



The issue of financial education in microfinance : the case of Sanduk in the Comoros

Bachir Ankidine

Université de Fianarantsoa, Madagascar

Abstract: Although the Sanduk network in the Comoros is an acceptable tool for combating financial insecurity, it is not without its limitations. This article examines the problem of financial education for poor clients of this institution. The study reveals that the majority of users have no knowledge of finance. As a result, they make sub-optimal credit decisions, exacerbating their economic vulnerability. For better financial inclusion, financial education must be at the heart of the financial system to reduce economic inequalities.

Keywords: Sanduk network, financial education, credit decisions.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.17688065>

1 Introduction

Popularisée par M. Yunus, la microfinance est devenue un instrument de résilience pour les personnes à faibles revenus qui ne sont pas éligibles aux prêts accordés par le système bancaire classique. Elle consiste à octroyer des services financiers aux pauvres afin de développer une activité économique productive (Labie, 1999). Les activités financées par cet outil sont en général l'agriculture, le commerce et l'artisanat. Pour Servet (2006), la microfinance se distingue des banques classique ou commerciales par le faible montant des transactions et le parage entre l'institution et sa clientèle.

Aux Comores, la microfinance remonte au début des années quatre-vingt-dix avec l'appui du gouvernement. Le principe était de financer les projets productifs des populations à faibles revenus. Dans ce contexte, les Sanduk furent les premières caisses de microfinance fondées aux Comores en 1993 avec l'appui de l'Agence française de développement (AFD). Par la suite, le projet Appui aux Initiatives Économiques de Base (AIEB), soutenu par le Fonds International de Développement Agricole (FIDA), a permis la création d'une autre institution de microfinance dénommée Mutuelle d'Épargne et de Crédit Ya Komor (MECK).

En 2005, les Nations Unies qualifiaient cet outil de microfinance de catalyseur apte à réduire les inégalités économiques. Cette reconnaissance a renforcé sa légitimité et son impact à l'échelle mondiale. Toutefois, malgré ces espoirs, la pauvreté n'a cessé de s'aggraver, car la croissance n'a pas favorisé le développement économique dans certaines régions du monde (Alesina et Rodrik, 1994). Elle a plutôt accru les inégalités de revenus qui freinent le développement. Ce phénomène de redistribution inégale des revenus résulte de plusieurs facteurs : économiques, technologiques, fiscaux, financiers, sociopolitiques, culturels et naturels. A cet égard, Piketty (1997) ainsi que Banerjee et Newman (1994) mettent en évidence les imperfections du marché du crédit et de l'investissement pour expliquer que les ménages à faibles revenus n'ont pas les capacités d'investir à cause des mesures strictes d'accès au crédit.

Malgré cette ascension fulgurante de la microfinance, cette dernière connaît bien des limites. L'absence d'éducation financière chez une clientèle démunie et souvent sans parcours académique est une des conséquences directes de la pauvreté. Pour Armendariz et Morduch (2010), la microfinance seule ne suffit pas à générer un changement à long terme sans un appui éducatif. De même, Servet (2006) partage ce point de vue en affirmant qu'une inclusion financière ne peut être efficiente sans éducation économique de base. Quant à Yunus (2007), le père du système, il soutient que les bénéficiaires du microcrédit doivent comprendre leurs responsabilités. Selon lui, l'éducation financière doit être un droit et non un privilège. Dans le cas contraire, les bénéficiaires restent vulnérables aux cycles de pauvreté et de dette. Par conséquent, cette étude examine la problématique de l'éducation financière des clients pauvres du réseau Sanduk aux Comores.

2 Revue de la littérature

L'éducation financière est un élément important du capital humain et permet aux gens de comprendre les concepts financiers afin de prendre des décisions financières optimales (Lusardi et Mitchell, 2014). Elle développe les connaissances, la conscience financière et les comportements indispensables (Van Rooij et al., 2009). En général, les individus financièrement alphabétisés optimisent leurs choix économiques. Par contre, ceux avec une faible alphabétisation financière ne sont pas bien représentés sur les marchés formels et sont prédisposés au surendettement.

Par ailleurs, la littératie financière est une des théories qui expliquent l'importance de l'éducation financière. Cette théorie définit celle-ci comme un ensemble de compétences cognitives, comportementales et sociales dans l'objectif de gérer efficacement les ressources économiques (Murray, 2011). Des chercheurs comme Shim et al. (2010) placent les facteurs sociaux au premier plan, notamment le rôle familial dans le partage des connaissances financières pour approfondir la littératie financière vers une dimension comportementale. Cette compétence transversale pousse les usagers des services financiers à être autonomes, influençant directement leur bien-être économique. Elle inclut la budgétisation, l'épargne, l'investissement et la gestion de la dette. Cette dernière implique la connaissance des procédures de crédit, des taux d'intérêt et des mécanismes de remboursement afin d'éviter le surendettement. D'après Atkinson & Messy (2012), la littératie financière comprend trois dimensions : les connaissances théoriques, les applications pratiques et l'orientation comportementale. Dans ses travaux de recherche, Worthington (2006) identifie une relation positive avec le niveau de revenu, l'éducation formelle et l'âge. Autrement dit, la littératie financière est une représentation des facteurs socio-économiques et éducatifs complexes. Elle réduit le stress financier tout en améliorant la qualité de vie (Hogarth, 2002).

