

Received: 15-12-2025 | Approved: 16-01-2025 | DOI: <https://doi.org/10.23882/emss26261>

USAGE DU CASH AU MAROC: ROLE DES CARACTERISTIQUES SOCIODEMOGRAPHIQUES

CASH USAGE IN MOROCCO: THE ROLE OF SOCIODEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS

RHAFEL Abderrahim

Université Cadi Ayyad, Maroc
(a.rhafel.ced@uca.ac.ma)

LIMAM Anas

Université Cadi Ayyad, Maroc
(a.limam@uca.ac.ma)

ZIKY Mustapha

Université Cadi Ayyad, Maroc
(mziky@yahoo.fr)

Résumé :

Malgré la progression des moyens de paiement électroniques, le cash demeure le moyen de paiement dominant au Maroc, ce qui interroge le rôle des caractéristiques sociodémographiques dans les comportements de paiement des individus. Cet article analyse l'usage du cash en se focalisant sur les caractéristiques sociodémographiques. L'analyse s'appuie sur des données issues d'une enquête par questionnaire menée auprès de 638 individus bancarisés, responsables des décisions financières de leur ménage, et analysées à l'aide d'un modèle de régression logistique. Les résultats indiquent que l'usage du cash dépend étroitement des profils sociodémographiques des individus, mettant en évidence une hétérogénéité marquée des comportements de paiement au sein de la population marocaine. L'étude contribue à une meilleure compréhension des déterminants sociodémographiques de l'usage du cash et fournit des éléments utiles pour orienter les politiques favorisant une adoption inclusive et progressive des moyens de paiement électroniques.

Mots clés : Cash, Comportement de paiement, Caractéristiques sociodémographiques, Maroc.

Abstract:

Despite the growing diffusion of electronic payment instruments, cash remains the dominant means of payment in Morocco, raising questions about the role of sociodemographic characteristics in individuals' payment behavior. This article analyzes cash usage with a particular focus on sociodemographic characteristics. The analysis is based on data from a questionnaire survey conducted among 638 banked individuals who are responsible for their household's financial decisions and is carried out using a logistic regression model. The results indicate that cash usage is closely linked to individuals' sociodemographic profiles, highlighting marked heterogeneity in payment behavior within the Moroccan population. The study contributes to a better understanding of the sociodemographic determinants of cash usage and provides useful insights for designing policies aimed at promoting an inclusive and gradual adoption of electronic payment instruments.

Keywords: Cash, Payment behavior, Socio-demographic characteristics, Morocco.

Introduction

Malgré l'essor des moyens de paiement électroniques et la modernisation progressive du système de paiement depuis les années 2000, le paysage des transactions au Maroc demeure largement dominé par l'usage du cash. En 2023, la monnaie fiduciaire représentait près de 30 % du PIB, un ratio parmi les plus élevés au monde et bien supérieur à celui observé dans des économies comparables comme l'Égypte, la Tunisie ou les pays de l'UEMOA. Au cours des deux dernières décennies, la circulation fiduciaire a progressé à un rythme plus rapide que l'activité économique, confirmant la résilience du cash dans l'écosystème des paiements au Maroc. Parallèlement, bien que les paiements par carte bancaire affichent une dynamique positive, les retraits continuent de représenter 71 % des opérations, contre seulement 29 % pour les paiements. Le ratio de paiement des porteurs marocains (calculé en rapportant les transactions de paiement au total des transactions par carte bancaire) reste ainsi faible, avec seulement 28,9 % des transactions en nombre et 12,5 % en valeur en 2023, des niveaux encore éloignés des standards internationaux (Bank Al-Maghrib, 2023).

Cette situation n'est pas propre au Maroc. Dans les économies avancées, plusieurs études montrent que le cash conserve une place significative malgré la diffusion rapide des paiements électroniques. À partir des données d'enquête de la BCE sur les attitudes des consommateurs de la zone euro, Zamora-Pérez et al. (2024) montrent que l'utilisation de l'argent liquide demeure persistante, en dépit de l'adoption croissante des instruments numériques. Dans le contexte des économies émergentes, cette tendance est encore plus marquée : en Inde, Agarwal et Khatri (2024) soulignent ainsi que, malgré l'essor rapide des paiements numériques, l'argent liquide reste l'instrument privilégié d'une large partie de la population. Ces constats illustrent que la résilience du cash observée au Maroc s'inscrit dans une dynamique mondiale, où les comportements de paiement restent façonnés par des déterminants sociodémographiques, des infrastructures inégalement développées et des habitudes de consommation profondément ancrées.

La problématique de cette étude est formulée de la manière suivante : « **Dans quelle mesure les caractéristiques sociodémographiques des individus influencent-elles l'usage du cash au Maroc ?** »

Le reste de l'article est structuré comme suit : la première section présente une revue de la littérature, la deuxième décrit la méthodologie adoptée, la troisième expose et discute les principaux résultats empiriques, et la dernière conclut en proposant des pistes de réflexion pour de futures recherches.

Revue de littérature : caractéristiques sociodémographiques et comportement de paiement

Le comportement de paiement peut être analysé dans le cadre de la théorie du choix rationnel, selon laquelle les individus arbitrent entre différents instruments en comparant leurs coûts et leurs bénéfices relatifs (Whitesell, 1989 ; Santomero & Seater, 1996). Cette approche a été formalisée par les modèles d'inventaire monétaire, qui montrent que la détention et l'usage du cash dépendent notamment du coût d'opportunité du temps et des coûts de transaction (Alvarez & Lippi, 2009, 2017). Par ailleurs, plusieurs travaux soulignent que l'adoption des moyens de paiement électroniques implique des coûts fixes d'apprentissage et d'équipement, ce qui explique la persistance du recours aux espèces chez certains individus (Schuh & Stavins, 2010 ; Connolly & Stavins, 2015). Ces mécanismes théoriques impliquent que les coûts et bénéfices perçus varient selon les caractéristiques individuelles, ce qui conduit à une forte hétérogénéité des comportements de paiement.

