs micro-activités.

2-2-L'inclusion financière par la microfinance dans la littérature économique

L'inclusion financière réalisée par le biais de la microfinance est la voie par laquelle les exclus bancaires peuvent surmonter les difficultés de la précarité. Cependant, la démarche des organisations de la microfinance était l'objet de débats entre deux visions nommées welfariste et institutionnaliste. En parallèle, une autre approche semble plus élaborée en répondant aux insuffisances de ces deux dernières.

2-2-1-Approche « welfariste »

L'objectif des welfaristes qui se basent sur la théorie de la responsabilité sociale des organisations vis-à-vis des clients, consiste à améliorer le bien être des démunis et des plus pauvres, et ceci grâce à la réalisation de la performance sociale (PS) des institutions de la microfinance. En effet, les welfaristes se concentrent sur le client pour mesurer son impact et sa portée sociale (*depth outreach*). Cette vision cible la population la plus pauvre en ouvrant le service de crédit avec des taux réduits afin de permettre aux personnes, particulièrement des

femmes, de créer leurs propres activités. Cependant, l'approche welfariste s'est révélée inefficace en raison des résultats décevants enregistrés. Car, l'absence de professionnalisation dans la gestion du crédit et dans la recherche de viabilité et de pérennité accentue une forte dépendance aux sources de financement extérieures.

2-2-2-Approche « institutionnelle »

Les institutionnalistes défendent l'activité commerciale des organisations de la microfinance. Car, les institutions qui assurent la pérennité financière et donc la performance financière (PS), seules peuvent atteindre un grand nombre de clients. Leur démarche « *win-win* », selon Morduch (2000), se base sur plusieurs arguments. D'abord, la théorie des contrats qui constitue le fondement de cette approche peut limiter les comportements opportunistes des clients. Ensuite, le financement des bailleurs de fonds est considéré comme instable en raison de leurs intérêts incertains et changeables, et il est incapable de répondre à tous les besoins financiers des organisations. Enfin, la concurrence entre les institutions de la microfinance permet de réduire les taux d'intérêt et les coûts et aussi d'introduire de nouveaux services. Selon cette approche, la concentration sur les services sociaux est une tâche coûteuse et difficile à évaluer. De plus, l'introduction de ces services risque de mettre en conflits les objectifs poursuivis, dans la mesure où la clientèle a souvent du mal à distinguer les services sociaux généralement gratuits des services financiers payants. La portée (*breadth outreach*) et la croissance sont deux indicateurs de mesure qui déterminent le degré de l'autonomie financière.

Toutefois, force à constater que cette course vers la satisfaction des pauvres en offrant tant de services d'épargne et de crédit de consommation que d'investissement peut produire des effets négatifs. En effet, une telle politique va, d'un côté, entraîner des situations dont le taux des impayés sera élevé et, d'autre côté, toucher davantage des pauvres situés dans les zones urbaines, car ces derniers seront plus faciles à servir en raison de leur concentration. Par ailleurs, la recherche de la rentabilité, auprès des personnes qui vivent la précarité et la pauvreté, aboutit aux situations de surendettement et à la naissance des mauvaises pratiques.

2-2-3-Approche « sectorielle » ou « inclusive »

Au début de la dernière décennie, les bailleurs de fonds ont pu effectuer plusieurs rapports d'évaluation sur les organisations de la microfinance. Ils ont déduit la nécessité croissante d'une stratégie nationale de microfinance qui garantit l'accès permanent des pauvres à une gamme étendue de services financiers. Ainsi, il est important d'articuler le secteur de microfinance et le système financier formel. La microfinance peut pallier la défaillance du système financier

formel et réduire la distance entre le secteur informel et le secteur formel. Elle cherche d'ailleurs à surpasser l'incapacité des banques à servir une tranche de la population. En conséquence, la microfinance arrive à drainer l'argent caché dans le secteur informel, et à mobiliser tous les acteurs locaux à la réalisation des objectifs de développement.

Il existe deux voies par lesquelles la microfinance peut constituer un « détaillant » capable de faciliter l'accès au plus grand nombre de personnes au financement bancaire. En effet, l'articulation est susceptible de prendre deux formes : *Upgrading/Upscaling* et *Downgrading/Downscaling*. « *Upgrading* »/« *Upscaling* » signifie que les institutions de la microfinance offrent une gamme de produits financiers particuliers pour toucher une clientèle plus aisée. Le fait d'entamer cette fonction, l'institution en question est censée être dans une étape de maturité et d'avoir un niveau de rentabilité élevé. L'autre aspect de l'articulation « *Downgrading* »/ *Downscaling* » est une démarche qui consiste pour une banque à concevoir une gamme de produits destinés à une niche de clientèle à revenu plus faible. Cette approche appelle les banques commerciales à prendre en charge quelques opérations de microfinance.

3-Evaluation de l'impact sur les exclus bancaires

3-1-Les approches de l'analyse de l'impact

L'analyse de l'impact de la microfinance comme processus de détermination de ses effets en tant qu'intervention. Elle est l'objet de débat entre deux approches : une approche orientée vers l'institution (*Intermediary school*) et une approche orientée vers le client (*Intended beneficiary school*).

