



# Les Déterminants de la demande de crédit des auto-entrepreneurs camerounais : le cas des AGR de Yaoundé

By/Par | **Sahad Zerzour<sup>1</sup> Mourad kertous<sup>2</sup>**

1. Université de Rouen, Laboratoire Cream
2. Université du Havre, Laboratoire EDEHN

## **ABSTRACT**

The article aims to analyze the determinants of the demand for credit by households in the city of Yaoundé, using data from a survey conducted in 2009 among 450 households. We propose a new approach of the determinants of credit demand by poor households in Cameroon. While many applicants get credit, many people do not seek credit or do not access the "microfinance". In our case we focus exclusively to individuals who need credit.

Keywords: Microfinance, Cameroon

## **RÉSUMÉ**

L'article vise à analyser les déterminants de la demande de crédit des ménages dans la localité de Yaoundé, à partir de données d'une enquête réalisée en 2009 auprès de 450 ménages. Nous proposons un cadrage nouveau sur les déterminants de la demande de crédits par les ménages pauvres au Cameroun. Dans notre cas nous examinons les déterminants de la demande de crédits. Car si de nombreux demandeurs obtiennent, nombreux sont ceux qui ne demandent pas, voire n'accèdent pas aux « microfinances<sup>1</sup> ». Dans notre cas nous nous intéressons exclusivement aux individus qui auraient besoin d'un financement.

Mots clés : Microfinance, Cameroon

JEL : D 41

---

<sup>1</sup> Le terme « microfinance » est utilisé couramment au Cameroun pour désigner les organismes de microfinance, il est employé au même titre que banque. (Une Banque Vs Une Microfinance)  
*Éthique et Économie/Ethics and Economics, 12 (2), 2015*  
<http://ethique-economie.net/>

## **INTRODUCTION**

Dans ce travail, nous voulons comprendre pourquoi les agents empruntent aux institutions de microfinances, qu'elles sont les variables qui déterminent et permettent de comprendre la microfinance du côté de la demande. En effet la microfinance est présentée comme l'outil de lutte contre la pauvreté par excellence. Il a été porté au-devant de la scène médiatique avec Muhammad Yunus en 2005, la Grameen Bank et lui ont reçu conjointement le prix Nobel de la paix<sup>2</sup>. Cependant il a suscité beaucoup de controverse et est l'un des outils de lutte contre la pauvreté des plus médiatisés. Dans notre travail nous nous intéressons aux déterminants de la demande de crédit et nous posons les questions suivantes :

Pourquoi les individus demandent-ils des prêts ? Et pourquoi certains d'entre eux s'abstiennent-ils malgré leurs besoins de financement ?

La microfinance a connu depuis plusieurs décennies une croissance soutenable, tant du point de vue des bénéficiaires, que des capitaux disponibles. Ceci afin de répondre à certaines exigences dictées par les contextes politique et économique. (DSRP, OMD etc.) . On a pu également assister à une évolution des services et des technologies utilisés. Nous sommes passés d'une finance rurale (Yaron, 1992) à la microfinance urbaine qui a su même supplanter les banques défaillantes des pays en voie de développement. Le cas du Cameroun est très caractéristique de cette évolution. D'abord proposé comme un outil de finance rurale, il s'est aujourd'hui davantage développé en milieu urbain, à son détriment, délaissant ainsi les besoins des paysans souvent demandeurs de ce type de services.

A présent ancré dans la métropole Camerounaise ; il est bien souvent pour les entrepreneurs « *the latter alternative* »<sup>3</sup>. Face à ce constat notre étude tente à travers une analyse de données d'enquête à déterminer les tenants et les aboutissants de l'obtention du microcrédit à travers une étude de la demande. Il demeure important de relativiser et de noter que les microcrédits ne sont plus uniquement investis dans les activités génératrices de revenu, mais servent bien des fois à améliorer les conditions d'existence et vont directement dans des consommations courantes (Guérin, 2011b).

