



## **ETUDE ECONOMIQUE**

### **IMPACT DU MICRO-CREDIT SUR LA POPULATION DE TAOUNATE**

DE REKENEIRE NOUINA Anne

Master 2 Action Publique Européenne et Internationale

Mention Solidarité Internationale – Action Humanitaire et Crises

Faculté de Sciences Politiques – Université Lille II

Stage de fin d'études – mai / juin 2004

Je me dois de remercier Monsieur Belghazi de m'avoir autorisée à effectuer ce travail de recherche dans le cadre d'un stage, d'avoir mis à ma disposition tous les moyens nécessaires à son bon déroulement et de sa bienveillance à mon égard.

Je suis également reconnaissante à Mademoiselle Hmammouch pour le suivi qu'elle m'a accordée et à Monsieur Boudieriane pour sa grande disponibilité et ses enseignements en informatique.

Si l'enquête de terrain s'est déroulée dans de bonnes conditions, c'est grâce à Mesdemoiselles El Bakkouri et Abbadi. Je leur en suis redevable et les remercie pour l'engagement dévoué qu'elles m'ont témoigné.

Il me faut enfin saluer le formidable accueil qui m'a été fait par tous les membres de la FONDEP tant au siège qu'à l'agence régionale de Taounate.

Que ces lignes témoignent de ma gratitude.

## **AVERTISSEMENTS**

Les propos tenus au cours de l'étude suivante n'engagent en rien la responsabilité de la FONDEP, ni celle de la Faculté de Sciences Politiques de l'Université Lille II.

## SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 5
METHODOLOGIE	p. 7
<b>I . Le paysage des ménages bénéficiaires: différenciation sur la base de trois variables</b>	<b>p.10</b>
A . Le secteur d'activité	p.10
a . Analyse des résultats globaux	p.10
b . Analyse par zones géographiques	p.12
B . Le niveau d'instruction	p.14
a . Analyse des résultats globaux	p.15
b . Analyse des résultats par zones géographiques	p.17
C . L'ancienneté au programme de micro-crédits	p.19
a . Analyse des résultats globaux	p.19
b . Analyse des résultats par zones géographiques	p.20
<b>II . Incidence des variables en fonction des catégories socio-économiques</b>	<b>p.24</b>
A . Analyse des résultats par classe en fonction du secteur d'activité	p.25
a . Le commerce	p.25
b . L'agriculture	p.27
c . L'artisanat	p.28
d . Les services	p.29
e . Les autres sources de revenus	p.30
B . Analyse des résultats par classe en fonction du niveau d'instruction	p.32
C . Analyse des résultats par classe en fonction de l'ancienneté au programme	p.34
<b>III . Conclusions relatives à l'analyse des résultats</b>	<b>p.38</b>
A . L'impact du système de crédit	p.38
a . La clientèle touchée et la place des pauvres	p.38
b . Les femmes et le crédit et les pratiques de prete-noms	p.38
c . L'appréciation du système par la clientèle	p.39
B . L'impact micro-économique du crédit	p.40
a . Les formes d'utilisation du crédits et les effets	p.40
b . L'appréciation de l'impact économique par les emprunteurs	p.41
CONCLUSION GENERALE	p.42
ANNEXES	p.43

## **INTRODUCTION**

, les Institutions de Micro-Finance (IMF) doivent supporter une double contrainte: perdurer et se développer comme toutes institutions tout en servant des populations pauvres ce qui est lourd de conséquences. Ce type de public a pour caractéristique de ne pouvoir fournir de garantie quant à sa solvabilité, ce qui l'exclut de fait du circuit bancaire classique. Les IMF doivent alors mettre en place des stratégies efficaces pour réduire les risques de non-remboursement tout en intégrant des bénéficiaires à très faibles revenus. C'est le pari qu'a tenu la FONDEP en allouant des micro-crédits depuis 1997 grâce au système de groupe solidaire; ceci d'abord exclusivement aux femmes rurales, populations répertoriées comme « pauvre parmi les pauvres » puis, progressivement auprès des hommes et des populations péri-urbaines.