3-1-1-Approche « *Intermediary school* »

L'approche « *intermediary school* » s'intéresse à l'étude du prêteur. En effet, l'école se concentre sur l'évolution de l'institution de la microfinance et sur son fonctionnement. Elle se base sur deux indicateurs pour mesurer l'impact, il s'agit de l'indicateur porté « *outreach* » et de celui viabilité « *sustainability* ». Ainsi, l'amélioration de ces deux dernières signifie que l'intervention du programme a ses effets positifs sur les bénéficiaires. Cependant, trois critiques sont adressées aux mesures de cette école, il s'agit des problèmes relatifs à la mesure de l'indice de dépendance des subventions « *Subsidy Dependence Index*» (SDI). Tout d'abord, l'indice ne mesure pas l'impact sur le niveau de la pauvreté, car il donne seulement une idée sur le degré d'indépendance de l'institution aux subventions. Ensuite, si l'institution atteint un équilibre financier (SDI=0), en raison de l'application des taux d'intérêt très élevés. Ceci ne signifie pas que l'institution est plus efficace. Enfin, la portée de l'institution (nombre de clients) ne

représente pas un indicateur de la performance dans la mesure où, il n'existe aucune information qui indique que le nombre des clients souhaité ne change pas au moment de l'évaluation.

3-1-2-Approche « *Intended beneficiary school* »

L'impact, selon cette école, doit être mesuré directement auprès des bénéficiaires. Certes, l'objet de l'évaluation est le bénéficiaire qui va en réalité subir les effets positifs ou négatifs du programme. Cette approche suggère que l'évaluation de l'impact porte sur l'analyse de la situation économique et sociale des personnes après l'accès aux services financiers. Mais, cette école n'échappe pas aux critiques. En premier lieu, l'évaluation de l'impact sur la pauvreté, surtout dans les zones rurales, est très difficile. En second lieu, l'analyse du couple coûts-avantages exige la mesure à la fois les coûts sociaux et les avantages de la microfinance. Cette dernière est une tâche difficile à effectuer. Enfin, en l'absence des barèmes conventionnels, il semble difficile de comparer entre les différents impacts après les interventions des institutions.

3-3-Caractéristiques de l'échantillon

3-3-1-Présentation de la méthodologie

Notre étude est basée sur des données collectées auprès d'un échantillon composé de 515 bénéficiaires du microcrédit, choisi d'une manière aléatoire dans différentes régions : rurale, urbaine et périurbaine. Les réponses de l'enquête ont été obtenues grâce à des entretiens directs « tête à tête » avec les bénéficiaires. Nous allons comparer entre deux groupes de bénéficiaires : les nouveaux bénéficiaires qui représentent le groupe témoin (groupe de contrôle) et les anciens qui composent le groupe de traitement. Les premiers sont les clients ayant un accès pendant deux ans. A contrario, les clients de groupe de traitement sont ceux ayant bénéficié des crédits auprès des associations de microcrédit pour une durée plus de trois ans. L'idée de cette distinction se base sur trois arguments. D'abord, un programme économique ne peut laisser ses traces sur la population ciblée qu'après au moins deux ans de sa mise en pratique. Dans ce cadre, un client bénéficie successivement deux crédits d'une même association ou d'une autre, il a besoin d'une durée maximale de deux ans pour rembourser son dernier prêt. De ce fait, l'effet de l'utilisation de ces prêts ne peut être ressenti qu'après cette période. Ensuite, cette méthode permet d'éviter deux problèmes qui peuvent être immergés, tels que : l'auto-exclusion et le problème de sélection (l'exclusion micro-financière). Dans le premier cas, le client renonce à l'accès aux services financiers, et refuse de renouveler le dernier crédit. Alors que, dans le deuxième cas, l'association de microcrédit refuse de renouveler le premier ou le deuxième

crédit au client. Enfin, les deux catégories des clients expriment les mêmes besoins financiers et ont ainsi les mêmes caractéristiques socio-économiques et démographiques.