Les premiers résultats de notre enquête laissent apparaître un taux important d'obtention du crédit de 85%, ceci nous a poussés à nous interroger sur les raisons de ce taux élevé d'octroi. Notre première intuition est que ce résultat est la conséquence de l'auto-exclusion. Autrement dit, les ménages s'auto-évaluent, se discriminent et ne se présentent pas comme demandeur que s'ils pensent avoir une probabilité importante de se voir servir par la microfinance. Ainsi dans ce travail nous avons voulu éclairer cet aspect de la demande qui est rarement exploré par la littérature empirique et théorique (Cheng, 2007). Dans cette optique, nous avons utilisé les données d'une de nos enquêtes effectuées en Avril 2009 auprès de 450 entrepreneurs de la ville de Yaoundé au Cameroun. Ces résultats nous ont servi à démontrer le bien-fondé de notre intuition.

Pour arriver à cette finalité nous allons dans un premier temps effectuer un bref état des lieux du secteur de la microfinance au Cameroun. Ensuite nous exposerons les statistiques

---

<sup>2</sup> Pourquoi le prix Nobel de la Paix et pas celui d'économie ?

<sup>3</sup> « there is no alternative »

descriptives de notre enquête où nous tenterons de mettre en relief les principaux résultats. Dans un troisième point nous présentons nos modèles économétriques retenus pour estimer les déterminants de l'auto-exclusion Vs demande. Puis dans un quatrième point nous interprétons les résultats des modèles et pour finir nous concluons sur les principaux résultats.

## **1. ÉTATS DES LIEUX DE LA MICROFINANCE AU CAMEROUN**

Comme dans toute la sous-région CEMAC (Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale), le Cameroun a du participer à la restructuration de son secteur microfinancier. Initialement sous la responsabilité exclusive du ministère de l'agriculture, les EMF étaient principalement des Coopec. L'inexpérience et l'inexistence de dispositifs de vérifications à amener le premier ministre à décréter le 9 septembre 1998, les modalités d'exercice des Coopec. Par la suite de nombreux décret sont venue précisés et compléter ce dispositif. Concernant l'organisation de la microfinance au Cameroun, elle s'articule de la manière suivante.

**1<sup>ère</sup> catégorie** constituée d'IMF qui ne traitent qu'avec leurs membres (coopératives, associations, etc.),

**2<sup>ème</sup> catégorie** qui regroupe les IMF qui offrent des services financiers à des tiers (elles doivent avoir le statut de société anonyme), et

**3<sup>ème</sup> catégorie** composée d'IMF qui n'offrent que du crédit et ne sont pas autorisées à mobiliser l'épargne.

Lors de notre enquête, nous avons pu rencontrer le chef de la cellule de la promotion et de l'Encadrement Division de la Microfinance au ministère des Finances à Yaoundé au Cameroun. Cette entrevue au ministère nous a permis de mieux comprendre la stratégie et les enjeux que le secteur de la microfinance représentait. Après cet entretien il nous a communiqué les chiffres des Etablissements de Micro Finance (EMF), par la suite, lors d'un contact avec l'un de ses secrétaires nous avons pu avoir des données arrêtées au 31 décembre 2010, à ce moment le secteur regroupait 451 EMF et s'organisait de la manière suivante :

**-186 EMF indépendants**

**-265 EMF affiliés à un réseau : il existe 6 réseaux agréés différents**

**CAMCCUL<sup>4</sup> avec 177 EMF**

**CVECA Centre avec 33 EMF**

**CVECA Grand Nord avec 19 EMF**

**CMEC Ouest avec 19 EMF**

---

<sup>4</sup> Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL). Créée en 1968, elle est le plus grand réseau d'établissements de microfinance du Cameroun et est actionnaire à près de 35% dans le capital de l'Union Bank of Cameroon, une banque commerciale qu'elle a créée il y a quelques années.