De par leur vocation, les Institutions de Micro-Finance (IMF) doivent supporter une double contrainte: perdurer et se développer comme toutes institutions tout en servant des populations pauvres ce qui est lourd de conséquences. Ce type de public a pour caractéristique de ne pouvoir fournir de garantie quant à sa solvabilité, ce qui l'exclut de fait du circuit bancaire classique. Les IMF doivent alors mettre en place des stratégies efficaces pour réduire les risques de non-remboursement tout en intégrant des bénéficiaires à très faibles revenus. C'est le pari qu'a tenu la FONDEP en allouant des micro-crédits depuis 1997 grâce au système de groupe solidaire; ceci d'abord exclusivement aux femmes rurales, populations répertoriées comme « pauvre parmi les pauvres » puis, progressivement auprès des hommes et des populations péri-urbaines.

Bien que relativement récent, le secteur de la micro-finance fait preuve d'une grande maturité. En témoigne l'effervescence des débats et des travaux de recherche auxquels la FONDEP se montre très attentive.

Dans le champ des IMF comme dans celui des Organisations non-gouvernementales (ONG) à vocation plus classique, se pose de plus en plus la question de l'évaluation de l'action fournie. Que ce soit sous la pression des bailleurs de fonds ou par soucis de toujours mieux accomplir la tâche à laquelle elles se proposent, les ONG et en

particulier les IMF cherchent à considérer les effets des services qu'elles allouent; les impacts qu'elles génèrent sur la vie de leurs bénéficiaires.

C'est dans cette optique que dans le cadre d'un stage, il a été proposé par la FONDEP de mener une étude sociologique relative aux impacts des micro-crédits auprès des bénéficiaires de l'agence régionale de la zone rurale de Taounate.

Bien qu'une partie soit réservée à la méthodologie employée, il convient de présenter les difficultés majeures auxquelles confronte une étude d'impact de ce type.

Mesurer les impacts économiques des micro-crédits pourrait se résumer à évaluer l'augmentation potentielle des revenus d'un bénéficiaire au fil des cycles de crédit. Les caractéristiques propres aux publics attirés par ce type de services financiers empêchent le recours à une analyse de ce genre.

Le très fort taux d'analphabétisme, et en général, le faible taux d'instruction induisent des comportements qui ne permettent pas de comptabiliser des données propres aux revenus. En effet, les ménages rencontrés semblent mener leurs activités lucratives davantage selon une logique intuitive que rationnelle et ne sont donc pas en mesure de chiffrer les entrées et les sorties d'argent de leur portefeuille. De plus, après l'analyse des résultats des questionnaires, on remarque une forte fongibilité des micro-crédits: d'une part, les micro-crédits ne sont pas systématiquement employés pour l'activité initialement déclarée, d'autre part le remboursement ne provient pas nécessairement de l'activité financée par le micro-crédit et enfin, même si le crédit est affecté à un objet précis immédiat et concret, son véritable impact peut être induit, immatériel et sans lien avec son affectation directe.

En effet, même si la plupart des ménages enquêtés ne tirent pas leur revenu principal de l'agriculture, une forte majorité utilise le micro-crédit pour initier ou développer une activité de ce secteur. Ainsi, l'absence de délimitation claire entre l'exploitation agricole et les besoins de consommation du ménage renforce cet effet de dilution.

Considérant ces biais, l'enjeu de l'étude portait d'avantage sur l'évaluation des revenus passifs et actifs et surtout sur la capacité à générer des revenus non pas du bénéficiaire en tant qu'individu mais plutôt au sein du ménage dont il fait parti. On a ensuite cherché à révéler les variables discriminantes à l'amélioration des conditions de vie par le recours au micro-crédit.

## **METHODOLOGIE**

L'agence régionale de Taounate compte environ 2000 membres actifs et emploie six agents de crédit. C'est accompagnée de l'une d'entre eux que les entretiens ont pu être menés levant ainsi la barrière de la langue. Afin d'avoir une vue représentative de la zone, 36 personnes ont été interviewés à Taounate centre, 18 à Ain Médiouna, commune rurale qui se situe à une douzaine de kilomètre du bourg, 12 à Zrizar, commune à l'habitat très dispersé qui se compose principalement à un gros souk hebdomadaire et qui se situe à 6 km de Taounate et enfin, 13 à Sahel Boutahar, commune très rurale et isolée située à une vingtaine de kilomètres de Taounate.

L'échantillonnage a été fait de façon aléatoire tout en privilégiant le rencontre des bénéficiaires les plus anciens. Afin de justifier d'une bonne représentativité, 70 bénéficiaires ont été entretenus. Il aurait certes pu être préférable d'un point de vue scientifique de rencontrer davantage d'individus mais les contraintes temporelles ne l'ont pas permis. Toutefois, poursuivre les entretiens ne semblait pas apporter plus de diversité. C'est pour cela que l'on privilégiera une approche qualitative à une approche quantitative. L'échantillon ainsi produit a suffi à l'analyse suivante.