3-3-2-Caractéristiques socioéconomiques

Les personnes interviewées comportent à la fois des personnes encore clientes des associations de microcrédit et d'autres ayant stoppé leurs adhésions. L'âge moyen du groupe témoin est de 37 ans et celui du groupe traitement est de 41 ans. Dès lors, il n'existe pas une différence significative entre les deux groupes. La répartition des anciens bénéficiaires en fonction du genre nous montre que la proportion des hommes (61.6%) par rapport au nombre des bénéficiaires est supérieure à celle des femmes (38.4%), la représentativité de la femme est moins élevée. Le même constat est observé pour les bénéficiaires du groupe de contrôle, il est constitué de 76.6% d'hommes et 23.4% de femmes. Nous avons 74.8% des anciens bénéficiaires qui sont mariés et 29.4% des conjoints qui ont leurs propres revenus, c'est-à-dire, le ménage a un deuxième revenu qui peut être un salaire ou un revenu provenant d'une activité. Pour le groupe de contrôle, 72.5% des personnes sont mariées et presque 51% de leurs conjoints ne génèrent aucun revenu. Au niveau de groupe de traitement, 29.8% des personnes interrogées ne savent ni lire ni écrire, 27.7% des clients ont un niveau primaire et près de 40% ont un diplôme de l'enseignement secondaire (I ou II) ou universitaire. Le groupe de contrôle ne reflète pas une grande différence par rapport à ce dernier. Car, 20.1% des débutants n'ont aucune formation et 27.1% ont un niveau primaire, or, la seule différence est que plus de 50% des débutants ont un niveau secondaire (I ou II) ou universitaire. La répartition des bénéficiaires en fonction du milieu de résidence nous informe que les clients (groupe de traitement) se situent surtout en milieu urbain (62.6%) alors que le reste se répartie entre le milieu rural (15.6%) et le milieu périurbain (22.2%). A contrario, au niveau du groupe témoin les bénéficiaires se trouvent en proportion moyenne en milieu urbain (41.8%), une proportion plus proche se situe en milieu rural (30.4%) alors que le reste (27.8%) en milieu périurbain.

Presque 33.7% des personnes du groupe de contrôle n'exercent aucune activité, 31.9% d'entre eux sont des salariés ou des fonctionnaires, 21.2% sont des femmes qui n'ont aucune activité et le reste est réparti entre retraités, chômeurs et étudiants. Alors, au niveau du groupe de traitement, nous ne constatons pas une grande différence car 30.2% des bénéficiaires sont des femmes au foyer, 33.5% pratiquent une activité ou ont un revenu stable (salarié ou fonctionnaire).

Au niveau de la dépense totale mensuelle, nous constatons une différence minimale entre les deux groupes. Leurs dépenses se situent entre 700 dhs et 2800 dhs pour plus de 85% des bénéficiaires. Cette dépense est composée de dépenses de nutrition, de transport, de santé, d'éducation d'enfants et de frais courants (eau, électricité, téléphone et alimentation autre que la nutrition). Le niveau de consommation des produits de nourriture (légumes, fruits et viande) est élevé pour le groupe de traitement par rapport à celui de témoin. Nous notons aussi que 47.1% consomment entre 500 dhs et 1000 dhs alors que chez le groupe témoin la proportion est de 44.3%. Ce dernier compte 51.3% des ménages dépensent moins de 500 dhs. Il existe une différence un peu significative entre les deux groupes. Pour le transport, la santé et l'éducation des enfants, il n'existe pas de différence entre les deux groupes. En revanche, nous constatons une différence très petite enregistrée au niveau des frais courants (eau, électricité, alimentation autre que la nutrition).

Si nous comparons la situation d'endettement, celle-ci est constatée plus chez les anciens (29.8%) que chez les débutants (9.8%) qui ont reçu des crédits auprès d'autres sources (famille ou amis, autre association et fournisseurs).

3-3-3- Caractéristiques des micro-activités

Les personnes interrogées ont donné plusieurs raisons qui expliquent la création d'une activité indépendante. Les raisons les plus citées sont l'amélioration de la situation économique, la résolution des problèmes financiers du ménage, l'élaboration d'une profession indépendante des autres (liberté et être sa propre patron) et l'éloignement au chômage. Si nous faisons la comparaison entre les débutants et les anciens, nous ne remarquons pas de différence dans la nature de la raison pour lancer une activité.

Au niveau du groupe de traitement, les personnes exerçant une activité sont actives en premier lieu dans le secteur de commerce en détail (49.2%), ensuite dans les services aux particuliers (13.2%), puis dans le secteur d'artisanat (12%) et de 3% dans le secteur agricole. Ce groupe contient 51.7% qui exercent leur activité dans un local professionnel, 12.8% sur le marché, 10.3% à domicile et 2.1% sont ambulants. Au niveau des ventes, 51.2% de ces personnes vendent leurs produits ou services dans un local professionnel, 7.4% à domicile et le reste utilise le souk (10.3%) et la rue (8.3%) comme lieu de vente. Le même classement d'importance est enregistré au niveau de groupe de contrôle. En effet, le commerce de détail représente 41.8%, il vient en deuxième position le secteur de services aux particuliers 11.0% et enfin le secteur d'artisanat 8.4%. A la différence du premier groupe, plus de 80% exercent leurs activités dans

un local professionnel ou à domicile, 4.8% sur un marché et 10.6% de ces individus sont des marchands ambulants. Alors, 41.1% vendent dans un local professionnel et presque 20% des personnes vendent à domicile, dans le souk et dans la rue.