**CMEC Nord-Ouest avec 8 EMF**

**CMEC Grand-Nord avec 9 EMF**

En grande partie, c'est EMF agréés font partie à 94% d'EMF de la première catégorie. En dehors des EMF déclarées, il y a de nombreuses EMF qui officient de manière officieuse tout en ayant pignons sur rue. La cellule microfinance du ministère a cherché à mettre en œuvre les moyens de régulariser voire fermer les établissements illégaux. Et ceux afin d'épurer le secteur des opportunistes tentant d'utiliser le système à leurs profits personnels en s'improvisant banquiers.

Lors de nos recherche sur le terrain, nous avons pu constater que nombreux sont ceux qui cherche refuge auprès de ces soi-disant « microfinance », afin de trouver une source de crédit. Cependant l'épargne étant un préalable, il s'avérait que pour certains cet opportunité de crédit n'était ni plus ni moins qu'une façon d'offrir des moyens de financement à des opérateurs privés qui captaient ainsi des capitaux afin d'entreprendre des activités à leurs profits personnels qui souvent sortent du cadre de l'EMF qu'il dirige. Dans la partie qui va suivre nous vous présentons les éléments qui ressortent directement de notre enquête.

## **2. PRÉSENTATION DE L'ENQUÊTE ET DES STATISTIQUES DESCRIPTIVES**

### *2.1. Présentation de l'enquête*

Notre enquête a été réalisée en 2009 dans le cadre d'une étude financée grâce à un appel à projet de l'AUF. Le but de ce projet était de comparer les situations Haïtienne et Camerounaise en ce qui concernent le microcrédit comme instrument de lutte contre la pauvreté. Pour répondre à cette problématique nous avons mobilisé deux équipes dans les universités de Yaoundé II SOA et l'Université de Quisqueya en Haïti. Nos données sont donc issues de la partie camerounaise de cette enquête.

Pour réaliser notre questionnaire nous sommes largement inspirés des documents de travail issu de la méthodologie AIMS<sup>5</sup>. Dans un premier temps, nous avons adapté le questionnaire au contexte Camerounais. Puis il a fallu le tester avec notre équipe de dix enquêteurs. Il était essentiel pour nous qu'ils s'approprient eux-mêmes les notions et les exigences recherchés à travers ce questionnaire. Une fois cette étape validée, nos enquêteurs l'ont testé sur une vingtaine de clients d'EMF. Cette étape a permis d'apporter des modifications sur la tournure de certaines questions qui portaient à confusion, de supprimer et d'ajouter d'autres questions qui ont d'ailleurs contribué à l'amélioration de la version finale du questionnaire. Dès lors, dès la mi-avril nous avons pu administrer les 450 questionnaires.

Ce questionnaire a été scindé en 5 rubriques :

-Informations générales sur l'enquêté (Information socio-économique et démographique (Âge, sexe, situation familiale, etc...))

---

<sup>5</sup> Assessing the Impact of Microenterprise Services. Connaître la clientèle des IMF :Outils d'analyse pour les praticiens de la microfinance Septembre 2001.

- Informations sur la situation vis-à-vis de l'EMF (Durée en tant que client, demande de microcrédit, obtention etc.)
- Informations sur l'utilisation du prêt (si obtention) (Utilisation à des fins productives ou non (AGR ou dépenses personnelles, fongibilité du crédit etc...))
- Informations sur le niveau d'activité de l'entreprise (Revenu, travail et bénéfice etc.)
- Informations sur le niveau de vie du ménage (Revenu, dépenses alimentaire et scolaire, capitalisation mobilière et épargne etc.)
- Information sur le niveau d'émancipation des femmes (prise de décision, responsabilité familiale, AGR etc.)