Le comportement de paiement des individus est fréquemment analysé à travers le prisme de facteurs individuels, notamment les caractéristiques sociodémographiques, qui jouent un rôle déterminant dans les choix des moyens de paiement (Annisaa et al., 2023 ; Bounie & François, 2006 ; Connolly & Stavins, 2015 ; Greene et al., 2024 ; Sahabat et al., 2017 ; Stavins, 2016). Ces facteurs avaient déjà été identifiés comme influents il y a plus d'une décennie (Schuh & Stavins, 2010, 2012) et, malgré les nombreuses innovations technologiques dans le domaine des paiements, ils continuent de jouer un rôle central dans l'explication des préférences et des comportements de paiement (Greene et al., 2024).

Dans le contexte marocain, des travaux récents confirment également l'importance de ces déterminants : l'étude de Rhafel et al. (2025) montre que l'usage du cash demeure largement prédominant, sous l'effet conjugué de caractéristiques sociodémographiques et de facteurs spatiaux, révélant une forte hétérogénéité des comportements de paiement au sein de la population.

○ Le genre

Les fondements théoriques reliant le genre à l'usage des instruments de paiement restent relativement limités. Ils reposent principalement sur des différences potentielles d'aversion au risque, de perception du risque de perte ou de vol, ainsi que sur des styles différenciés de gestion des moyens de paiement. En conséquence, l'intégration empirique de cette variable relève davantage d'une approche exploratoire que d'un cadre théorique solidement établi (Bounie & François, 2006).

Sur le plan empirique, le genre apparaît comme un facteur influençant les choix de moyens de paiement. Plusieurs études montrent que les hommes recourent plus fréquemment au cash, tandis que les femmes privilégient davantage les cartes de débit et les services bancaires électroniques (Borzekowski et al., 2008 ; Schuh & Stavins, 2012 ; Stavins, 2016). De même, la part des paiements en espèces apparaît plus élevée chez les hommes, alors que les femmes utilisent plus intensivement les cartes de débit pour leurs transactions courantes (Bounie & François, 2006 ; Jonker, 2005).

○ *L'âge*

L'impact de l'âge sur le comportement de paiement s'explique par des capacités différenciées d'utilisation des instruments de paiement et par des coûts d'usage spécifiques. Les contraintes physiologiques associées à l'âge augmentent les coûts liés à l'utilisation et aux déplacements, conduisant les personnes âgées à privilégier les instruments perçus comme moins coûteux à l'usage, notamment les espèces. Par ailleurs, une sensibilité accrue aux risques de vol et de perte influence leurs arbitrages en matière de retrait, se traduisant par des retraits moins fréquents mais de montants plus élevés. Enfin, l'adoption des instruments de paiement électroniques est plus lente en raison de coûts d'apprentissage et de changement d'usage élevés, combinés à un horizon de retour sur investissement perçu comme plus court (Bounie & François, 2006).

Sur le plan empirique, l'âge apparaît comme un facteur déterminant dans le choix des moyens de paiement. Les personnes âgées utilisent plus fréquemment le cash, tandis que les jeunes adultes privilégient davantage les paiements électroniques (European Central Bank, 2021 ; Mäder et al., 2024 ; Politronacci et al., 2018 ; Sahabat et al., 2017). Plusieurs études confirment que l'utilisation des cartes de débit ou des paiements numériques diminue avec l'âge (Borzekowski et al., 2008 ; Greene et al., 2024 ; Stavins, 2016). À l'inverse, les consommateurs plus âgés conservent une forte préférence pour les espèces (Bagnall et al., 2018 ; Kajdi, 2022 ; Rusu & Stix, 2017). Ces constats sont récurrents dans différents contextes géographiques et temporels, soulignant la robustesse du lien entre l'âge et le comportement de paiement.

○ *Niveau d'études*

Le niveau d'études influence le comportement de paiement à la fois par son lien avec le revenu, qui accroît le coût d'opportunité du temps, et par son effet propre sur la capacité d'adoption des instruments de paiement. Les individus plus diplômés tendent ainsi à limiter l'usage des espèces, dont l'acquisition implique des démarches répétées, tout en adoptant des comportements spécifiques d'approvisionnement caractérisés par des retraits moins fréquents mais de montants plus élevés. Par ailleurs, un niveau de formation

plus élevé réduit les coûts d'apprentissage et de changement d'usage liés à l'adoption de nouveaux instruments de paiement, indépendamment de l'âge ou du revenu. Enfin, les compétences développées dans l'usage des technologies électroniques renforcent un effet cumulatif d'adoption, augmentant la probabilité d'utiliser des moyens de paiement électroniques (Bounie & François, 2006).

Sur le plan empirique, le niveau d'études apparaît comme un déterminant majeur du choix des moyens de paiement. De manière générale, les individus plus instruits utilisent moins les espèces et privilégient davantage les paiements électroniques (European Central Bank, 2021 ; Kajdi, 2022 ; Sahabat et al., 2017). Plusieurs études montrent que l'utilisation des cartes de débit ou de crédit augmente avec le niveau d'études, tandis que l'usage du cash reste dominant chez les individus peu scolarisés (Borzekowski et al., 2008 ; Connolly & Stavins, 2015 ; Greene et al., 2024).

- *Le revenu*

Le revenu influence le comportement de paiement à travers plusieurs mécanismes. D'une part, il est étroitement lié au niveau des dépenses, ce qui peut indirectement affecter le choix des instruments de paiement lorsque cet effet n'est pas contrôlé. D'autre part, l'usage et l'obtention des instruments de paiement impliquent un coût d'opportunité du temps qui augmente avec le revenu, incitant les individus les plus aisés à privilégier les instruments permettant des gains de temps, tels que les paiements électroniques, et à réduire la fréquence des retraits d'espèces tout en augmentant les montants. Enfin, certains instruments de paiement, notamment les cartes de paiement, peuvent être assimilés à des biens supérieurs dont la détention et l'usage augmentent avec le niveau de revenu, éventuellement renforcés par des effets d'ostentation (Bounie & François, 2006).