Au moment de l'enquête, une proportion assez faible des entrepreneurs de deux groupes (34.1% pour le groupe témoin et 32.2% pour le groupe de traitement) ont déclaré avoir rencontré des problèmes inhérents à leurs activités. Les difficultés les plus citées sont des problèmes inhérents à la commercialisation du produit ou service et des problèmes de surendettement. Au niveau du groupe témoin nous remarquons que la moitié des bénéficiaires débutants ont décidé de ne pas avoir renouvelé la demande de crédit pour des raisons relatives à l'utilisation urgente du crédit (consommer ou aider un membre de la famille ou un ami) et pour des raisons religieuses. En revanche, 18.2% des anciens bénéficiaires ont quitté l'AMC suite à la réalisation d'un autofinancement, au montant insuffisant ou à des problèmes personnels.

3-4-Traitement et analyse des données de l'enquête

L'analyse se base sur le degré de satisfaction des bénéficiaires; il s'agit d'une variable à caractère qualitatif. Nous justifions ce choix par le fait que le client est le plus apte à apprécier les changements qualitatifs et quantitatifs du programme sur lui-même. Notre méthode d'analyse comporte deux démarches : une analyse statistique « classique » avec le test de khi-deux et une analyse économétrique qualitative avec le modèle probit.

3-4-1-Analyse tabulaire

Les résultats de traitement de test de khi-deux se résument dans le tableau 1 suivant:

Tableau n°1 : Résultats des tests de khi-deux

variable	Satisfaction du client					
	Groupe témoin			Groupe de traitement		
	Chi2	1-P	Dépendance	Chi2	1-P	Dépendance
Genre	3,12	92,26%	peu significative	5.75	98,36%	significative
Frais de dépenses	2.2	30.09%	N'est pas significative	7.01	86,46%.	peu significative.
Situation économique	2,70	55,92%	n'est pas significative	21,62	99,99%	très significative
Capital financier	2,68	55,60%	n'est pas significative	2,32,	49,04%.	n'est pas significative
Besoins du ménage	6,11	89,39%.	peu significative.	13,40,	99,61%.	très significative
Epargne	3,42,	81,89%	n'est pas significative.	5,08	92,13%.	peu significative

Source: calculs l'auteur

3-4-1-1-Impact sur le ménage

-Impact sur la femme

La participation de la femme au niveau de groupe de traitement est plus significative que le groupe témoin. Le microcrédit donne la possibilité à la femme de participer à la gestion du ménage et de disposer un anonymat au niveau de la prise de décision. La femme utilise le microcrédit pour l'acquisition des biens durables ou l'aménagement de son foyer, ou pour créer ou développer une micro-activité. Ainsi, le bénéfice du micro projet permet de garder une épargne dont l'utilité est de faire face à une dépense imprévue ou pour amortir le choc en cas de divorce, d'abandon ou de décès. Il assure également le financement de certains besoins spécifiques féminins et améliore le niveau de consommation du ménage. Toutefois, l'accès de la femme aux services de microcrédit crée parfois des tensions allant jusqu'à la violence (divorce).

-Dépenses du ménage

Le niveau des dépenses du ménage n'est pas influencé par l'accès au microcrédit. En effet, au niveau du groupe témoin, les deux variables sont indépendantes, alors qu'au niveau du groupe témoin la dépendance est peu significative.

3-4-1-1-3-Impact sur la micro-activité

On se demande si le microcrédit permet de développer sa micro-activité en termes de capital physique et financier ou pas ? On s'interroge aussi si les revenus générés de la micro-activité permettent aux bénéficiaires tant de pouvoir satisfaire leurs besoins quotidiens que d'épargner.

-Impact sur le capital physique

Le test de khi-deux est très significatif pour le groupe traitement alors que pour le groupe témoin la liaison entre les deux variables est absente. Ce constat laisse croire que le client, après son accès au programme de microcrédit, augmente son actif physique. On peut dire alors que le microcrédit aide effectivement le micro-entrepreneur à développer son activité.

-Impact sur le capital financier

Pour les deux groupes, nous constatons l'absence de relation entre la satisfaction du client et la situation financière de la micro-activité. Cette situation s'explique par le fait que les micro-entrepreneurs n'ont pas apprécié un changement au niveau du capital financier. Chose qui indique que l'entrepreneur réinvestit en permanence le capital financier dans son activité. Il le dépense aussi dans d'autres usages comme : acquisition d'un autre bien, dépenses familiales,...etc.

3-4-1-1-3-1-Impact sur le revenu issu de la micro-activité

-Besoins quotidiens du ménage

Le test de khi-deux des deux groupes indique que la dépendance existe mais peu significative pour le groupe de contrôle. A contrario, elle est très significative pour le deuxième groupe. Il apparaît que les anciens bénéficiaires constatent que les revenus dégagés auprès de leurs micro-activités leur permettent de gérer leurs besoins quotidiens plus que les nouveaux.

-Epargne issue de la micro-activité

Outre le fait que les revenus permettent de pourvoir aux besoins quotidiens, il est important de vérifier s'ils permettent également de dégager une épargne. Compte tenu de l'étude de degré de la signification, nous constatons que la dépendance est peu significative pour les anciens clients mais elle n'est pas pour les débutants. Ceci dit, les micro-activités des anciens bénéficiaires permettent de gagner une épargne qui est généralement affectée aux futurs investissements dans la micro-activité ou aux dépenses imprévues.