En outre, la théorie de l'utilité espérée stipule que les individus prennent des décisions rationnelles après avoir évalué les coûts dans l'objectif de maximiser leur utilité (Neumann & Morgenstern, 1944). En éducation financière, cette approche suppose que ceux qui bénéficient d'une formation de qualité choisissent des produits financiers pour optimiser leur bien-être à long terme. Cela signifie que l'accès au crédit ne suffit pas nécessairement à améliorer la situation économique du sujet (Armendáriz et Morduch, 2010).

Sen (1992) et Nussbaum (2000) soutiennent que l'éducation financière dépasse la simple accumulation de ressources ou de connaissances. Elle se mesure à travers la liberté réelle des individus à accomplir ce qu'ils valorisent. Cette conception du bien-être en éducation financière met l'accent sur la capacité des individus à transformer leurs connaissances en actions concrètes afin de bien gérer leur budget et d'accéder à des services bancaires (Nussbaum, 2000). De cette manière, l'éducation financière devient un levier pour élargir les capacités. Selon Johnson et Sherraden (2007), la capacité financière fait référence à la combinaison des connaissances, des comportements et de l'accès à des opportunités économiques. Les défis actuels intègrent l'éducation financière avec d'autres dimensions du développement humain, notamment la participation citoyenne, dans l'objectif de réduire les inégalités sociales et économiques. Par conséquent, l'impact de celle-ci n'est pas évalué seulement sur les connaissances acquises, mais surtout sur le progrès effectif du bien-être et de la sécurité financière (Xiao et al., 2014).

D'après Deci et Ryan (2000), la motivation humaine repose à la fois sur l'autonomie, la compétence et l'affiliation sociale. Ainsi, les institutions de microfinance peuvent favoriser cette motivation en proposant des programmes spécifiques à leur clientèle. Cette approche génère une motivation intrinsèque chez les bénéficiaires (Gagné & Deci, 2005). Dans leur recherche, Zhang et al. (2022) affirment que l'autonomie est associée à une hausse significative des comportements d'épargne et à une meilleure résilience financière. Par conséquent, la motivation autonome constitue l'un des facteurs déterminants de la fidélisation et du renouvellement des prêts. Elle favorise la responsabilisation et l'engagement à long terme (Ryan & Deci, 2000). Cette théorie propose aux institutions de microfinance d'innover dans leurs produits, en intégrant des conditions de remboursement flexibles, des formations intégrées et des groupes de solidarité.

3 Méthodologie

Pour réaliser cette étude, nous avons adopté une approche probabiliste visant à obtenir un échantillon représentatif afin de généraliser les résultats. L'enquête, conduite auprès des bénéficiaires des produits financiers de Sanduk aux Comores, repose sur des questionnaires. Par conséquent, la formule de Cochran (1977) a été utilisée pour déterminer la taille minimale de l'échantillon.

$$N_0 = \frac{(z^2 x P(1-P))}{e^2}$$

No = Taille optimale d'un échantillon pour des enquêtes quantitatives

Z = Niveau de confiance désiré (par exemple, 1.96 pour 95% de confiance)

P = Estimation de la proportion de la population (si inconnue, p = 0.5)

E = marge d'erreur tolérée (ex. 0,05 pour 5 %).

$$N_0 = \frac{(1,96^2 \times 0,5(1-0,5))}{(0,05)^2} = 385$$

Tableau 1: Population étudiée

Caractéristiques	Effectifs	Fréquence	Fréquence cumulée
Hommes	228	57%	57%
Femmes	172	43%	100%
Total	400	100%	

Source : Auteur, Enquête 2024

Ensuite, une analyse croisée ou d'association est réalisée pour examiner les relations entre les variables influentes, afin de repérer les tendances d'association. L'outil mobilisé pour réaliser cette analyse est le logiciel SPSS. Il fournit les fréquences absolues et les fréquences relatives pour chaque combinaison de modalité.

De plus, les tableaux de contingence entre les variables pertinentes concernant l'hypothèse sont suivis par des tests de Khi² de Pearson pour évaluer la significativité statistique des relations observées. Une valeur-p inférieure ou égale à 0,05 indique une association significative et permet de valider l'hypothèse en question. La valeur V de Cramer est calculée afin d'estimer la force de la relation entre les variables croisées. Elle permet de distinguer des liens faibles, modérés et forts. Cette statistique est associée au test de Khi² et indique la force de l'association, comprise entre 0 et 1.