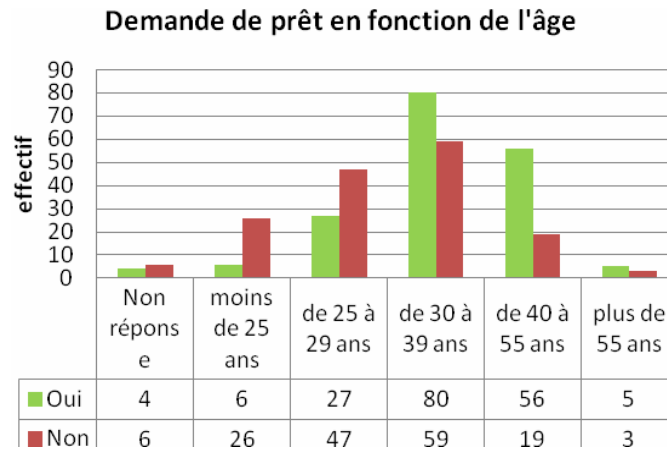
Enfin dans un souci de comparaison de la situation des clients des microfinances avec des non-clients, nous avons collectés des informations spécifiques concernant les personnes ayant bénéficié de microcrédit depuis plus de deux ans. L'objectif étant de mesurer l'impact du microcrédit sur le niveau de richesse des ménages grâce à un indice synthétique de richesse établi à partir du stock de capital mobilier déclaré par les ménages. Ces éléments n'ont pas été utilisés dans ce travail et font l'objet d'une utilisation dans un autre projet de recherche.

## 2.2. Statistiques descriptives

Comme nous l'avons déjà annoncé notre enquête a porté sur 450 clients d'EMF, cependant seulement 338 questionnaires ont été exploitables (réponses incohérentes, questionnaire mal rempli ou incomplet, etc... ). Dans cette partie nous allons exposer les variables qui semblent être pertinente à l'analyse de notre problématique. Partant du constat que la demande semble être influencé par un ensemble de variable intrinsèque aux individus, à leurs situation et à leur environnement, nous avons mis en évidence à l'aide d'une analyse de la demande de microcrédit croisée à certains facteurs une forte corrélation entre cette variable (la demande) et un ensemble de variables explicatives. La principale information statistique que nous avons recueillie dans cette enquête est analysée dans les tableaux et les figures qui suivent :

### La Demande de prêt en fonction des tranches d'âge :

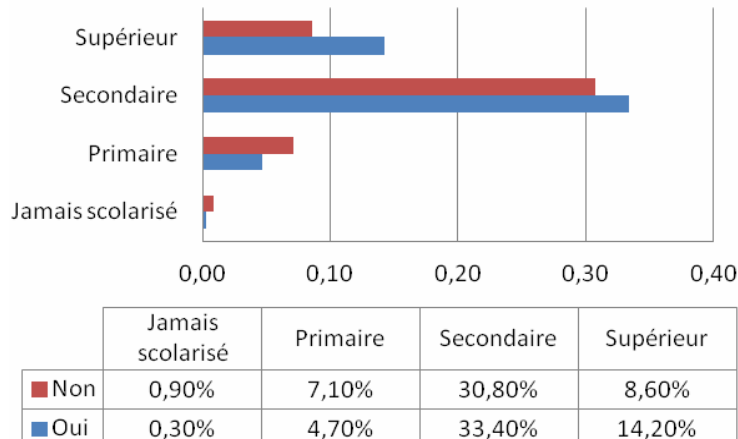
Croiser la variable de demande avec l'âge fait apparaître que la tranche d'âge 30-39 est celle qui regroupe le plus d'individus sollicitant le crédit, suivit par la tranche des 40-55 ans. Ceci trouve sa source dans le fait que les individus sont dans la force de l'âge, en effet si on compare nos résultats à ceux d'Aldeghi et Olm (2011), qui ont réalisé une enquête téléphonique auprès de 300 bénéficiaires du microcrédit auprès du crédit municipale de Paris. Selon les résultats des auteurs la tranche d'âge la plus représentée est celle des 30-39 ans soit 27 % des bénéficiaires suivit de la tranche d'âge 40-49 ans et ils expliquent eux-mêmes ce résultat par le fait que les individus sont « une population en âge d'être active ».