Un questionnaire semi-directif unique a été soumis aux membres actifs. Celui-ci comportait une série de questions fermées reprises sous les termes « ressources humaines », « habitation et biens de consommation », « sécurité alimentaire et vulnérabilité » et une série de questions ouvertes suscitant la subjectivité des individus et leur permettant de s'exprimer pleinement. Ces questions étaient enregistrées sous les libellés « moyens de production » et « rapport au système de crédit.

Cependant, malgré les efforts faits pour amener l'entretien en discussion informelle et ainsi réduire les biais induits par la situation d'enquête, la distance enquêtés-enquêteur est demeurée considérable. Notre venue était présentée comme une étude universitaire indépendante de la FONDEP mais était pourtant perçue comme une sorte de contrôle et les enquêtés semblaient sans cesse essayer de produire les réponses que nous aurions pu attendre. En revanche, l'accueil a toujours été chaleureux et nous n'avons été confrontés à aucun refus.

On peut remarquer une différence de comportement chez les hommes et chez les

femmes: celles-ci lorsqu'elles étaient entretenues seules cherchent à minimiser les revenus de leur foyer voire à dissimuler certains biens, elles adoptaient en revanche l'attitude inverse lorsque voisines ou amies se tenaient à proximité. Les hommes tenaient en général la même attitude, certains entretiens n'ont pour cette raison pu être exploités tellement les revenus et biens déclarés étaient démesurés.

Afin de pallier ce biais supplémentaire, les entretiens se tenaient autant que possible de façon isolée. Ceci était plus facile pour les femmes qui étaient vues à leur domicile, en revanche, les hommes ont été rencontrés sur leur lieu de travail pour la plupart à l'occasion du souk ou au café du village ce qui suscitait un attroupement que nous ne pouvions dissiper.

Cependant, le principal facteur de production de données invraisemblables ne semble être ni la mauvaise foi, ni la honte mais plutôt l'illettrisme. En effet, les bénéficiaires enquêtés ne parvenaient pas à chiffrer de façon cohérente les entrées et sorties d'argent, n'ont aucune notion de comptabilité: ils n'opèrent pas de différence entre chiffre d'affaires et bénéfices, effectuent leurs achats au coup par coup en prenant sur leur budget de consommation, ... On peut dire que leur activité n'est pas du tout rationalisée.

Afin de rendre les données exploitables nous avons dû revoir avec chacun le budget et le cahier des charges ce qui gaspillait beaucoup de temps. Les données ainsi recueillies ont été revues par la suite dans leur globalité. On ne peut donc prétendre à l'exactitude des données relatives aux revenus cependant, celles-ci ont au moins le mérite d'être vraisemblables et conformes aux revenus objectifs des professions concernées: concernant les revenus d'un éleveur, on s'est basé sur les prix du cours du mouton, pour un tailleur, sur le prix moyen d'une djellaba à Taounate, ...

Les résultats ont été répertoriés par zone géographique puis par source principale de revenus: les activités génératrices de revenus citées et recensées par la FONDEP étant l'agriculture et l'élevage, le commerce, l'artisanat et les services. A ces quatre catégories on ajoute un cinquième qui regroupe les ménages qui tirent leur revenu principal d'une activité salariée ou du secteur public, d'une retraite militaire ou encore de l'aide de famille émigrée.

Il s'agit alors de construire une typologie par niveau de richesses, on ne cherche pas ici à donner une définition absolue de la pauvreté, mais à classer les ménages les uns par rapport aux autres dans un environnement relatif de richesse. La démarche ne tient

pas à quantifier la richesse du ménage à partir de grandeurs telles que le revenu, difficilement mesurable, mais à appréhender son niveau de vie à partir d'indicateurs de richesse. L'objectif est donc d'obtenir des niveaux de richesse relatifs sur un échantillon donné, à partir de critères de différenciation sociale caractérisant l'environnement socio-économique dont est issu l'échantillon. On a utilisé pour cela les indicateurs décrits par la méthode Poverty Assessment Tools du CGAP combinés à ceux du GRET afin d'élaborer la typologie des ménages au niveau local. Dans la méthode du GRET, chaque indicateur individuel de richesse est pondéré en fonction de son apport heuristique ce qui permet d'affecter un poids aux indicateurs de façon standardisée et rigoureuse et d'ajuster le poids à chaque situation prenant ainsi en compte le contexte de pauvreté sur la zone étudiée.