4 Résultats de recherche

Les résultats se regroupent en deux catégories, à savoir : les analyses descriptives des données et les tableaux de contingence suivis des tests de Khi² et de V de Cramer.

4.1 Analyse descriptive

Il s'agit de décrire les données afin de comprendre les tendances des variables et de les interpréter contextuellement. Elle façonne sous formes de graphiques pour permettre de comprendre la complexité des phénomènes observés.

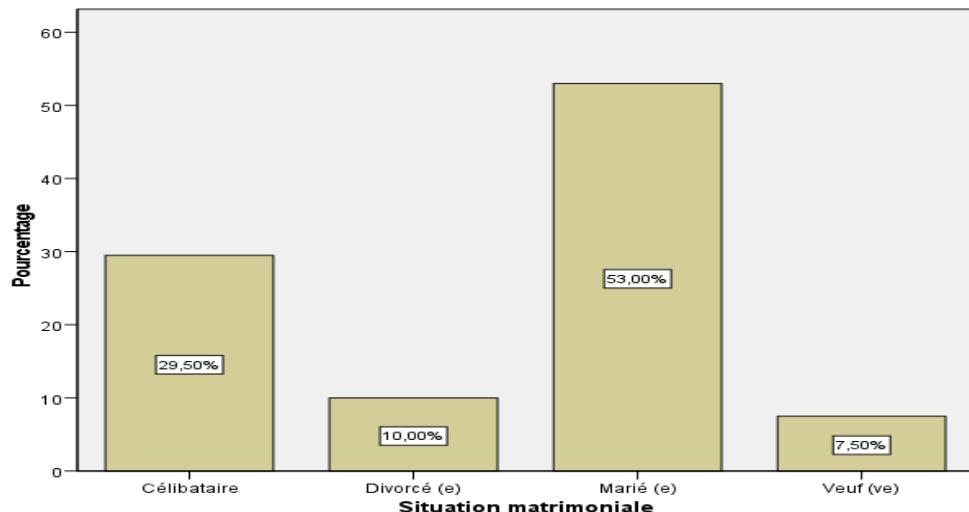


Figure 1. Situation matrimoniale des bénéficiaires

Les résultats montrent que la majorité des clients, soit 53% sont mariés. Par ailleurs, les célibataires représentent 29,5% de l'échantillon. On observe de même que 10% de l'échantillon est constitué par des personnes divorcées.

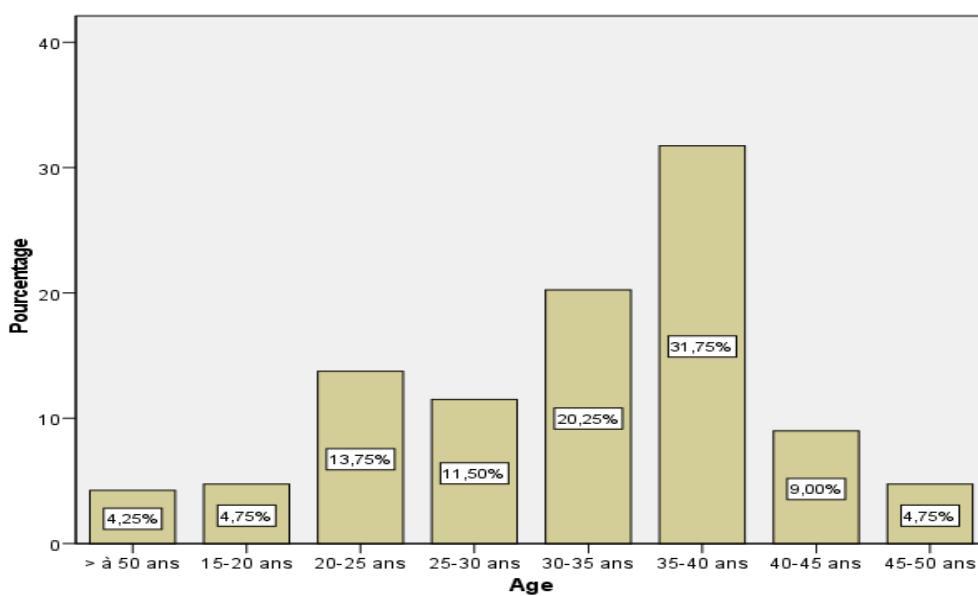


Figure 2. Répartitions des clientes par âges

On peut constater que la tranche d'âge la plus représentée est celle des 35-40 ans avec un pourcentage de 31,75%. De plus, la tranche des 30-35 ans suit avec un pourcentage de 20,25%, ce qui montre un intérêt particulier des jeunes.