3-2-Analyse économétrique de l'impact de la microfinance

Le modèle Probit va nous permettre de mieux juger l'existence d'un impact ou non du microcrédit sur les conditions de vie des bénéficiaires et sur la micro-activité (probabilité que le bénéficiaire ait senti l'impact). On considérera le modèle dichotomique du fait que la variable à expliquer est qualitative et dichotomique. Ainsi, notre étude considère Y_i une variable qualitative qui prend deux valeurs 0 et 1.

On note $Y_i = 0$ si le client n'est pas satisfait (l'impact n'existe pas)

et $Y_i = 1$ si le client est satisfait (l'impact existe).

On pose : $Y_i = X\beta + \varepsilon$ si le microcrédit a un impact

Et $Y'_i = X'\beta + \varepsilon'$ si le microcrédit n'a pas d'impact

Avec X : L'ensemble des variables explicatives

β : Les paramètres du modèle

ε : La variable aléatoire

On note qu'un tel modèle ne peut être considéré comme linéaire puisque Y prend deux valeurs 0 et 1. A cet effet, il est recommandé d'utiliser une variable latente Y^* inobservable et qui représente dans notre modèle la différence entre l'utilité associée à l'accès au programme de microcrédit par l'ancien bénéficiaire U_2 et l'utilité associée à l'accès à ce programme par le nouveau bénéficiaire U_1 .

$$Y^* = U_2 - U_1$$

En terme d'équation linéaire cette variable est égale à :

$$Y^* = Y - Y' = (X - X') \beta + (\varepsilon - \varepsilon')$$

Donc le microcrédit a un impact si l'utilité tirée par l'ancien bénéficiaire est supérieure à celle tirée par le nouveau client autrement dit $Y^* > 0$. Par contre, on aura $Y^* < 0$ si le microcrédit n'a pas d'impact.

Alors :

$$Y_i = 1 \quad \text{si} \quad Y_i^* > 0$$

$$Y_i = 0 \quad \text{si} \quad Y_i^* < 0$$

L'estimation des paramètres de ce modèle est faite par une estimation logistique avec le modèle probit.

3-2-1-Résultats de l'impact sur le ménage

Tableau n°2: Probabilité d'impact du microcrédit sur les conditions de vie du ménage

Variables	Coefficient		t-student	
	Gtm	Gtr	Gtm	Gtr
Constant	+	+	0.41	0.17
Sexe	+	+	1.96**	1.9**
Niveau d'instruction	-	+	-0.37	0.21
Situation familiale	+	+	0.03	0.82
Nombre d'enfants	-	-	-1.03	-0.48
Milieu de résidence	-	+	-1.69*	0.4
Dépenses mensuelles	-	-	-1.7*	-1.87***
Nourriture/mois	+	+	1.73*	réf
Frais de transport par mois	+	-	0.96	-0.78
Loyer payé/mois	+	+	1.08	1.08
Frais d'éducation/mois	+	+	0.62	0.62
Frais de santé/mois	+	-	1.07	1.07
Frais courants/mois	+	+	2.03**	2.03**
Nombre d'observation	273	242	273	242

source : calculs l'auteur

Le tableau 2 ci-dessus présente les résultats de l'estimation de l'équation de la probabilité d'impact du microcrédit sur les conditions de vie des bénéficiaires. Le test khi-deux est significatif au seuil de 5%, on peut accepter alors la validité du modèle dans sa totalité.

Les résultats montrent des signes positifs et statistiquement significatifs des coefficients relatifs au genre pour les deux groupes. Ceci signifie quand on passe du sexe homme au sexe femme le degré de satisfaction est plus important. Cela s'explique par la participation active de la femme au programme de microcrédit et confirme en conséquence les résultats statistiques trouvés dans ce sens. En effet, les femmes ont tendance à utiliser davantage le microcrédit pour améliorer les conditions alimentaires, de logement, d'hygiène de leur foyer ainsi que de la scolarisation de leurs enfants. De plus, les femmes acquièrent une autonomie financière qui les aide à augmenter leur estime en soi.

On constate que la variable nourriture agit positivement et de façon significative sur la probabilité de satisfaction des clients pour les deux groupes (témoin et de traitement). En effet, une amélioration du régime alimentaire pour les deux groupes nous indique que le niveau de consommation est le même pour les anciens et les nouveaux clients. Cette situation nous montre que le degré de l'ancienneté dans le programme du microcrédit n'influence que le niveau de dépenses alimentaires du ménage. En conséquence, l'effet de microcrédit sur le régime alimentaire est pratiquement neutre.

La variable « frais courants » permet de préciser que l'impact de la microfinance sur les dépenses courantes du foyer est absent. En effet, pour les nouveaux clients, l'amélioration des dépenses courantes est significative et positive alors que pour les anciens clients l'impact n'est pas significatif. On peut expliquer cette situation par une gestion rationnelle des dépenses courantes du foyer afin que le client puisse gérer sa situation financière, et devenir capable d'honorer ses engagements vis-à-vis de l'association de microcrédit.