Un score peut ainsi être affecté aux ménages en fonction des valeurs des indicateurs individuels correspondants à chacun de ces ménages: chacun se voit affecter un « score de pauvreté » qui permet de situer les ménages les uns par rapport aux autres.

Le score considère tant le niveau de richesse que la capacité du ménage à générer des revenus et à capitaliser.

Le score obtenu permet ensuite de recenser l'effectif de ménages tirant leur revenu principal dans les différentes activités, le nombre de cycle de crédit et le niveau d'instruction; ceci de façon générale ou par zone géographique ( I ). Dans un deuxième temps, les scores ont permis de ranger les ménages en trois classes; pour chacune d'entre elles, le même travail de tri a été effectué ( II ). L'extraction de ces variables paraît heuristique en ce qu'elle permet de mieux saisir les différents effets que peuvent induire le recours prolongé aux micro-crédits, les déterminants à l'enrichissement des ménages ou au contraire à la stagnation de leur niveau de vie.

Les résultats de la recherche sont présentés ci-dessous.

## **I . PAYSAGE DES MENAGES BENEFICIAIRES: DIFFERENCIATION SUR LA BASE DE TROIS VARIABLES**

Guidé par la volonté de comprendre ce qui peut déterminer la situation de pauvreté des bénéficiaires des cycles de crédits afin de pouvoir proposer des services toujours mieux appropriés, on cherchera à dégager un ensemble de variables discriminantes du niveau socio-économique des ménages. L'étude des questionnaires suggère trois variables; le secteur d'activité (A), le niveau d'instruction (B) et la fidélité aux cycles de crédits (C), dont nous allons vérifier la pertinence.

### **A. PAR SECTEUR D'ACTIVITE**

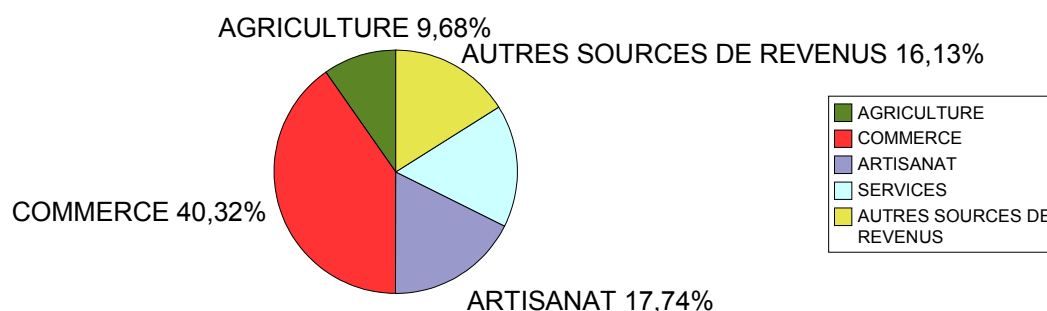
Les activités menées par les bénéficiaires sont relativement diversifiées mais peuvent être appréhendées par les catégories suivantes: les agriculteurs que leur activité prédominante soit la culture ou l'élevage, les commerçants sédentaires et non sédentaires, les artisans et les prestataires de services qu'il s'agisse de travailleurs journaliers avec ou sans spécialité<sup>1</sup>. En constatant qu'une partie des ménages enquêtés tire leur revenu principal d'une activité salariée, d'une retraite militaire ou d'une aide familiale extérieure et par conséquent non financée par le micro-crédit, on a ajouté une cinquième catégorie, « autres sources de revenus ».

#### **a . Analyse des résultats globaux.**

---

<sup>1</sup> Si les catégories ne laissent pas apparaître les disparités au sein de chaque secteur, c'est que celles-ci ont été prises en compte lors de la pondération des indicateurs de chaque ménage enquêté. Pour consulter les détails des activités consulter les pondérations des résultats des questionnaires en annexe.

## répartition des ménages en fonction de leur secteur d'activité



Cette classification permet de connaître la répartition des ménages en fonction de leur secteur d'activité principale, puis d'appréhender les taux de rentabilité de chaque secteur.