Sur le plan empirique, le revenu apparaît comme un déterminant clé du comportement de paiement. De nombreuses études montrent que les individus à revenu élevé utilisent davantage les moyens de paiement électroniques, tandis que les individus à faible revenu préfèrent le cash (Greene et al., 2024 ; Politronacci et al., 2018 ; Sahabat et al., 2017). L'usage des espèces diminue avec l'augmentation du revenu, en raison d'un meilleur accès aux services bancaires et à la technologie (Arango et al., 2015 ; Bounie et al., 2008 ; Kajdi, 2022). Connolly et Stavins (2015) confirment que le cash est principalement utilisé par les consommateurs les moins aisés, alors que les cartes sont privilégiées par ceux aux revenus plus élevés. Ces résultats sont corroborés par des travaux plus récents soulignant l'association entre revenu élevé et adoption accrue des moyens de paiement innovants (Deák et al., 2021 ; Mäder et al., 2024).

- *Secteur d'activité*

Le secteur d'activité influence le comportement de paiement à travers la manière dont les individus perçoivent leur revenu. Les personnes exerçant dans le secteur informel perçoivent souvent des rémunérations qui ne transitent pas par des intermédiaires bancaires et prennent la forme de paiements en espèces, ce qui favorise l'usage du cash. Les individus exerçant dans le secteur informel ou impliqués dans des activités illégales ou de fraude fiscale ont tendance à privilégier les paiements en espèces pour des raisons de confidentialité, les rémunérations étant souvent perçues sous forme de cash (Bounie & François, 2006).

Plusieurs études indiquent que les personnes ayant un emploi formel sont plus susceptibles d'utiliser des moyens de paiement électroniques, tels que les cartes bancaires et les virements (Aurazo & Vega, 2021 ; Sahabat et al., 2017). L'insertion dans le secteur formel facilite en effet l'accès aux services financiers, ce qui encourage l'adoption de moyens de paiement électroniques.

- *Localisation géographique*

La localisation géographique constitue un facteur déterminant dans l'usage des moyens de paiement. Même après avoir contrôlé les caractéristiques individuelles, des différences spatiales significatives subsistent, notamment entre zones urbaines et rurales (Stavins, 2001). Les moyens de paiement électroniques sont plus fréquemment utilisés en milieu urbain, où les infrastructures sont plus développées et l'accès aux services financiers facilité (European Central Bank, 2021 ; Bounie & François, 2006). En revanche, en zone rurale, les contraintes d'accès aux guichets automatiques ou aux canaux électroniques incitent à un usage plus fréquent des espèces (Kotkowski & Manikowski, 2023 ; Szafranska et al., 2014). Harasim et Klimontowicz (2022) confirment que les personnes qui paient toujours en espèces vivent majoritairement dans des zones rurales, tandis que Tagat et al. (2019) observent que les salariés des zones rurales sont plus enclins à effectuer des paiements en espèces que leurs homologues urbains.

Méthodologie de recherche

Afin d'atteindre les objectifs de cette étude, une enquête de terrain a été menée à partir d'un questionnaire administré auprès d'individus bancarisés, responsables des décisions financières au sein de leur ménage. La collecte des données repose sur une méthode d'échantillonnage non probabiliste de convenance. Le questionnaire a été administré selon une approche mixte, combinant des entretiens en face-à-face dans des lieux publics

ciblés (agences bancaires, marchés, centres commerciaux) et une diffusion en ligne via un formulaire électronique. Cette approche vise à diversifier les profils des répondants et à améliorer la couverture de l'enquête.

Avant le lancement de l'enquête principale, un prétest a été mené auprès de 30 individus afin de vérifier la clarté des questions et d'ajuster le contenu du questionnaire. L'échantillon final est composé de 638 individus bancarisés, directement impliqués dans les décisions de paiement au niveau du ménage, garantissant ainsi la pertinence des réponses collectées.

L'analyse empirique se concentre sur les caractéristiques sociodémographiques des individus, à savoir le genre, l'âge, le niveau d'études, le revenu et le secteur d'activité. La variable à expliquer correspond à l'usage du cash comme moyen de paiement habituel. Elle est définie comme une variable binaire prenant la valeur 1 lorsque l'individu utilise principalement les espèces pour ses paiements et 0 lorsqu'il privilégie les instruments de paiement électroniques, en particulier les cartes bancaires. Le Tableau 1 présente la description et le codage des variables utilisées dans l'analyse.

Tableau 1 : Description et codage des variables

Variable	Description
Variable dépendante	
Usage du cash	= 0 Toujours ou souvent les cartes bancaires
	= 1 Toujours ou souvent le cash
Variables indépendantes	
Genre	= 0 Femme
	= 1 Homme
Age	= 1 Entre 18-24 ans
	= 2 Entre 25-34 ans
	= 3 Entre 35-49 ans
	= 4 50 ans et plus
	= 1 Sans
Niveau d'études	= 2 Primaire
	= 3 Secondaire
	= 4 Universitaire
	= 0 Formel
Secteur d'activité	= 1 Informel
	= 1 Moins de 3000 dirhams
Revenue mensuel	= 2 Entre t et 7000 dirhams
	= 3 Entre 7000 dirhams et 15 000 dirhams
	= 4 Plus de 15 000 dirhams
	= 0 Urbaine
Zone géographique	= 1 Rurale

Source : Élaboré par les auteurs

Compte tenu de la nature qualitative de la variable dépendante, l'étude mobilise un modèle de régression logistique binaire afin d'analyser l'impact des caractéristiques sociodémographiques sur la probabilité d'utiliser le cash. Ce modèle permet d'estimer la relation entre les choix de paiement et les variables explicatives retenues.