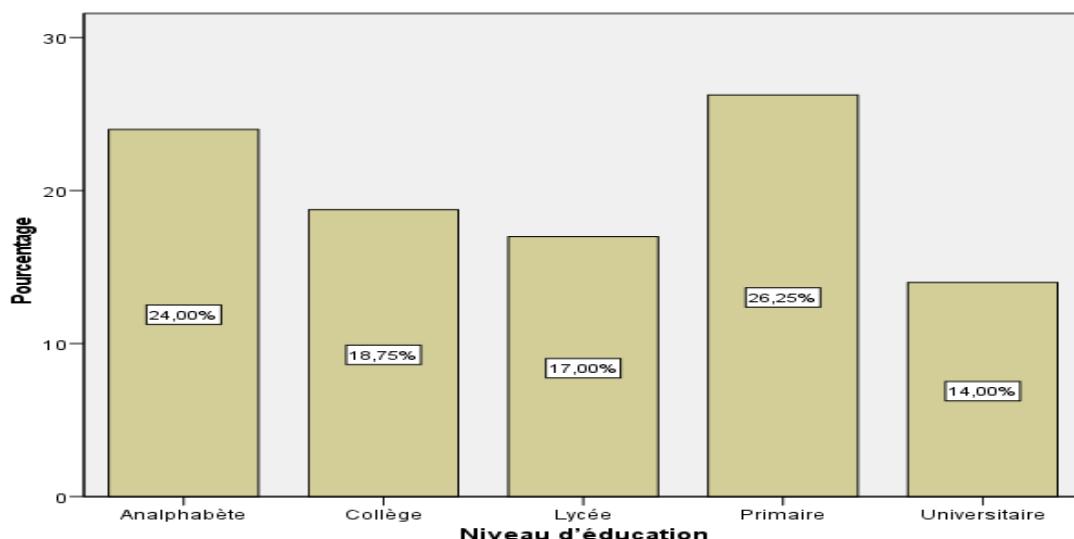


Figure 3. Niveau d'éducation

Le graphique met en évidence la répartition des clients selon leur niveau d'éducation. La majorité des clients, soit 26,25% ont un niveau d'éducation primaire. En revanche, 24% des clients sont analphabètes. Seul 14% des bénéficiaires ont atteint le niveau universitaire, ce qui indique les inégalités d'accès à l'éducation supérieure.



Figure 4. Prise de décision

Dans ce graphique, 25% des clients prennent leur décision de crédit seuls, ce qui témoigne une bonne connaissance en éducation financière et une autonomie financière.

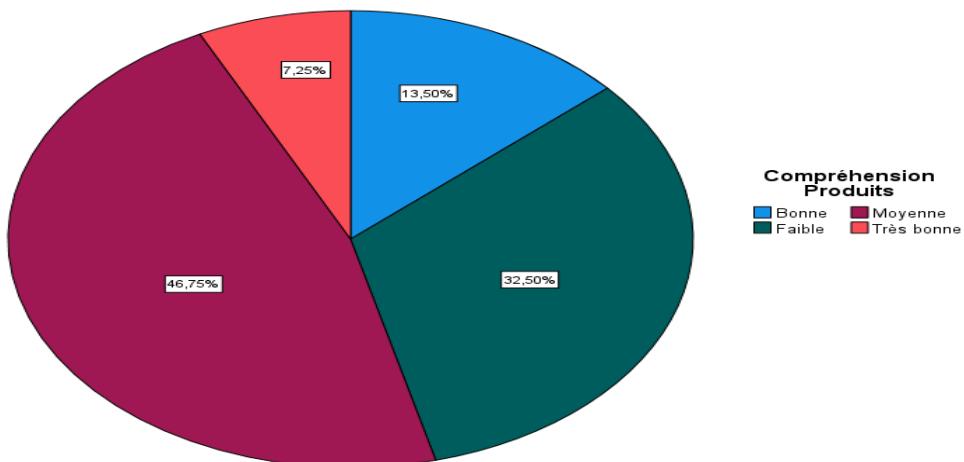


Figure 5. Compréhension des produits financiers

Un certain nombre de client, soit 46,75 % affiche une compréhension moyenne liée aux produits financiers. Par contre, 32,5 % de la clientèle affiche une faible compréhension. Cette incompréhension se traduit par une absence de sensibilisation ou une complexité excessive des produits en question. L'analyse prouve que 20% (7,25% et 13,5%) de la clientèle a une synergie positive par rapport aux produits financiers de l'institution financière.