#### La Demande de prêt en fonction du niveau d'étude.

L'analyse de la demande en fonction du niveau d'étude laisse apparaître que 87% des individus ont un niveau d'étude qui va au-delà du secondaire, ceci s'explique par l'engagement des pouvoirs publics dans l'instruction des populations. Néanmoins la catégorie des enquêtés ayant atteint le niveau supérieur représente moins d'un quart. Cette situation peut apparaître surprenante, et intuitivement on aurait tendance à penser que des personnes éduquées devrait occuper des emplois salariés, cependant le marché du travail camerounais n'ayant pas les capacités d'absorber ces compétences, les individus se voient dans l'obligation de créer eux-mêmes leurs activités génératrices de revenus. Bien souvent, ils se tournent vers cette dernière alternative après avoir épuisé toutes les pistes d'emploi salarié. Lors d'un entretien particulier avec certains d'entre eux, il ressortait que la création d'une activité commerciale était la solution la plus lucrative en comparaison avec les emplois informels proposés par le secteur privé. Pour eux, bien meilleure qu'un travail salarié nécessitant peu de compétences. En observant la demande du crédit intra-catégorielle, les personnes ayant un haut niveau d'étude cherche à emprunter afin d'améliorer leur bien-être soit en créant une activité génératrice de revenu, soit parce qu'ils ont les moyens de convaincre les prêteurs.

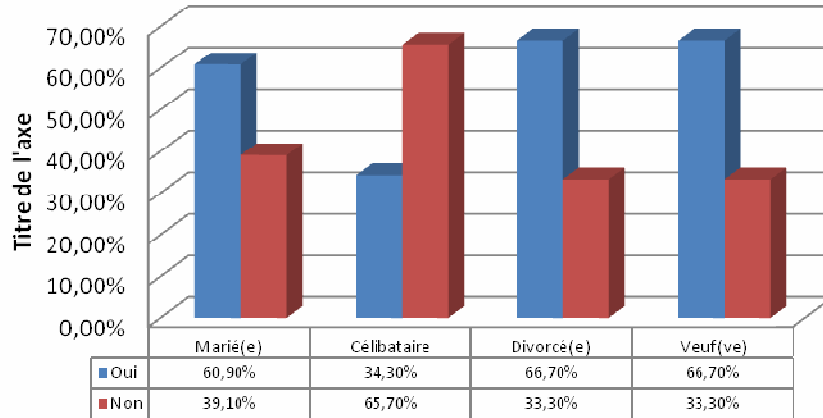
### Demande de prêt en fonction du niveau d'étude.



### Demande de prêt en fonction de la situation matrimoniale

Lorsque que l'on analyse la demande de prêt en fonction de la situation matrimoniale, deux tendances se dégagent, d'une part ceux étant en couple et ayant été en couple et d'autre part les célibataires. Dans le cas des premières, on constate qu'ils ont une propension plus importante à solliciter le prêt, effectivement il y a environ deux tiers d'entre eux qui demandent. Quant aux célibataires la tendance s'inverse et seulement un tiers d'entre eux sollicite. D'après nous les raisons qui poussent les personnes étant en couples à solliciter des crédits sont de plusieurs ordres, il y a des raisons matérielles et des raisons d'ordres psychologiques. D'un point de vue matériels, les couples ont plus de besoins qu'un célibataire, il peut y avoir les charges du foyer qui doivent être assumé principalement par la chef ou le chef de famille, en comparaison un célibataire ne devra contribuer que de manière complémentaire à la vie du foyer. Dans ce cas le crédit est une source indirecte et directe de financement des besoins (Guérin, 2011). Elle est directe lorsqu'elle est utilisée directement dans des dépenses courantes, elle est indirecte quand elle permet de financer une activité génératrice de revenu qui contribuera à l'amélioration des conditions financière du ménage à travers des entrées d'argent régulières. Du point de vue psychologique, la vie de couple peut être un incitateur, en d'autre terme l'obligation de subvenir aux besoins du foyer peut pousser certains individus à emprunter pour combler les besoins urgents.