La spécification économétrique estimée repose sur la transformation logit de la probabilité d'utiliser le cash. Elle s'écrit comme suit :

$$\text{Log} \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = \beta_0 + \beta_1 \text{Genre}_i + \beta_2 \text{Age}_i + \beta_3 \text{Niveau d'études}_i + \beta_4 \text{Revenu}_i \\ + \beta_5 \text{Secteur d'activité}_i + \beta_6 \text{Zone géographique}_i + \varepsilon_i$$

Où $P_i = P(\text{Cash}_i = 1)$ désigne la probabilité que l'individu i utilise principalement le cash comme moyen de paiement. Le terme β_0 représente la constante du modèle, β_k ($k=1, \dots, 6$) sont les coefficients à estimer associés aux caractéristiques sociodémographiques, et ε_i est le terme d'erreur.

Les estimations sont réalisées à l'aide du logiciel SPSS. Les coefficients estimés permettent d'évaluer l'effet de chaque variable explicative sur la probabilité d'utiliser le cash, toutes choses égales par ailleurs.

Enfin, le recours à un échantillonnage non probabiliste implique certaines limites en termes de représentativité et de généralisation des résultats. L'étude adopte ainsi une démarche exploratoire visant principalement à identifier des relations statistiques et des profils de comportements de paiement au Maroc, plutôt qu'à produire des conclusions strictement généralisables à l'ensemble de la population.

Discussion des résultats

1. Profil sociodémographique des répondants

L'échantillon est majoritairement composé d'hommes (61,9 %) et d'individus âgés de 25 à 34 ans (40,8 %). Le niveau d'instruction est relativement élevé, avec 73,4 % des répondants titulaires d'un diplôme universitaire. Sur le plan professionnel, les salariés (34 %) et les fonctionnaires (30,7 %) constituent les catégories les plus représentées, tandis que la majorité des enquêtés exerce une activité dans le secteur formel (69,6 %). En termes de revenu mensuel, 47,2 % des répondants déclarent percevoir entre 3 000 et 7 000 dirhams et 32,3 % entre 7 000 et 15 000 dirhams, traduisant globalement un niveau de revenu modéré au sein de l'échantillon. Par ailleurs, la population enquêtée réside majoritairement en milieu urbain (68,5 %), contre 31,5 % en zone rurale (Tableau 2).

Tableau 2 : Profil sociodémographique des répondants

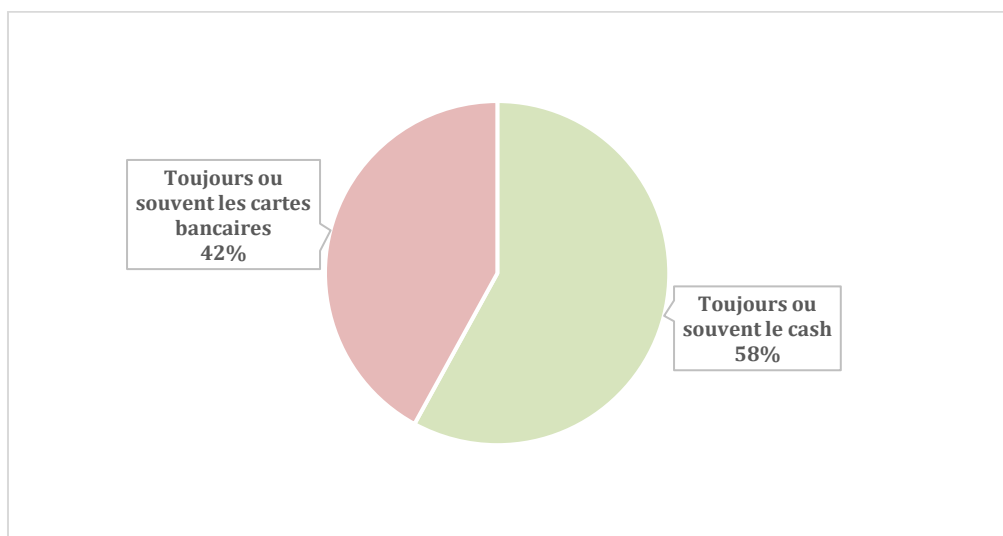
Variable	Modalités	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Genre	Femme	243	38,1 %	38,1 %
	Homme	395	61,9 %	100 %
Âge	Entre 18-24 ans	96	15 %	15 %
	Entre 25-34 ans	260	40,8 %	55,8 %
	Entre 35-49 ans	121	19 %	74,8 %
	50 ans et plus	161	25,2 %	100 %
Niveau d'études	Sans	45	7,1 %	7,1 %
	Primaire	52	8,2 %	15,2 %
	Secondaire	73	11,4 %	26,6 %
	Universitaire	468	73,4 %	100 %
Catégorie professionnelle	Étudiant	59	9,2 %	9,2 %
	Fonctionnaire	196	30,7 %	40 %
	Salarié	217	34 %	74 %
	Professions libérales et assimilés	88	13,8 %	87,8 %
	Retraité	55	8,6 %	96,4 %
	Autre	23	3,6 %	100 %
Secteur d'activité	Formel	444	69,6 %	69,6 %
	Informel	194	30,4 %	100 %
Revenu mensuel	Moins de 3000 MAD	102	16 %	16 %
	Entre 3000 MAD et 7000 MAD	301	47,2 %	63,2 %
	Entre 7000 MAD et 15 000 MAD	206	32,3 %	95,5 %
	Plus de 15 000 MAD	29	4,5 %	100 %
Zone géographique	Urbaine	437	68,5 %	68,5 %
	Rurale	201	31,5 %	100 %

Source : Élaboré par les auteurs

2. Structure des répondants selon le moyen de paiement habituel

La Figure 1 met en évidence la répartition des répondants selon leur moyen de paiement habituel. Il ressort que l'usage du cash demeure dominant au sein de l'échantillon, puisque 58 % des individus déclarent utiliser toujours ou souvent les espèces pour leurs transactions, contre 42 % qui privilégient les cartes bancaires. Cette prédominance du cash, observée malgré la diffusion croissante des moyens de paiement électroniques, confirme la pertinence de l'analyse des déterminants sociodémographiques du choix du moyen de paiement au Maroc.