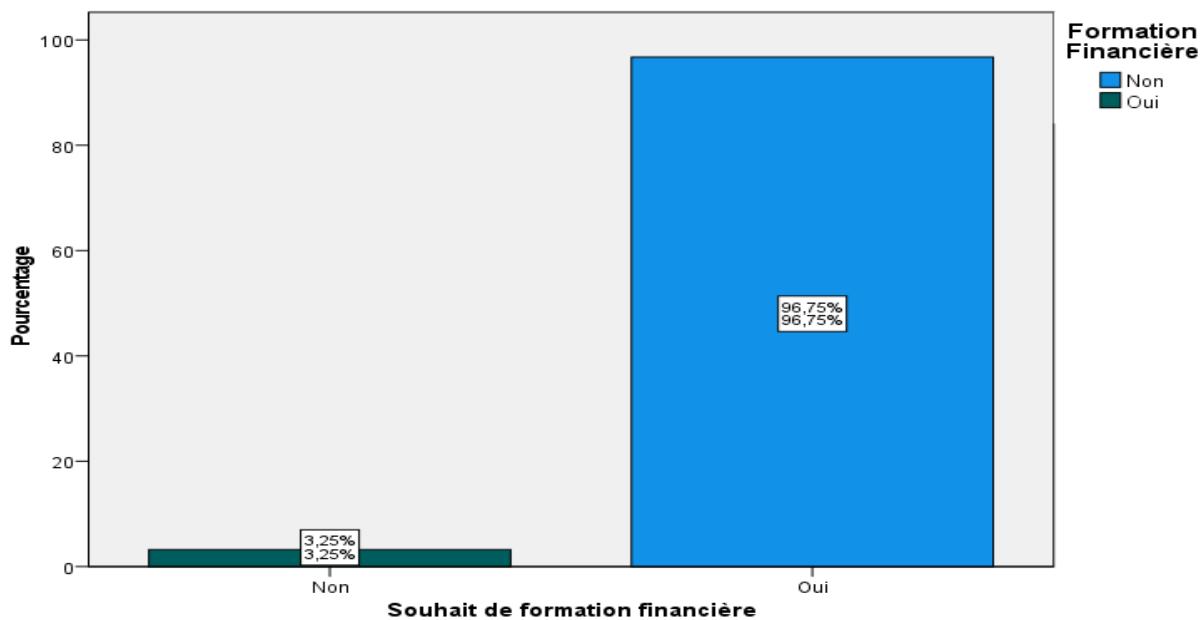


Figure 6. Formation et souhait de formation en éducation financière

L'analyse de ce graphique combiné montre une absence de formation en éducation financière dans l'institution. La majorité des clients, soit 96,75% déclarent n'avoir reçu une formation en éducation financière. Seuls 3,25% des clients déclarent avoir reçu de formation en éducation financière dans les Sanduk. Entre autres, l'étude a mis en évidence un souhait d'apprentissage en éducation financière. 96,75% des emprunteurs souhaitent être formés, ce qui démontre une prise de conscience collective de l'importante de celle-ci.

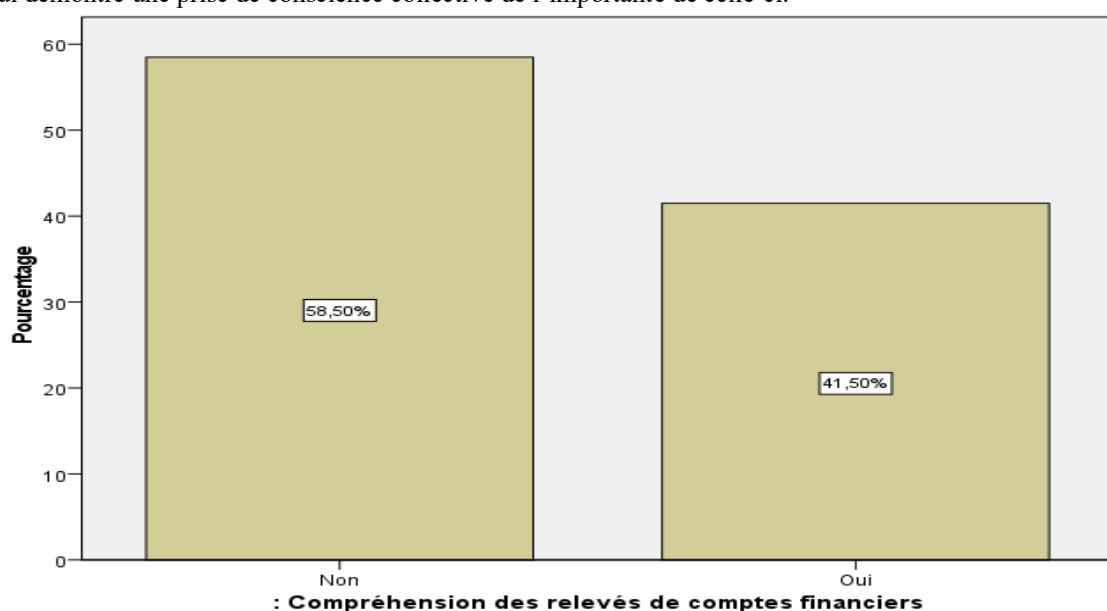


Figure 7. Compréhension des relevés de comptes financiers

Les résultats montrent que 41,5% des clients comprennent le contenu de leurs relevés financiers. Tandis que 58,5% de la clientèle rencontre des problèmes à les interpréter, ce qui peut engendrer des erreurs dans la gestion des comptes.