On constate alors que 25 ménages sur 62, soit 40,32 % tirent leur revenu principal d'une activité commerçante, activité pratiquée essentiellement par les hommes. Seuls 6 ménages parmi l'ensemble de l'échantillon, soit 9,68 % exercent leur activité principale dans le secteur agricole qui est pourtant l'activité qui bénéficie majoritairement de financements par les micro-crédits souscrits par des femmes. On peut donc en conclure que l'agriculture représente un complément de revenus à celui de l'époux.

Les services et l'artisanat procurent respectivement à 16,13 % et à 17,74 % des ménages leur principal revenu.

Il faut noter que 16,13 % des ménages enquêtés vivent principalement d'autres sources de revenus; ce qui fait preuve de dépendance dans le cas d'une aide financière extérieure ou de sécurité s'il s'agit de revenus réguliers: rente, salaire ou retraite.

### **Moyennes et écart-types en fonction des secteurs d'activité:**

	<b>Moyennes</b>	<b>Écart-types</b>
<b>agriculture</b>	877,5	470 / 1135
<b>commerce</b>	818,5	140 / 1730
<b>artisanat</b>	967,27	390 / 1505
<b>services</b>	1118,5	30 / 1730
<b>Autres sources de revenus</b>	896,5	480 / 1395

Le secteur d'activité qui obtient la meilleure moyenne de scores par bénéficiaire, la seule dépassant les 1000 points, seuil de vulnérabilité au-dessus duquel on estime que le développement de l'activité laisse envisager aux ménages une relative sécurité économique, est celui des services avec 1118,5 points. Cependant, il faut nuancer ce résultat par le fait que c'est aussi le secteur qui laisse apparaître le plus large écart type: 30 / 1730.

Par observation du détail des questionnaires, on remarque que le secteur des services est très hétérogène puisqu'il regroupe des individus travaillant «à la journée» ne se distinguant par aucune spécialité professionnelle et d'autres qui au contraire ont un savoir particulier, un capital commerciale,... L'activité de ces derniers est développée et permet de générer un revenu important par rapport à ceux de l'échantillon.

Cette caractéristique n'est pas exclusive au secteur des services, on remarque en effet que toutes les catégories révèlent des écarts types importants et donc de fortes inégalités de revenus.

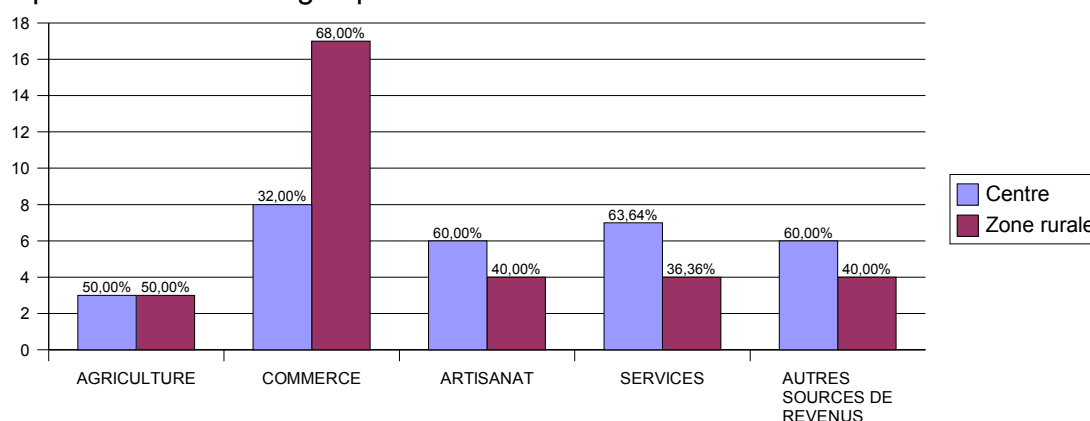
L'activité la plus homogène, toutes zones confondues, semble être l'agriculture. L'écart type 470 / 1135 présente le revenu minimum le plus élevé et le revenu maximum le plus faible.