Figure 1. Répartition des répondants selon le moyen de paiement habituel



Source : Élaboré par les auteurs

3. Résultats de la régression logistique binaire

3.1. Analyse des corrélations

L'analyse des corrélations entre les six variables explicatives a été réalisée à l'aide du coefficient de Spearman (voir le Tableau 3). Les résultats montrent que les coefficients sont globalement faibles à modérés. Les valeurs les plus élevées concernent l'association entre l'âge et le niveau d'étude ($p = -0,578$), ainsi que celle entre le secteur d'activité et le revenu mensuel ($p = -0,474$). Ces valeurs demeurent inférieures au seuil critique de 0,7, suggérant l'absence de multicolinéarité problématique. Par conséquent, l'ensemble des variables explicatives peut être intégré simultanément dans le modèle logistique.

Tableau 3 : Matrice des corrélations entre les variables explicatives

Variables	Genre	Âge	Niveau d'étude	Secteur d'activité	Revenu mensuel	Zone géographique
Genre	1,000	0,318**	-0,256**	0,020	0,135**	0,094*
Âge	0,318**	1,000	-0,578**	-0,012	0,199**	-0,047
Niveau d'étude	-0,256**	-0,578**	1,000	-0,272**	0,178**	-0,077
Secteur d'activité	0,020	-0,012	-0,272**	1,000	-0,474**	0,087*
Revenu mensuel	0,135**	0,199**	0,178**	-0,474**	1,000	-0,085*
Zone géographique	0,094*	-0,047	-0,077	0,087*	-0,085*	1,000

** La corrélation est significative au niveau de risque de 1 %

* La corrélation est significative au niveau de risque de 5 %

Source : Élaboré par les auteurs

3.2. Résultats de la régression logistique binaire

Le Tableau 4 présente les résultats de la régression logistique binaire estimée afin d'identifier les déterminants sociodémographiques de l'usage du cash.

Tableau 4 : Résultats de la régression logistique binaire

			β	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(β)
Pas 1^a	Genre	Homme	0,422	0,193	4,800	1	0,028	1,525
	Âge	Entre 18-24 ans			13,995	3	0,003	
		Entre 25-34 ans	-0,340	0,276	1,516	1	0,218	0,712
		Entre 35-49 ans	0,212	0,341	0,386	1	0,534	1,236
		50 ans et plus	0,725	0,362	4,008	1	0,045	2,065
	Niveau d'études	Sans				3	0,006	
		Primaire	-0,839	0,874	0,922	1	0,337	0,432
		Secondaire	-2,036	0,777	6,874	1	0,009	0,131
		Universitaire	-2,070	0,758	7,456	1	0,006	0,126
	Secteur d'activité	Informel	0,455	0,246	3,428	1	0,064	1,576
	Revenu mensuel	Moins de 3000 dirhams			18,193	3	0,001	
		Entre 3000 et 7000 dirhams	0,007	0,320	0,000	1	0,983	1,007
		Entre 7000 dirhams et 15 000 dirhams	-0,700	0,354	3,918	1	0,048	0,497
		Plus de 15 000 dirhams	-1,606	0,551	8,512	1	0,004	0,201
	Zone géographique	Rurale	0,441	0,198	4,961	1	0,026	1,555
a. Introduction des variables au pas 1 : Genre, Âge, Niveau d'études, Secteur d'activité, Revenu mensuel, Zone géographique.								

Source : Élaboré par les auteurs

L'analyse de la régression logistique met en évidence l'importance des caractéristiques sociodémographiques dans l'explication de l'usage du cash.

Le genre exerce un effet significatif sur l'usage du cash ($\beta = 0,422$; Sig. = 0,028 ; Exp(β) = 1,525), indiquant que les hommes sont environ 1,5 fois plus susceptibles d'utiliser les espèces que les femmes. Ce résultat est cohérent avec les travaux de Borzekowski et al. (2008), Schuh et Stavins (2012), Stavins (2016), ainsi que Bounie et François (2006) et Jonker (2005), qui montrent que les hommes recourent plus fréquemment au cash, tandis que les femmes privilégient davantage les cartes de débit et les services de paiement électroniques. Cette différence peut s'expliquer par des écarts en matière d'aversion au risque, de perception du risque de perte ou de vol, ainsi que par des styles différenciés de gestion des moyens de paiement, les femmes adoptant généralement des comportements plus prudents et planifiés dans leurs choix de paiement (Bounie & François, 2006).

L'âge exerce une influence significative sur l'usage du cash. En comparaison avec la catégorie de référence « 18-24 ans », les individus âgés de 50 ans et plus sont significativement plus susceptibles de recourir aux espèces ($\beta = 0,725$; Sig. = 0,045 ; $\text{Exp}(\beta) = 2,065$), avec une probabilité presque deux fois plus élevée d'utiliser le cash. Ce résultat rejoint de nombreux travaux empiriques qui confirment que les seniors recourent davantage aux espèces que les jeunes (Cevik & Teber, 2021 ; Delaney et al., 2020 ; Greene et al., 2024 ; Kajdi, 2022 ; Kotkowski & Manikowski, 2023 ; Mäder et al., 2024). Cette dépendance accrue au cash s'explique par des comportements d'approvisionnement spécifiques (retraits moins fréquents mais montants plus élevés) ainsi que par une adoption plus lente des innovations de paiement, liée aux coûts d'apprentissage et de changement d'usage (Bounie & François, 2006).