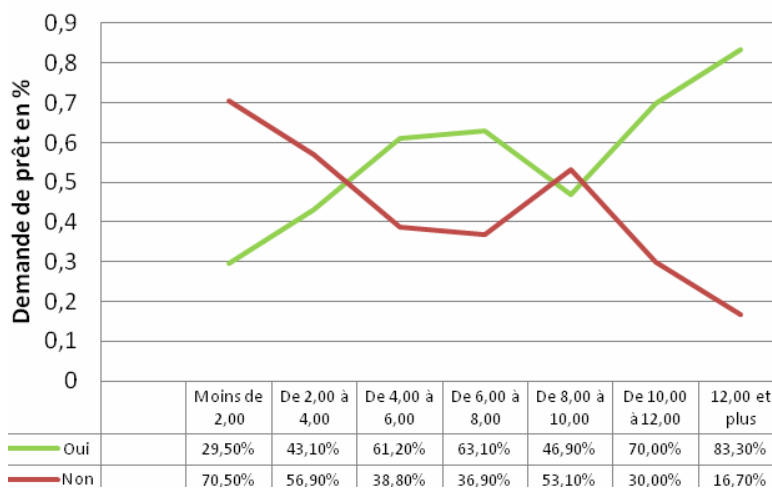
**Demande de prêt en fonction de la situation matrimoniale.**



Demande de prêt en fonction de la taille du foyer

Cette statistique permet d'étayer les propos mis en exergue précédemment. Très clairement on constate qu'il y a un croisement entre le fait de demander et celui de ne pas demander aux alentours de 3 à 4 personnes dans le foyer, ce qui permet d'aller dans le sens que la taille du foyer est un élément déterminant pour vouloir un crédit, et que plus la taille du foyer augmente plus l'incitation à demander le crédit est forte. On passe ainsi de 60% dans un foyer de 4 personnes à 83% dans un foyer de 8 personnes. A contrario les foyers en deçà de 4 personnes demandent moins, plus précisément on observe que seulement 30% des personnes seules font appel au microcrédit.

**Demande en fonction de la taille du foyer**





### **3. L'AUTO-EXCLUSION**

Les raisons qui poussent les ménages à demander un crédit sont diverses et variées. Il nous a semblé opportuns de comprendre pourquoi malgré tout nombreux sont ceux qui ne demandent pas de crédit aux EMF. Ce qui nous intéresse ici est l'auto-exclusion vis-à-vis du secteur formel. Contrairement à ce qui est véhiculé dans le secteur de la microfinance, le coût du microcrédit est un élément déterminant de la demande. Cependant il n'explique pas à lui seul l'auto-exclusion. D'après Guérin et Al (2011), les facteurs religieux ne sont pas un frein pour le crédit et les facteurs non-religieux seraient plus importants. Ceci est confirmé dans une étude sociologique d'El Ayadi et Al (2007), au Maroc, d'après eux un tiers des individus évoqueraient des raisons religieuses, néanmoins ils affirment tout de même demander des crédits en cas de nécessité. Pour le Cameroun, les sensibilités sont diverses et ce facteur même s'il a été évoqué, est encore moins marqué. Il semblerait que la question de l'honneur soit le facteur le plus important de tous, que ce soit au Maghreb ou en Afrique subsaharienne. Déjà en 1950, en Kabylie, Pierre Bourdieu (1977) identifie le rôle que joue l'honneur dans la demande de crédit<sup>6</sup>. Nous basant sur cette observation de Bourdieu, il est compréhensible que pour ne pas être humilié, les individus ne demanderont qu'à partir du moment où ils auront la certitude d'obtenir. Et ceci intervient après un long processus de construction de la confiance. C'est pour cette raison que nombreux sont les demandeurs qui obtiennent des microcrédits (85 % de notre échantillon). La peur de ne pas réussir à rembourser et l'humiliation liée à cette situation peut également apparaître comme une explication. Il demeure d'autres raisons à l'auto-exclusion cependant nous ne pouvons toutes les voir ici.

Après ces brèves explications nous présentons notre modèle probit proposant des déterminants de la demande de crédit.

