

# Résumé

Notre thèse poursuit les réflexions sur la notion de lien en microfinance. Cependant, elle se démarque des recherches antérieures en suggérant le concept de lien de clientèle. Elle s'applique aux Institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest. Le but est d'expliquer l'efficacité des contrats de dette pour les clients individuels. La démarche suivie s'établit en deux points. Premièrement, nous identifions et définissons les relations annexes dites "embarquées" aux contrats de dette ; à savoir la relation de recommandation (ou parrainage) et la relation d'aval. Deuxièmement, nous montrons l'inférence statistique de ses relations annexes sur le comportement de respect des échéances de crédit et nous estimons leur effet sur la probabilité pour un client de payer ses dettes.

Les résultats de notre recherche proposent une classification des comportements de respect des échéances de crédit par catégories de clients selon leurs relations annexes.

Notre réflexion permet d'enrichir les connaissances de la notion de lien en microfinance. Notre recherche procède par la connaissance du modèle d'articulation d'un processus marchand (le contrat de dette) avec le corpus social des relations annexes, c'est-à-dire la financiarisation des rapports interpersonnels et des liens sociaux. Ensuite, notre recherche aboutit à interroger le fondement de l'action économique du client au-delà du raisonnement de maximisation marginale proposé par l'économie orthodoxe. Ainsi, notre thèse s'inscrit dans la droite ligne de la théorie monétaire microéconomique qui analyse le marché du crédit en faisant appel à la théorie de l'information et des contrats et à celle des relations d'agence. Enfin, notre recherche permet de formaliser les analyses de la relation de crédit et le rôle des intermédiaires financiers et non financiers.

**Mots clés** : clientèle, liens, relations, recommandation, aval, dette, contrat, individuel, microcrédit