L'analyse de la régression logistique met en évidence un effet significatif du niveau d'instruction sur l'usage du cash. En comparaison avec la catégorie de référence « sans instruction », les individus ayant atteint le secondaire ($\beta = -2,036$; Sig. = 0,009 ; $\text{Exp}(\beta) = 0,131$) et l'universitaire ($\beta = -2,070$; Sig. = 0,006 ; $\text{Exp}(\beta) = 0,126$) sont nettement moins susceptibles de recourir aux espèces. Les résultats indiquent ainsi que les personnes de niveau secondaire sont environ 7,5 fois moins susceptibles d'utiliser le cash que celles sans instruction, tandis que celles disposant d'un niveau universitaire y recourent près de huit fois moins. Ces résultats rejoignent les constats de nombreux travaux qui mettent en évidence cette relation négative entre éducation et recours aux espèces, notamment en Indonésie (Bahri et al., 2025), aux États-Unis (Greene et al., 2024), en Pologne (Kotkowski & Manikowski, 2023), en Turquie (Cevik & Teber, 2021), dans la zone euro (Delgado & Vivero, 2023 ; Kajdi, 2022) ainsi que dans des comparaisons internationales (Bagnall et al., 2018). Cette tendance s'explique par la capacité accrue des individus instruits à surmonter les coûts d'apprentissage et de transition liés aux paiements électroniques, ainsi que par l'effet cumulatif des compétences numériques qui facilite l'adoption des nouvelles technologies financières (Bounie & François, 2006).

Le secteur d'activité apparaît comme un déterminant significatif de l'usage du cash au seuil de 10 % ($\beta = 0,455$; Sig. = 0,064 ; $\text{Exp}(\beta) = 1,576$). Les individus exerçant dans le secteur informel sont ainsi environ 1,6 fois plus susceptibles d'utiliser les espèces que ceux du secteur formel. Ce résultat rejoint les travaux qui soulignent que l'informalité est fortement associée à l'usage du cash, en raison d'une moindre intégration aux circuits financiers et à l'offre de services électroniques (Delgado & Vivero, 2023 ; Tagat et al.,

2019). La littérature met également en avant que l'usage des espèces s'explique parfois par des motivations liées à des activités illégales ou à la fraude fiscale : les individus concernés privilégient la rémunération en cash pour des raisons de confidentialité (Drehmann et al., 2002) et utilisent fréquemment des coupures de forte valeur faciale (Boeschoten & Fase, 1992). L'usage du cash dans le secteur informel et dans les transactions non déclarées ne traduit donc pas uniquement une préférence pratique, mais constitue aussi une stratégie d'évitement des contrôles institutionnels et fiscaux.

Le revenu mensuel exerce un effet significatif sur l'usage du cash. En comparaison avec la catégorie de référence « moins de 3 000 dirhams », les individus percevant entre 7 000 et 15 000 dirhams sont moins susceptibles d'utiliser les espèces ($\beta = -0,700$; Sig. = 0,048 ; $\text{Exp}(\beta) = 0,497$). De même, les individus dont le revenu mensuel dépasse 15 000 dirhams présentent une propension encore plus faible à recourir au cash ($\beta = -1,606$; Sig. = 0,004 ; $\text{Exp}(\beta) = 0,201$), l'usage des espèces étant environ cinq fois moins susceptible que chez les ménages à faibles revenus. Ce résultat corrobore les constats empiriques réalisés dans plusieurs contextes : en Italie (Di Iorio & Rocco, 2022), en Turquie (Cevik & Teber, 2021), aux États-Unis (Greene et al., 2024), en Australie (Delaney et al., 2020) et dans divers pays de la zone euro (Kajdi, 2022), où l'augmentation du revenu est systématiquement associée à une moindre utilisation des espèces. Cette relation s'explique par plusieurs mécanismes. D'une part, les ménages à revenu élevé disposent d'un accès élargi aux instruments électroniques et supportent plus aisément les coûts d'apprentissage associés à leur adoption. D'autre part, un revenu plus élevé accroît le coût d'opportunité du temps consacré à l'obtention de liquidités, ce qui incite ces ménages à réduire la fréquence des retraits et à privilégier les paiements électroniques. Enfin, certains instruments, tels que les cartes de paiement de prestige, jouent le rôle de biens supérieurs dont l'usage croît avec le revenu, renforçant l'idée que le recours au cash est surtout concentré parmi les ménages à faibles revenus (Bounie & François, 2006).

La zone de résidence exerce un effet significatif sur l'usage du cash ($\beta = 0,441$; Sig. = 0,026 ; $\text{Exp}(\beta) = 1,555$). Les individus vivant en zones rurales sont environ 1,5 fois plus susceptibles d'utiliser les espèces que ceux installés en zones urbaines. Ce résultat corrobore les constats de Harasim et Klimontowicz (2022), Tagat et al. (2019) et Van der Cruysen et Plooiij (2015), qui soulignent que les ménages ruraux recourent davantage au cash en raison de la moindre densité d'infrastructures bancaires et du faible niveau d'acceptation des paiements électroniques.

Ces résultats confirment que les comportements de paiement sont façonnés par une combinaison de contraintes économiques, de capacités cognitives, de pratiques sociales et de conditions structurelles d'accès, toutes étroitement liées aux profils sociodémographiques des individus. Ils mettent également en évidence la nécessité d'adapter les politiques de digitalisation des paiements aux réalités diverses des catégories de population.

Conclusion

Cette étude s'inscrit dans un contexte marqué par la modernisation du système de paiement marocain et la persistance d'un recours important au cash. Elle a pour objectif d'analyser dans quelle mesure les caractéristiques sociodémographiques des individus contribuent à expliquer l'usage du cash au Maroc.