4.2 Analyse de contingence

Les tableaux de contingence mettent en évidence l'absence de service d'éducation financière dans l'institution au profit des usagers pour témoigner la prise des décisions de crédit non optimale. Par conséquent, chaque relation observée entre les variables est analysée à l'aide d'un test du Khi² suivi d'une V de Cramer afin d'évaluer la significativité de l'impact.

Tableau 2. Compréhension des produits et prise de décision

			Prise de Décision			Total
			Avec l'aide de proches ou collègues	En consultation avec un conseiller financier	Seul(e)	
Compréhension Produits	Bonne	Effectif	0	0	54	54
		% dans Compréhension Produits	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% dans Prise de Décision	0,0%	0,0%	54,0%	13,5%
		% du total	0,0%	0,0%	13,5%	13,5%
	Faible	Effectif	130	0	0	130
		% dans Compréhension Produits	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		% dans Prise de Décision	94,2%	0,0%	0,0%	32,5%
		% du total	32,5%	0,0%	0,0%	32,5%
	Moyenne	Effectif	8	162	17	187
		% dans Compréhension Produits	4,3%	86,6%	9,1%	100,0%
		% dans Prise de Décision	5,8%	100,0%	17,0%	46,8%
		% du total	2,0%	40,5%	4,3%	46,8%
	Très bonne	Effectif	0	0	29	29
		% dans Compréhension Produits	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% dans Prise de Décision	0,0%	0,0%	29,0%	7,2%
		% du total	0,0%	0,0%	7,2%	7,2%
Total	Effectif	138	162	100	400	
	% dans Compréhension Produits	34,5%	40,5%	25,0%	100,0%	
	% dans Prise de Décision	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% du total	34,5%	40,5%	25,0%	100,0%	

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Les clients ayant une bonne compréhension des produits financiers ont une plus grande autonomie décisionnelle. Par contre, ceux avec une faible compréhension s'appuient à cent pour cent sur l'aide de proches ou collègues. De plus, les clients avec une compréhension moyenne préfèrent consulter un conseiller financier (86,6 %) ou décider seules (9,1 %).

Tableau 3. Tests de Khi² entre compréhension des produits et prise de décision

	Valeur	df	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	622,509 ^a	6	<,001
Rapport de vraisemblance	688,540	6	<,001
V de Cramer	0,910		
N d'observations valides	400		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 7,25.

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Avec une valeur de Khi² très élevée, une signification p < 0,001 et une V de Cramer forte, on peut rejeter l'hypothèse d'indépendance entre les deux variables.

Tableau 4. Formation financière et prise de décision

			Prise de Décision			
			Avec l'aide de proches ou collègues	En consultation avec un conseiller financier	Seul(e)	Total
Formation Financière	Non	Effectif	138	162	87	387
		% dans Formation Financière	35,7%	41,9%	22,5%	100,0%
		% dans Prise de Décision	100,0%	100,0%	87,0%	96,8%
		% du total	34,5%	40,5%	21,8%	96,8%
	Oui	Effectif	0	0	13	13
		% dans Formation Financière	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% dans Prise de Décision	0,0%	0,0%	13,0%	3,3%
		% du total	0,0%	0,0%	3,3%	3,3%
Total	Effectif	138	162	100	400	
	% dans Formation Financière	34,5%	40,5%	25,0%	100,0%	
	% dans Prise de Décision	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% du total	34,5%	40,5%	25,0%	100,0%	

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Les résultats du tableau montrent qu'une meilleure formation financière est associée à une meilleure prise de décision, mettant en évidence l'importance de l'éducation financière dans le processus décisionnel. Toutefois, cette faible proportion (3,25%, c'est-à-dire 13 personnes sur 400) démontre la rareté de l'accès à cette formation financière. Par conséquent, la formation financière renforce l'autonomie décisionnelle en matière de crédit.

Tableau 5. Test de Khi² entre formation financière et prise de décision

	Valeur	df	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	40,310 ^a	2	<,001
Rapport de vraisemblance	37,385	2	<,001
V de Cramer	0,317		
N d'observations valides	400		

a. 3 cellules (37,5%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,78.

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Le test de Khi² indique une relation statistiquement significative entre les deux variables. Malgré une V de Cramer modérée, on peut rejeter l'hypothèse d'indépendance.

Tableau 6. Formation financière et compréhension des relevés

Formation Financière	Non	Effectif	: Compréhension des relevés de comptes financiers		Total
			Non	Oui	
Formation Financière	Non	% dans Formation Financière	60,5%	39,5%	100,0%
		% dans : Compréhension des relevés de comptes financiers	100,0%	92,2%	96,8%
		% du total	58,5%	38,3%	96,8%
	Oui	Effectif	0	13	13
Formation Financière	Oui	% dans Formation Financière	0,0%	100,0%	100,0%
		% dans : Compréhension des relevés de comptes financiers	0,0%	7,8%	3,3%
		% du total	0,0%	3,3%	3,3%
	Total	Effectif	234	166	400
Formation Financière	Total	% dans Formation Financière	58,5%	41,5%	100,0%
		% dans : Compréhension des relevés de comptes financiers	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	58,5%	41,5%	100,0%

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Les clients ayant reçu une formation financière comprennent à cent pour cent leurs relevés de comptes financiers. En revanche, 60,5% des non formés en éducation financière ne comprennent pas leurs relevés de comptes financiers. Néanmoins, 39,5% des non formés comprennent plus ou moins ce qui est écrit dans leurs carnets bancaires.