#### b. Analyse des résultats par zones géographiques:

On peut confronter les résultats globaux aux résultats par zones géographiques afin de détecter une incidence potentielle du lieu d'habitation sur l'activité. L'étude a été menée sur quatre communes: Taounate centre, Ain Médiouna, Zrizar et Sahel Boutahar. Ces quatre zones se différencient par leur aspect urbain pour Taounate centre et rural pour les trois autres. Il est à noter que si la quasi totalité des

bénéficiaires habitant à Taounate dispose des commodités essentielles, ce n'est pas le cas pour ceux des communes rurales. En effet, excepté pour les habitations à proximité du centre du village de Zrizar et d'Ain Médiouna, les autres ne disposent pas encore de l'eau courante, et voir pour certaines d'électricité. Ces mêmes habitations assez dispersées demeurent enclavées des axes de communication routiers ce qui représente un handicap certain pour les échanges commerciaux et de façon plus générale pour l'accès aux infrastructures de base

répartition des ménages par zone d'habitation en fonction du secteur d'activité



Malgré ces difficultés, c'est le commerce ambulants qui est choisi par 53,125 % des ménages des trois communes rurales contre seulement 26,66 % à Taounate centre. Les familles exerçant une activité artisanale ou de services dépassent les 20 % à Taounate alors qu'en milieu rural, elles ne représentent chacune que 12,5 % de l'échantillon.

L'activité artisanale de la zone concerne principalement toutes les étapes de la confection de djellaba ce qui comporte deux étapes principales: le tailleur qui travaille à son compte et un certain nombre de femmes qui fabriquent galons et boutons sur le mode de la sous traitance. La ruralité des trois communes enquêtées ne permet surement pas le développement d'une telle activité au point qu'elle constitue la principale source de revenus. On peut vraisemblablement tenir le même raisonnement en ce qui concerne la prestation de services spécialisés. Le pourcentage des ménages se basant sur cette activité est donc inférieur à celui de Taounate avec 14,28 % contre 20 %. Cependant, comme à Taounate, c'est ce secteur d'activité qui remporte la meilleure moyenne et semble donc le plus rentable.

**Moyennes et écart-types des scores en fonction des secteur d'activité à Taounate centre et en zone rurale:**

	<b>Moyenne Taounate centre</b>	<b>Moyenne zone rurale</b>	<b>Écart-type Taounate centre</b>	<b>Écart-type zone rurale</b>
<b>Agriculture</b>	846,67	908,33	495 / 1080	470 / 1135
<b>Commerce</b>	948,13	757,35	460 / 1730	140 / 1730
<b>Artisanat</b>	1090,83	1023,75	390 / 1505	880 / 1120
<b>Services</b>	1015	1021,75	470 / 1680	30 / 1710
<b>Autres sources de revenus</b>	955	808,75	525 / 1395	480 / 1050

Le pourcentage de ménages agriculteurs est de 9,375 et reste donc similaire à celui de Taounate. La moyenne des scores de ce secteur est cependant légèrement supérieure à celle de Taounate avec 908,33 contre 846,67. Parmi les trois ménages ruraux agricoles, deux ont un score supérieur à 1000 et un inférieur à 500. Par cet aspect on peut penser que la situation des agriculteurs ruraux est plus favorable que celle des urbains.

La part des ménages ayant recours à d'autres sources de revenus est nettement inférieure dans les communes rurales avec 12,5 % contre 20 % à Taounate. Ceci sans doute du fait de la quasi inexistence du salariat privé et de la faiblesse de l'emploi public dans cette zone.

Enfin, l'observation des moyennes et des écarts types semble révélatrice d'une pauvreté plus aiguë dans les communes rurales. Elles rassemblent les moyennes et les scores les plus bas, tous secteurs confondus.

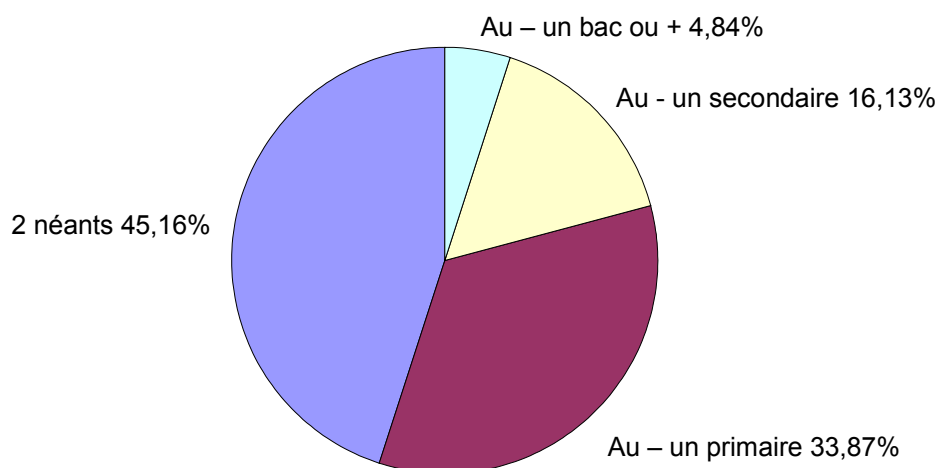
**B . Par niveau d'instruction:**

Afin de permettre une analyse par niveau d'instruction, on a procédé à deux séries de tris en considérant le couple bénéficiaire; une première très détaillée selon les catégories suivantes: 2 néants; 1 primaire; 2 primaires; 1 secondaire; 1 secondaire et 1 primaire; 2 secondaires; 1 bac et plus; 1 bac et plus et 1 primaire ou secondaire. La deuxième comporte simplement quatre catégories: 2 néants; au moins 1 primaire;