### **4. MODÈLE**

Nous voulons analyser les déterminants de la demande de crédit des micro-entrepreneurs à Yaoundé. Ce questionnement vient du fait que lors des entretiens avec les promoteurs et les clients éventuels des IMF, nombre d'entre eux nous ont fait savoir qu'ils n'avaient aucun intérêt à demander un crédit, car ils n'ont aucune chance de l'obtenir. C'est de là qu'est venue notre interrogation. Pour tenter de répondre à cette question, nous allons, à l'aide d'un modèle probit, analyser les déterminants de la demande de crédit (versus auto-exclusion) avec un ensemble de variables socio-économiques et financières. Pour estimer ce modèle, nous avons posé notre variable endogène :

Demande = 1, si le répondant a sollicité un prêt auprès d'une IMF

Demande = 0, Sinon

---

<sup>6</sup> « Le commerçant auquel on demande de faire crédit se doit de l'accorder, parce qu'il n'ignore pas l'épreuve extrêmement rude à laquelle a été soumis l'honneur de son solliciteur, contraint, pour satisfaire aux besoins primordiaux de sa famille, de faire une démarche déshonorante, pour lui-même, et aussi pour toute sa famille, qui n'a pas su lui assurer les ressources permettant de l'éviter : "Ne me déshonore pas", "Je me couvre de déshonneur, ne me déshonore pas" » (Bourdieu, 1977, p. 84). »

Ce modèle se présente ainsi :

$D = (X, Y, W, I)$

Tel que :

X : un ensemble de variables liées à la richesse du répondant (genre, situation matrimoniale...)

Y : Capital humain (niveau d'étude...)

W : sources de financement alternatives (finance informelle)

I : variables financières (ancienneté, épargne...)

## **5. RÉSULTATS**

L'estimation des déterminants de la demande de prêts auprès des IMF donne des résultats relativement convainquant et cohérents. Le  $R^2$  du modèle est d'environ 20% et cette valeur est cohérente dans le cas d'un modèle probit. Nos résultats peuvent être lu, soit directement, et dans ce cas nous parlerons des facteurs qui déterminent la demande, soit inversement (en changeant les signes des paramètres estimés) et dans ce cas, nous parlerons des déterminants de l'auto-exclusion. L'analyse de ces résultats montre que la richesse des ménages influence positivement la demande de crédits auprès des IMF, ce résultat rejoint celui de Cheng (2007) et confirme le constat selon lequel les ménages s'adressent aux institutions si seulement ils présentent assez de garanties pour prétendre à une acceptation de leurs demandes. Selon Cheng (2007) pour le cas de la Chine, il y a une corrélation forte entre le revenu des bénéficiaires et l'accès au crédit auprès des coopératives rurales de crédits<sup>7</sup> d'une part et la demande de crédit auprès des IMF d'autres parts. En d'autres termes pour Cheng (2007), les plus haut revenu (hors revenu agricole) bénéficient d'un accès privilégié au RCC's, mais de manière rationnée, ce qui les oblige à se financer auprès des IMF<sup>8</sup>.

Dans notre cas ce résultat est d'ailleurs confirmé par plusieurs autres variables qui militent dans ce sens. En effet, si la personne dispose d'une épargne, ce qui révèle une certaine aisance financière, cet attribut incite sa décision de solliciter un prêt de 28% et si la durée d'adhésion est supérieure à 2 ans (avec toutes choses égales par ailleurs), les chances de voir le client demander un prêt augmentent de 18%. Néanmoins, ces seules caractéristiques ne sont pas les seules à expliquer la demande (versus auto-exclusion). Exemple : si le client s'autofinance du marché informel, il y a de fortes chances qu'il sollicite un jour ou l'autre un prêt auprès d'une institution de microfinance. Ce résultat est sans doute la conséquence des crédits à meilleur marché obtenus des IMF versus marché informel. L'âge des personnes interrogées semble également influencer la décision de demander des prêts. En effet, si l'âge

---

<sup>7</sup> « RCC's : Rural credit cooperatives in China »

<sup>8</sup> Cheng (2007), pour éviter un éventuel biais due aux revenus issus des migrant (représentant 20% de son échantillon), l'auteur exclus purement et simplement les ménages ayant accès à ce type de ressources. Toutefois d'un point de vue statistique cette méthode modifie son échantillon, ce qui présente certaines lacunes quant à la robustesse de ses résultats. En effet, il aurait été préférable de procéder par des variables d'interactions pour capter ce phénomène tout en conservant l'intégrité de son échantillon.

du client dépasse les 30 ans, cette situation augmente de 20 % la possibilité de solliciter un crédit et cette demande est également liée au niveau scolaire des ménages.