L'effet des autres variables (frais de santé, d'éducation, de loyer, de transport, milieu de résidence, nombre d'enfants et niveau d'instruction) sur la satisfaction des clients n'est pas significatif pour les deux groupes. Certes, généralement le microcrédit n'influence pas directement le niveau de consommation et les caractéristiques socioéconomiques du ménage. De plus, il se peut que d'autres facteurs externes expliquent cette situation et ne sont pas pris en compte dans notre modèle.

3-3-2-Impact sur la micro-activité

Les tests de khi-deux et le taux de prédiction que présente le modèle (tableau 3) pour les groupes, sont globalement significatifs. Ainsi, l'estimation économétrique de la probabilité de satisfaction des clients par les variables exogènes est validée dans sa globalité.

Tableau n°3 : Probabilité d'impact du microcrédit sur la micro activité

Variables	Coefficient		t-student	
	Gtm	Gtr	Gtm	Gtr
Constant	-	-	-1.49	-3.23***
Genre	+	+	0.9	2.37***
Age de l'activité	-	-	-2.04**	-1.54*
Cycle de vie de produit				
Quotidien	+	+	0.67	0.02
Hebdomadaire	+	+	2.46***	1.51*
Mensuel	+	+	-0.97	1.26
Saisonnier	réf	Réf	réf	réf
Lieu d'activité				
Local professionnel	+	+	0.7	1.11
ambulant	réf	Réf	réf	réf
marché	-	+	-0.85	1.10
A domicile	+	+	1.44	1.95**
Milieu de résidence				
Urbain	+	+	0.2	0.41
Périurbain	-	-	-0.23	-0.01
Rural	réf	réf	réf	réf
Secteur d'activité				
Commerce	+	+	1.22	1.67*
Agriculture et artisanat	réf	réf	Réf	Réf
Services	+	+	0.66	1.72*
Situation économique	-	+	-0.01	3.23***
Situation financière	+	+	0.33	1.51
Besoins quotidiens	+	+	1.90**	1.8*
Epargne	-	+	-0.12	0.22
Nombre d'observation	167	187	167	187

Source: calculs l'auteur

Le coefficient du « genre » est très significatif pour le groupe de traitement ce qui n'est pas le cas pour le groupe témoin. En effet, la femme, bénéficiaire au moins de deux crédits et exerçant

une micro activité, présente des atouts manageriels remarquables et des capacités entrepreneuriales importantes dans la prise de décision en matière de la gestion de son projet. L'effet de « l'âge d'activité » influe négativement la probabilité de la satisfaction du client. Ceci montre que le microcrédit est un élément important pour la création et le développement des micro-entreprises, particulièrement celles en difficultés financières. Certes, le microcrédit permet aux unités de production d'améliorer leurs équipements et de faire face aux besoins du cycle d'exploitation.

L'effet de cycle de vie de produit sur la satisfaction des clients est significatif sauf pour le cycle hebdomadaire et pour le groupe témoin. En effet, la périodicité de remboursement des échéances appliquées est généralement hebdomadaire pour les associations de microcrédit. Les nouveaux clients ayant un cycle de produit hebdomadaire expriment plus une satisfaction plus importante que celle des anciens clients. Ceci montre que la probabilité de satisfaction des clients ayant un cycle de vie de produit hebdomadaire diminue avec le degré d'ancienneté. Cela indique que les nouveaux clients restent indifférents par rapport à la périodicité de remboursement en raison de leur capacité à gérer leurs situations financières et de se montrer être solvables. Le coefficient de la variable « À domicile » est positif et statistiquement significatif pour les anciens clients. Car la femme exerçant son activité à son domicile est plus satisfaite par rapport aux autres.

La variable « secteur d'activité » montre que les coefficients des activités commerciales et des services sont positifs et significatif pour les anciens bénéficiaires. Ce résultat provient des taux de rentabilité suffisamment importants qui permettent de rembourser le crédit et de générer des revenus.

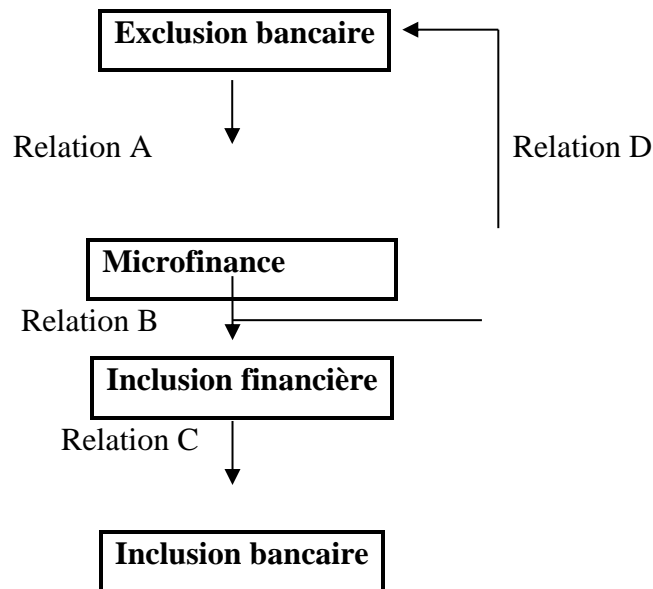
L'impact du microcrédit sur le capital physique est important chez les anciens clients. Le coefficient est positif et significatif pour ces derniers. Ceci indique que le microcrédit permet aux micro- entrepreneurs de développer et d'acquérir de nouveaux équipements ou de les renouveler. A contrario, le capital financier n'est pas significatif pour les deux groupes. Ce qui indique que les entrepreneurs ne peuvent pas distinguer entre les fonds propres et ceux utilisés pour le cycle d'exploitation.