Tableau 7. Test de Khi² entre Formation financière et compréhension des relevés

	Valeur	df	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	18,941 ^a	1	<,001
Rapport de vraisemblance	16,532	1	<,001
V de Cramer	0,218		
N d'observations valides	400		

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 5,40.

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Le test de Khi² indique une relation statistiquement significative entre les deux variables. Malgré une V de Cramer faible, on peut rejeter l'hypothèse d'indépendance entre les variables.

Tableau 8. Formation financière et compréhension des produits

Formation Financière		Effectif	Compréhension Produits				Total
			Bonne	Faible	Moyenne	Très bonne	
Non		Effectif	54	130	187	16	387
		% dans Formation Financière	14,0%	33,6%	48,3%	4,1%	100,0%
		% dans Compréhension Produits	100,0%	100,0%	100,0%	55,2%	96,8%
		% du total	13,5%	32,5%	46,8%	4,0%	96,8%
	Oui	Effectif	0	0	0	13	13
		% dans Formation Financière	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% dans Compréhension Produits	0,0%	0,0%	0,0%	44,8%	3,3%
		% du total	0,0%	0,0%	0,0%	3,3%	3,3%
Total		Effectif	54	130	187	29	400
		% dans Formation Financière	13,5%	32,5%	46,8%	7,2%	100,0%
		% dans Compréhension Produits	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	13,5%	32,5%	46,8%	7,2%	100,0%

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Les clients ayant reçu une formation financière présentent en général une très bonne compréhension (100 %) des produits financiers. A l'inverse, ceux n'ayant pas reçu un service d'éducation financière dans la Sanduk affichent une modeste compréhension des produits financiers, ce qui est logique selon les résultats présentés.

Tableau 9. Test de Khi² entre Formation financière et compréhension des produits

	Valeur	df	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	171,897 ^a	3	<,001
Rapport de vraisemblance	74,771	3	<,001
V de Cramer	0,652		
N d'observations valides	400		

a. 3 cellules (37,5%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,94.

Source : Auteur, Enquête 2024 sous SPSS

Le test de Khi² et V de Cramer indiquent une relation statistiquement significative entre les deux variables. On peut rejeter l'hypothèse d'indépendance entre ces variables.

5 Discussions

Dans ce travail de recherche, les bénéficiaires du réseau Sanduk aux Comores montrent une déficience en éducation financière. En effet, le tableau de contingence entre la compréhension des produits financiers et la prise de décision explicite cette réalité. C'est-à-dire que les bénéficiaires avec une faible compréhension de ceux-ci ne sont pas autonomes en matière de décision de crédit. De même, le tableau croisé entre la formation financière et la prise de décision révèle qu'une meilleure formation financière est associée à une meilleure prise de décision, ce qui met en évidence l'importance de l'éducation financière dans le processus décisionnel. D'après Lusardi et Mitchell (2014), les personnes avec un bon niveau de littératie financière investissent bien tout en évitant les dettes excessives. Par ailleurs, l'éducation financière renforce la capacité à prévoir les conséquences économiques.

Le tableau croisé entre la formation financière et la compréhension des relevés de comptes financiers montre que 60,5% des non formés en éducation financière ne comprennent pas leurs relevés de comptes financiers. Lone et Bhat (2022) ont démontré dans leur étude que la littératie financière et la compréhension des documents bancaires renforcent l'auto-efficacité financière et permettent aux bénéficiaires de bien contrôler les flux financiers dans l'objectif de bien gérer les dépenses. Une étude empirique réalisée en Indonésie démontre que la connaissance financière, notamment la compréhension des documents financiers influence positivement les comportements des bénéficiaires (Gunawan et al., 2021). Une autre étude quantitative réalisée auprès des clients de banques libanaise

a aussi démontré que la compréhension des relevés de comptes bancaires à un impact significatif sur la confiance dans la gestion des finances et la prise de décision financière (Rkein et al., 2022).

De plus, le tableau croisé entre la formation financière et la compréhension des produits financiers montre que les clients n'ayant pas reçu un service d'éducation financière dans le réseau financier en question affichent une modeste compréhension des produits financiers. D'après Loaba et Koinda (2021), la compréhension des produits financiers varie selon le niveau d'étude. Un niveau primaire a un impact négatif sur l'utilisation des produits financiers, contrairement au niveau secondaire. Dans notre cas, la majorité des bénéficiaires sont à la fois analphabète et, ont un niveau d'éducation primaire. Ainsi, un niveau d'étude élevé permet aux bénéficiaires de surmonter les difficultés du marché financier.