au moins un secondaire; au moins 1 bac ou plus. Cette sélection part de l'hypothèse que le niveau d'instruction peut avoir une incidence sur la façon de mener son activité et donc sur la production de revenus et le niveau de vie des ménages.

a . Analyse des résultats globaux:

répartition des ménages en fonction de leur niveau d'instruction



L'analyse des questionnaires montre que 45,16 % des ménages enquêtés sont analphabètes; 33,87 % des ménages sont constitués d'au moins un membre du couple ayant un niveau primaire; 16,13 % d'au moins un membre du couple ayant un niveau secondaire et, 4,84 % ayant le niveau baccalauréat ou plus.

L'étude détaillée montre également que plus une personne est instruite, plus elle a tendance à s'unir avec une personne du même niveau d'instruction. Ainsi, parmi les 21 ménages de niveau d'instruction primaire, 16 sont constitués de deux individus de ce niveau; parmi, les 10 ménages de niveau secondaire, 7 représente des couples dont le deuxième membre a au moins un niveau primaire et parmi les 3 ménages de niveau supérieur, 2 sont des couples dont le deuxième membre a au moins un niveau primaire.

Moyennes et écart-types des scores des ménages en fonction de leur niveau

### d'instruction:

	<b>Moyennes</b>	<b>Écart-types</b>
<b>2 néants</b>	808,93	30 / 1680
<b>Au – un d'instruction primaire</b>	940,71	140 / 1730
<b>Au - un d'instruction secondaire</b>	1102	760 / 1570
<b>Au – un ayant le Bac ou +</b>	1030	480 / 1730

Le niveau d'instruction ne semble pas induire directement un meilleur revenu puisque l'on observe des cas où des ménages analphabètes perçoivent plus de revenus que des ménages instruits. En revanche, les écarts types renseignent sur le fait que c'est parmi le groupe des analphabètes que l'on observe les revenus les plus hétérogènes. De même, on constate que les écarts types au sein des groupes se resserrent en fonction d'un niveau d'instruction croissant. Le groupe le plus homogène est donc celui des ménages de niveau secondaire.

Le groupe de ménage d'instruction supérieur est marginal sur ce point. L'écart type s'étend de 480 à 1730 points. L'explication de scores aussi faibles passe par le fait que ces ménages sont constitués d'individus relativement jeunes qui sont tout juste mariés et n'ont donc pas eu encore l'occasion de développer leur activité ou de capitaliser et n'ont de ce fait remporté que peu de points. D'autre part, il peut s'agir aussi, d'individus récemment diplômés, qui débutent leur première activité et ne sont pas encore mariés. Ne bénéficiant alors pas de points relatifs à l'activité complémentaire que pourrait mener leur compagne, ils totalisent un score peu élevé. On peut cependant penser qu'une fois marié, si leur conjoint est actif, leur ménage bénéficiera d'un score assez bon.

En faisant la moyenne des scores des ménages en fonction de leur niveau d'instruction, il apparaît que plus le ménage est instruit, et plus le score attribué est élevé. Les ménages analphabètes totalisent une moyenne de 808,93 points; les ménages de niveau d'instruction primaire, une moyenne de 940,71 points; ceux de niveau secondaire 1102 et enfin, ceux de niveau supérieur 1030 points.