Variables	Demande	Elasticités
<b>Indice de richesse</b>	0.0362* (0.0209)	0.014* (0.008)
<b>Epargne</b>	0.758*** (0.271)	0.287*** (0.090)
<b>Finance informelle</b>	0.705*** (0.156)	0.275*** (0.058)
<b>Plus de 30 ans</b>	0.499*** (0.186)	0.196*** (0.071)
<b>Durée d'adhésion</b>	0.459*** (0.0996)	0.1824*** (0.039)
<b>Niveau d'étude supérieure</b>	0.304* (0.185)	0.119* (0.0712)
<b>Taux d'actifs</b>	0.177 (0.297)	0.070 (0.118)
<b>Constant</b>	-2.531*** (0.417)	- -
<b>Observations</b>	324	324
<b>R2</b>	0.18	
<b>Nombre d'observations</b>	325	

Standard errors in parentheses: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

## CONCLUSION

Les éléments que nous avons pu réunir grâce à cette enquête et la littérature, laissent apparaître que les déterminants de la demande de crédit s'expliquent principalement par des variables socioéconomiques pour les individus qui se signalent comme demandeurs. Cependant pour les autres, ceux qui ne demandent pas, même s'ils pourraient être bénéficiaires d'un crédit, ils restent très complexe à cerner. En effet même si les variables observables, tels que les variables socio-économique qui peuvent être un bon moyen d'identifier l'adhésion à un programme de microfinance et de ce fait déterminer la demande, d'autres variables non-observables plus difficiles à capter jouent un grand rôle dans cette

détermination. L'honneur est un de ces éléments très difficile à capter qui nécessite des études anthropologique beaucoup plus poussées. Pour pouvoir démontrer un tel résultat, des études et des enquêtes doivent s'intéresser aux populations ne bénéficiant pas de ce type de crédit de la part des institutions, mais également des personnes n'ayant pas le souhait de faire ce type de démarches.

## **RÉFÉRENCES**

Aldeghi, I. et Olm, C. (2011). Impact socio-économique du microcrédit mis en place par le crédit municipal de paris sur la situation des emprunteurs. Collection des rapports Crédoc N°276, juillet 2011

Bédécarrats, F. (2012). 'L'impact de la microfinance : un enjeu politique au prisme de ses controverses scientifiques'. Mondes en développement 2/ 2012 (n°158) : 127-142

Bourdieu, P. (1977), Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles, Les Éditions de Minuit, Paris.

Cheng, E. (2007). 'The demand for microcredit as a determinant for microfinance outreach: evidence from China'. Savings and Development Vol. 31(3): 307-334

El Ayadi, M., Rachik, H. et Tozy, M. (2007). L'Islam au quotidien. Enquête sur les valeurs et les pratiques religieuses au Maroc. Prologues, Casablanca.

Guerin I., Morvant-Roux S., Roesch M., Moisseron J.Y., Ould-Ahmed, P. (2011). Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural. Paris : AFD, (Série analyses d'impact : Ex Post, 6). p30

Guérin, I., Morvant-Roux, S. et Servet, J-M. (2009). Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance. RuME, Working Paper, Déc. 2009.

Guérin, I., (2011). Dette et pauvreté en Inde rurale du Sud. Paris, Université Paris Dauphine.

Morvant-Roux, S. (2009). 'Accès Au Microcrédit Et Continuité Des Dynamiques D'endettement Au Mexique : Combiner Anthropologie Economique et Econométrie'. *Revue Tiers Monde* 1/ 2009 (n° 197) : 109-130.

Yaron, J. (1992). Rural finance in developing countries. Policy, Research working papers; no.WPS 875. Agricultural policies. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/1992/03/699741/rural-finance-developing-countries>