6 Conclusion

La microfinance est un modèle de finance réservé aux pauvres afin de lutter contre les inégalités économiques dans le monde. Elle est définie selon les experts comme étant l'outil le moins couteux de la lutte contre la vulnérabilité. Toutefois, elle n'est pas exempte de limites, surtout dans les pays en voie de développement comme les Comores.

Par ailleurs, l'étude a examiné la problématique de l'éducation financière dans le réseau Sanduk aux Comores. Elle en ressort que la majorité des clients dans ce modèle financier n'ont pas une éducation financière de qualité. Alors qu'un niveau d'éducation élevé permet aux usagers des services financiers de surmonter les difficultés du marché, ceux du réseau Sanduk aux Comores sont à la fois analphabète et, ont un niveau d'éducation primaire. Cette incapacité les pousse à prendre des décisions de crédits non optimales.

En conséquence, l'éducation financière doit être un pilier important du système financier aux Comores, notamment dans les Sanduk afin de réduire les inégalités économiques. Elle est une composante essentielle du capital humain. Le réseau Sanduk doit être un outil à reformer dans l'intérêt d'assurer une inclusion financière équitable.

REFERENCES

- [1] Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance* (2nd ed.). MIT Press.
- [2] Alesina, A et Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 109, 465-490. <https://doi.org/10.2307/2118470>
- [3] Atkinson, A. et Messy, F.-A. (2012). Mesurer la littératie financière: Résultats de l'étude pilote OCDE/Réseau international pour l'éducation financière (INFE). OCDE. https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/measuring-financial-literacy_5k9csfs90fr4-en
- [4] Banerjee, A. V. et Newman, A. F. (1994). Poverty, incentives, and development. *The American Economic Review*, 84(2), 211-215.
- [5] Cochran, W. G. (1977). *Sampling Techniques* (3e éd.). New York: John Wiley and Sons
- [6] Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 331–362. Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/job.322
- [7] Gunawan, G., et al. (2021). Women's Financial Literacy: Perceived Financial Knowledge and Its Impact on Money Management. *Economics and Finance in Indonesia*, 67(1), 1-15. <https://scholarhub.ui.ac.id/efi/vol67/iss1/2>
- [8] Hogarth, J. M. (2002). Financial literacy and family and consumer sciences. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 94(1), 14–28.
- [9] Johnson, E., & Sherraden, M. S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology & Social Welfare*, 34(3), 119-146. <https://doi.org/10.15453/0191-5096.3276>
- [10] Labie, M. (1999). *La microfinance en question: limites et choix organisationnels*. Bruxelles: Éditions Luc Pire.
- [11] Loaba, S., & Koinda, F. (2021). Le rôle du capital humain dans l'inclusion financière au Burkina Faso: une analyse fondée sur Global Findex 2021. Communication présentée à la conférence MT2P, Sciencesconf.: <https://mt2p.sciencesconf.org/483257/document>

- [12] Lone, U. M., & Bhat, S. A. (2022). Impact of financial literacy on financial well-being : a mediational role of financial self-efficacy. *Journal of Financial Services Marketing*, 1–16. Advance online publication. <https://doi.org/10.1057/s41264-022-00183-8>
- [13] Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). *The economic importance of financial literacy : Theory and evidence*. Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- [14] Murray, T. S. (2011). La littératie financière : un modèle inspiré de la théorie des marchés. *Publications du gouvernement du Canada*.
- [15] Nussbaum, M. C. (2000). Women and human development : The capabilities approach. Cambridge University Press.
- [16] Piketty, T. (1997). The dynamics of the wealth distribution and the interest rate with credit rationing. *The Review of Economic Studies*, 64(2), 173–189.
- [17] Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-Determination Theory and the facilitation of intrinsic motivation. *American Psychologist*, 55(1), 68–78.
- [18] Rkein, H. I., Hejase, H. J., Rkein, A., Hejase, A. J., & Fayyad-Kazan, H. (2022). The Use of Banks' Financial Statements by Depositors and the Impact on Their Decision-Making, A Case from Lebanon, *International Journal of Business and Social Science*, 13(3), 48-58. <https://doi.org/10.30845/ijbs.v13n3p5>
- [19] Sen, A. (1992). Inequality Reexamined. Oxford University Press.
- [20] Servet, J.-M. (2006). *Banquiers aux pieds nus : La microfinance*. Odile Jacob.
- [21] Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39 (12), 1457–1470. <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- [22] Van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2009). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472.
- [23] Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
- [24] Worthington, A. C. (2006). Predicting financial literacy in Australia. *Financial Services Review*, 15(1), 59–79.
- [25] Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415-432.
- [26] Yunus, M. (2007). *Creating a World Without Poverty : Social Business and the Future of Capitalism*. PublicAffairs.
- [27] Zhang, X. et al. (2022). Lender retention of online prosocial lending : a self-determination perspective. *Journal of Philanthropy and Social Finance*.