Les résultats montrent que l'usage du cash au Maroc dépend étroitement des caractéristiques sociodémographiques des individus. Le genre, l'âge, le niveau d'éducation, le revenu, le secteur d'activité et la zone de résidence apparaissent comme des facteurs déterminants des comportements de paiement, mettant en évidence une hétérogénéité marquée au sein de la population. Ces constats confirment que la persistance du recours aux espèces ne relève pas uniquement de considérations pratiques, mais s'inscrit dans des profils sociaux différenciés qui influencent durablement les choix de paiement.

Sur le plan scientifique, cette recherche contribue à la littérature sur le comportement de paiement en mettant en évidence le rôle central des déterminants sociodémographiques dans la persistance de l'usage du cash dans un pays émergent comme le Maroc. Les résultats confirment que l'ancrage du cash ne peut être appréhendé uniquement à travers une lecture technologique, mais qu'il s'inscrit dans des profils sociaux différenciés, marqués notamment par le genre, l'âge, le niveau d'éducation, le revenu, le secteur d'activité et la zone de résidence. Sur le plan pratique, cette étude fournit des enseignements utiles pour les décideurs publics en matière de politiques de digitalisation des paiements. Elle suggère la nécessité de stratégies ciblées, tenant compte des spécificités sociodémographiques, notamment par le renforcement de la littératie financière auprès des populations à faibles niveaux d'instruction et de revenu, ainsi que par la réduction des disparités territoriales d'accès aux services financiers. Les résultats indiquent enfin que la promotion des moyens de paiement électroniques doit s'accompagner d'actions visant à faire évoluer les habitudes de paiement, la persistance du recours au cash étant étroitement liée à des comportements et pratiques sociales durablement ancrés.

Toutefois, cette étude présente certaines limites. Bien que l'échantillon de 638 individus fournisse des éléments empiriques pertinents, il ne permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble de la population marocaine. En outre, l'analyse s'est concentrée principalement sur les caractéristiques sociodémographiques, laissant de côté certains déterminants psychologiques et comportementaux susceptibles d'influencer l'usage du cash. Ces limites ouvrent la voie à de futures recherches. Des travaux intégrant des variables comportementales, telles que la confiance, l'aversion au risque ou les habitudes de paiement, permettraient d'enrichir l'analyse, tandis que des études comparatives menées dans d'autres pays émergents contribueraient à une meilleure compréhension des spécificités du cas marocain.

Enfin, l'exploration des dimensions psychologiques, comportementales et générationnelles des comportements de paiement permettrait d'enrichir les conclusions de cette étude et d'apporter un éclairage complémentaire aux politiques publiques visant à accompagner la transition vers les moyens de paiement numériques.

Références

- Agarwal, M., & Khatri, M. (2024). From Cash-Centric to Cashless Economy-A Study on User's Awareness towards Digital Payment Systems. *Academy of Marketing Studies Journal*, 28(1).
- Alvarez, F., & Lippi, F. (2009). Financial Innovation and the Transactions Demand for Cash. *Econometrica*, 77(2), 363-402. <https://doi.org/10.3982/ECTA7451>
- Alvarez, F., & Lippi, F. (2017). Cash burns : An inventory model with a cash-credit choice. *Journal of Monetary Economics*, 90, 99-112. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2017.07.001>
- Annisaa, M. N., Nuryasman, M. N., & Geraldina, I. (2023). Factors Affecting The Choice Of Payment Method In Modern Retail Shops. *Jurnal Ekonomi*, 28(3), 327-348. <https://doi.org/10.24912/je.v28i3.1780>
- Arango, C., Huynh, K. P., & Sabetti, L. (2015). Consumer payment choice : Merchant card acceptance versus pricing incentives. *Journal of Banking & Finance*, 55, 130-141. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.02.005>
- Aurazo, J., & Vega, M. (2021). Why people use digital payments : Evidence from micro data in Peru. *Latin American Journal of Central Banking*, 2(4), 100044. <https://doi.org/10.1016/j.lacbc.2021.100044>
- Bagnall, J., Bounie, D., Huynh, K. P., Kosse, A., Schmidt, T., & Schuh, S. (2018). Consumer cash usage : A cross-country comparison with payment diary survey data. *46th issue (December 2016) of the International Journal of Central Banking*. <https://www.ijcb.org/journal/ijcb16q4a1.pdf>