La variable indépendante « le revenu de l'activité assure les besoins quotidiens » explique la satisfaction du client. Cependant, le coefficient de la variable « Épargne » n'est pas significatif pour les deux groupes. Ce qui montre que les revenus dégagés par la micro activité pour les anciens et les nouveaux clients ne permettent pas de dégager l'épargne.

4 -Discussion des résultats

Nous pouvons traduire les résultats sous forme d'un schéma (figure 1) expliquant la relation entre la microfinance et l'exclusion bancaire/l'inclusion bancaire.

Figure 1 : Participation de la microfinance à l'inclusion et/ou à l'exclusion bancaire



Source : élaboration personnelle

Relation A : la microfinance est considérée comme un moyen susceptible de combler le vide financier du secteur bancaire. A travers ses services financiers, elle introduit la population exclue de ce système dans le circuit financier formel.

Relation B : lutter contre l'exclusion bancaire est amorcée par l'inclusion financière. En effet, l'inclusion financière est une situation résultant de l'acquisition au moins d'un service financier. La satisfaction ou non de la demande pourrait produire deux situations, respectivement l'inclusion bancaire ou l'exclusion bancaire.

Relation C : elle reflète l'effet positif du microcrédit et sa durabilité sur les bénéficiaires, particulièrement sur les micro-activités. Il s'agit d'une situation où le client demande plus de services financiers (épargne, assurance et transfert d'argent) avec des caractéristiques plus particuliers (montant plus élevé, des échéances de remboursement plus long...etc). Par ailleurs, le développement de la micro-activité nécessite d'autres services financiers : chèque, carte de paiement, des facilités de trésorerie et des lignes de crédits. D'où la nécessité de recourir aux services bancaires en l'absence d'alternative.

Relation D: Une situation traduit l'effet instantané du microcrédit ou l'effet négatif sur les clients. En effet, le client cesse d'accéder au microcrédit en raison de satisfaction d'un besoin instantané, d'arriver à une situation d'endettement non maîtrisé et croisé ou d'utiliser le crédit pour des dépenses « non productives ». Elle reflète aussi l'insatisfaction du client en matière de montant de prêt, de caractéristiques de crédit (manque de flexibilité de la méthodologie de remboursement et inadaptation aux fluctuations des revenus). Sans oublier le comportement inapproprié des agents de crédit qui participent parfois dans la sortie du client. Le manque de contrôle et de suivi dans l'utilisation de crédit conduit à un effondrement de la micro-activité ou au détournement de crédit.

Conclusion

La revue littéraire autour de l'exclusion bancaire nous aide à déduire que celle-ci est un processus et non un fait, dans la mesure où ses principales explications proviennent à la fois de l'offre et de la demande des services bancaires, et ses effets économiques et sociaux pèsent lourdement sur le développement économique. Ainsi, nous pouvons déduire que l'exclusion bancaire découle d'une responsabilité partagée entre trois acteurs : les pouvoirs publics, les banques et les personnes exclues.

D'après les résultats de notre étude empirique, il apparaît que le microcrédit pourrait être un moyen de l'inclusion bancaire. Ce n'est que sous des conditions particulières que l'accès aux services de la micro-finance peut influencer positivement le bien être du ménage et le développement de la micro-entreprise. D'ailleurs, le microcrédit est uniquement utile pour les micro-entreprises qui sont motivées à se développer et s'agrandir. A contrario, il est inutile pour les usages de consommation momentanée ou non productive.

En guise de conclusion, la microfinance pourrait être un moyen de lutte contre l'exclusion bancaire sauf s'ils existent aussi bien un environnement économique propice et dynamique qu'un programme d'éducation financière. D'autant plus, l'impact large et profond de microfinance est conditionné par les efforts énormes déployés pour organiser le secteur et développer ses activités.