- Bahri, S., Suroso, A. I., Suhendi, & Sari, L. K. (2025). Examining Cash Usage Behavior in Metropolitan Greater Jakarta Societies. *Societies*, 15(5), 120. <https://doi.org/10.3390/soc15050120>
- Bank Al-Maghrib. (2023). *Rapport annuel sur les infrastructures des marchés financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et l'inclusion financière—Exercice 2023*. <https://www.bkam.ma/Publications-et-recherche/Publications-institutionnelles/Rapport-annuel-sur-les-infrastructures-des-marches-financiers-et-les-moyens-de-paiement-leur-surveillance-et-l-inclusion-financiere/Rapport-annuel-sur-les-infrastructures-des-marches-financiers-et-les-moyens-de-paiement-leur-surveillance-et-l-inclusion-financiere-exercice-2023>
- Boeschoten, W. C., & Fase, M. M. G. (1992). The Demand for Large Bank Notes. *Journal of Money, Credit and Banking*, 24(3), 319-337. <https://doi.org/10.2307/1992720>
- Borzekowski, R., Elizabeth, K. K., & Shaista, A. (2008). Consumers' Use of Debit Cards : Patterns, Preferences, and Price Response. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(1), 149-172. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2008.00107.x>
- Bounie, D., Bourreau, M., François, A., & Verdier, M. (2008). La détention et l'usage des instruments de paiement en France. *Revue d'économie financière*, 91, 53-76.
- Bounie, D., & François, A. (2006). Les déterminants de la détention et de l'usage des instruments de paiement : Éléments théoriques et empiriques. *Revue d'économie financière*, 83, 159-176.
- Cevik, S., & Teber, D. (2021). The Determinants of Consumer Cash Usage in Turkey. *Working Papers*, Article 2135. <https://ideas.repec.org/p/tcb/wpaper/2135.html>
- Connolly, S., & Stavins, J. (2015). Payment Instrument Adoption and Use in the United States, 2009-2013, by Consumers' Demographic Characteristics. *Research Data Reports Paper*, 15-6. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2709920
- Deák, V., Nemecskó, I., & Végső, T. (2021). *Payment habits of the Hungarian households in 2020* (Working Paper No. 143). MNB Occasional Papers. <https://www.econstor.eu/handle/10419/272879>
- Delaney, L., McClure, N., & Finlay, R. (2020). *Cash Use in Australia : Results from the 2019 Consumer Payments Survey*. Reserve Bank of Australia Bulletin, 2, 43-54.
- Delgado, O., & Vivero, J. B. (2023). Determinantes del Uso de Efectivo en América Latina. *Revista Politécnica*, 51(2), 73-86. <https://doi.org/10.33333/rp.vol51n2.07>
- Di Iorio, A., & Rocco, G. (2022). *Easier Said Than Done : Why Italians Pay in Cash While Preferring Cashless* (SSRN Scholarly Paper No. 4463072). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4463072>
- Drehmann, M., Goodhart, C., Krueger, M., Boldrin, M., & Rose, A. (2002). The Challenges Facing Currency Usage : Will the Traditional Transaction Medium Be Able to Resist Competition from the New Technologies? *Economic Policy*, 17(34), 195-227.
- European Central Bank. (2021). *Study on the payment attitudes of consumers in the euro area (SPACE)*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2866/240571>

- Greene, C., Perry, J., & Stavins, J. (2024). *Consumer Payment Behavior by Income and Demographics* (SSRN Scholarly Paper No. 4914698). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.29412/res.wp.2024.08>
- Harasim, J., & Klimontowicz, M. (2022). Payment Features and Incentives as Drivers for Non-cash Payments Usage—the Evidence from Poland. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia*, 56(3), 37-59.
- Jonker, N. (2005). Payment instruments as perceived by consumers—a public survey. *Netherlands: Netherlands Central Bank. DNB, 053*. https://www.academia.edu/download/70141819/Payment_Instruments_as_Perceived_by_Cons20210923-20839-kwzbsa.pdf
- Kajdi, L. (2022). *Consumer payment preferences in the euro area*. ECB Working Paper. <https://www.econstor.eu/handle/10419/269136>
- Kotkowski, R., & Manikowski, A. (2023). Cash usage in Poland in 2020 : Insights into the role of the COVID-19 pandemic and spatial aspects. *Journal of Banking and Financial Economics*, 2023(1(19)), 85-113. <https://doi.org/10.7172/2353-6845.jbfe.2023.1.5>
- Mäder, A., Jüttner, M., & Gatica-Perez, D. (2024). *You Are How You Pay : Understanding and Identifying the Payment Behavior of Sociodemographic Groups* (SSRN Scholarly Paper No. 5064475). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5064475>
- Politronacci, E., Moret, A., Bounie, D., & François, A. (2018). Use of cash in France : The payment method of choice for low-value purchases. *Quarterly selection of articles-Bulletin de la Banque de France, Banque de France*, 220, 1-9.
- Rhafel, A., Mustapha, Z., & Limam, A. (2025). Analyse du comportement de paiement au Maroc. *Dossiers de Recherches en Économie et Gestion*, 13(02), 213-232. <https://doi.org/10.34874/IMIST.PRSM/doreg-v13i02.59541>
- Rusu, C., & Stix, H. (2017). Cash and card payments—recent results of the Austrian payment diary survey. *Monetary Policy and the Economy Q*, 1, 19-31.
- Sahabat, I., Dartanto, T., Passay, H. A., & Widyawati, D. (2017). Electronics Payment Decisions of the Indonesian Urban Households : A Nested Logit Analysis of the Effects of the Payment Characteristics. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(5), 498.
- Santomero, A. M., & Seater, J. J. (1996). Alternative monies and the demand for media of exchange. *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(4), 942-960.
- Schuh, S., & Stavins, J. (2010). Why are (some) consumers (finally) writing fewer checks? The role of payment characteristics. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1745-1758. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.09.018>
- Schuh, S., & Stavins, J. (2012). *How consumers pay : Adoption and use of payments*. Working Papers. <https://www.econstor.eu/handle/10419/96445>
- Stavins, J. (2001). Effect of Consumer Characteristics on the Use of Payment Instruments. *New England Economic Review (Issue Number 3)*, 19-31.

- Stavins, J. (2016). *The effect of demographics on payment behavior : Panel data with sample selection*. Working Papers. <https://www.econstor.eu/handle/10419/171759>
- Szafranska, M., Matysik-Pejas, R., & Zmija, J. (2014). Factors determining the development of non-cash payments in rural areas in Poland. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 10(7). https://www.academia.edu/download/37429817/JMAA_2014.7.pdf#page=94
- Tagat, A., Özmen, M., & Trivedi, P. L. (2019). Consumer payments survey of India : A closer look at household finances and payment instruments. *NCAER National Data Innovation Centre Report*.
- Van der Crujsen, C., & Plooi, M. (2015). *Changing Payment Patterns at Point-of-Sale : Their Drivers* (SSRN Scholarly Paper No. 2602219). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2602219>
- Whitesell, W. C. (1989). The demand for currency versus debitable accounts : Note. *Journal of Money, Credit and Banking*, 21(2), 246-251.
- Zamora-Pérez, A., Marini, A., & Honkkila, J. (2024). Is there a digital divide in payments? Understanding why cash remains important for so many. *Economic Bulletin Articles*, 2. <https://ideas.repec.org/a/ecb/ecbart/202400022.html>