BIBLIOGRAPHIE

- Adair PH. et Berguiga I.E., 2010 : « Les facteurs déterminants de la performance financière des institutions de microfinance dans la région de MENA : une analyse en coupe instantanée », *Revue Région et Développement*, n° 32. [4]
- Annibale, B. et Leijon M., 2012 : « Les grandes tendances de la microfinance dans les pays en développement », *Baromètre de la microfinance*, (3).
- Ashraf, N., Dean, K., and Yin, W., 2010: « Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines », *World Development*, vol.38 (3), p.333–344.
- Beck, Demirgüç-kunt, and Honohan, 2009: « Access to finance services: Measurement, Impact, and Policies », *the world bank research observer*, vol.24. [1]
- Beck, Demirgüç-Kunt, and Peria, 2006: « Banking services for everyone? Barriers to Bank Access and Use around the World», *World Bank Policy Research*, Paper 4079.
- Benamour A.1976, : « *Intermédiation financière et développement économique du Maroc* », Maghrébine, Casablanca. [1]
- CGAP, 2004: “*Systèmes financiers inclusifs*, U.S.A: the World Bank.
- De Aghion B.A. et Morduch J., 2010:”*The Economics of Microfinance*”, Edition: The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, Pp. 179-185.
- Duflo E. et Pariente W., 2009 : « Développements récents sur l’impact et les mécanismes de la microfinance », *Revue secteur privé et développement*, n°3.
- Dugas-Iregui S., 2007 : « *Le débat entre institutionnaliste et welfaristes en microfinance* », Edition : C-A. poissant de recherche sur la gouvernance et l’aide au développement UQAM.
- Galbraith J.K., 1980 : « *Théorie de la pauvreté de masse* », Edition : Gallimard pour la traduction française. [2]
- Gloukoviezoff G., 2008 : « *De l’exclusion à l’inclusion bancaire des particuliers en France. Entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité* », Thèse pour l’obtention le doctorat en sciences économiques, université lumière Lyon2.
- Gloukoviezoff G., 2006 : « La relation bancaire avec la clientèle des particuliers : revue de la littérature », *Revue de la littérature LP* – vol.4. (1, 3p6)
- Gourieroux Ch., 1984 : « *Econométrie des variables qualitatives* », édition : Economica, Paris.
- Helms B., 2006 : « *La finance pour tous, construire des systèmes financiers inclusifs* », Édition : Les Éditions Saint-Martin, Canada.

Hermès N, Lensink R. et Meesters A., 2008 : “*Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions*”, Centre for International Banking, Insurance and Finance, Université de Groningen, Nederland.[4]

Hickson, R., 1999: ” Reaching extreme poverty: financial services for the very poor”.

Hulme D., 2000: « Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice » *World Development*, vol. 28 (1), p.79-98.

Kempson E., Whyley C., Caskey J. & Collard S., 2000: “*In or out ? Financial exclusion: a literature and research review*”, Edition: Financial Services Authority, Londres. [3]

Ledgerwood J., 1999 : « *Manuel de microfinance, une perspective institutionnelle et financière* », Edition : Banque Mondiale D.C., Washington. [4]

Lelart M., 2002 : « L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers », *Mondes en développement*, Tome 30, n°119.

Montalieu T., 2008 : « Microfinance et réduction de la pauvreté : de la stratégie du microcrédit à l'approche élargie de la micro-intermédiation », *journées internationales de micro-intermédiation*, Orléan, 13-14-mars 2008.

Morduch J., 2000 : « The microfinance schism », *World Development*, vol. 28, N°4, Pp: 617-629. [3]

Mustafa A.K.A and Maisarah M. S. 2012: « Assessing performance and intervention of microfinance institutions: A case study in », *Interdisciplinary journal of contemporary research in business*, vol.4 (5).

Nanayakkara, G., 2012: « Measuring the Performance of Microfinancing Institutions: A New Approach », *South Asia Economic Journal*, 13(1), 85-104. [5]

Nowak M. 1994 : « *On prête (pas) qu'aux riches la révolution du microcrédit* », Edition : JC Lattès, paris. [3]

Robinson M., 2001: ” *The Microfinance Revolution*”, the world bank, Washington, D.C.

Schellhorn M., 2011: *Introducing SPM to better achieve the social mission?- Microfinance Institutions in the post-crisis era, The case of TYM – Vietnam*”, Solvay Brussels School of Economics and Management.[4]

Servet J.M., 2006 : « *Banquiers aux pieds nus* », Edition : ODILE Jacob, paris. [2]

Servet J.M. et Guérin I. 2002 : « *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2002* », Paris, Economica. [1]

Sinclair S.P., 2001: “ *Financial Exclusion: an introductory survey*”, Édinburgh: Heriot Watt University / Centre for Research into Socially Inclusive Services (CRSIS).[1]

Yunus M., 1997 : « Vers un monde sans pauvreté », Edition : Jean-Claude Lattès, traduction de l’anglais : Ragasol-Barbey O. et ALIM I R.

Zeller M., et Meyer, 2002 :” *The triangle of microfinance*”, Edition: the Johns Hopkins University press. London.

Vincent, F., 2000 : « Le système du microcrédit permet-il le développement ? », *Problème économique*, n°2666

Vogel, R.C., et Wieland, R., 1994 : « Stratégies d’évitement des réglementations » *In*, ed. *Finance informelle dans les pays en voie de développement*. [2]

Woller, G.M., Dunford, CH. and Warner, W., 1999: « Where to Microfinance ? » *International Journal of Economic Development*, 1(1), Pp.29-64.