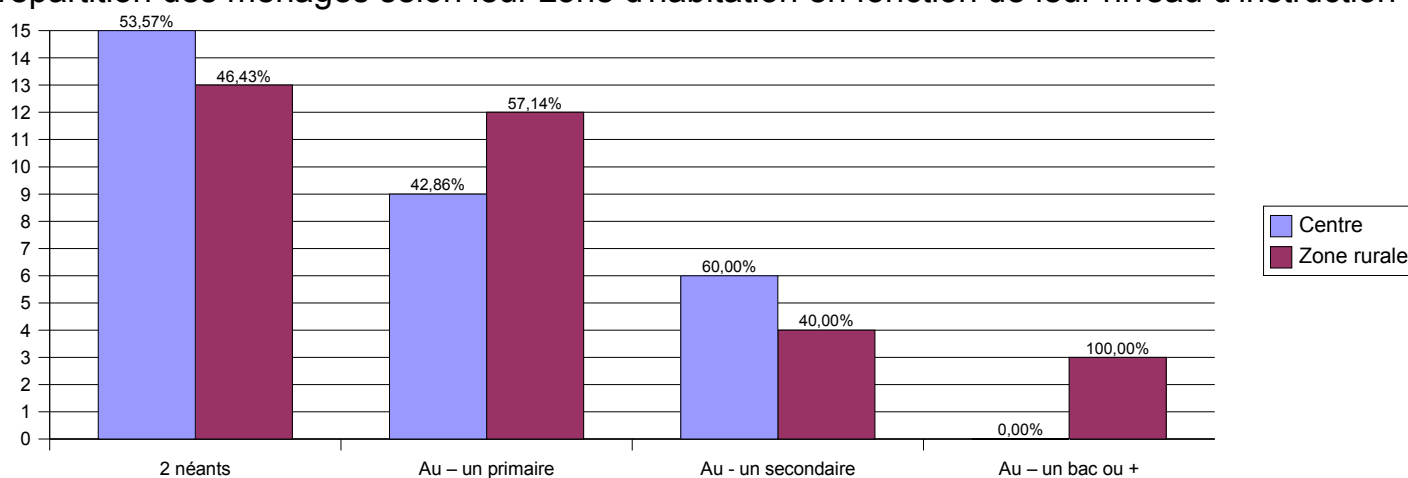
Le niveau d'instruction apparaît donc être une variable discriminante quant à l'amélioration des revenus et de niveau de vie des ménages. L'action visant à l'alphabétisation des femmes menée par la FONDEP est donc pertinente et doit être

encouragée.

### b . Analyse par zones géographiques:

La répartition des ménages en fonction de leur niveau d'instruction varie entre Taounate centre et les communes rurales. On aurait facilement tendance à penser que le niveau d'instruction moyen des bénéficiaires serait supérieur en ville qu'à la campagne et pourtant l'analyse des questionnaires nous révèle le contraire.

#### répartition des ménages selon leur zone d'habitation en fonction de leur niveau d'instruction



En effet, le taux d'analphabétisme parmi les bénéficiaires est de 50 % à Taounate quand il ne dépasse pas les 40 % en zone rurale. Le pourcentage des ménages ayant reçus une instruction primaire y est aussi plus élevé avec 37,5 % contre 30 % à Taounate qui ne compte d'autre part aucun ménage de niveau supérieur contre 9,375 % en zone rural.

Le paysage ainsi dressé ne correspond pas au paysage général des niveaux d'instruction qui sont plus élevés en milieu urbain qu'en zone rurale. Cette répartition est donc spécifique aux bénéficiaires de la FONDEP. On peut raisonnablement penser que cette caractéristique est due à la pauvreté des campagnes qui ne permet pas forcément aux diplômés d'engager les démarches coûteuses nécessaires à la recherche d'un emploi comme pourraient le faire plus facilement des citadins.

### Moyennes et écart-types des scores des ménages de Taounate centre et de zone

**rurale en fonction de leur niveau d'instruction:**

	<b>Moyennes Taounate centre</b>	<b>Moyennes zone rurale</b>	<b>Écart-type Taounate centre</b>	<b>Écart-type zone rurale</b>
<b>2 néants</b>	812,33	805	390 / 1680	30 /1445
<b>Au – un d'instruction primaire</b>	1140	791,25	470 / 1730	140 / 1710
<b>Au – un d'instruction secondaire</b>	1176,66	990	865 / 1570	760 / 1135
<b>Au – un ayant le Bac ou +</b>	0	1030	0	480 / 1730

Comme au niveau global, on constate que les écarts types se réduisent en fonction d'un niveau d'instruction croissant.

De même, on remarque que les cas de grande pauvreté se concentrent sur les ménages analphabètes dans des proportions plus fortes en zone rurale qu'à Taounate. Quand on procède à l'analyse des moyennes des scores des ménages ruraux en fonction des niveaux d'instruction, on remarque que la moyenne des ménages ayant un niveau d'instruction primaire est légèrement inférieure à celle des analphabètes. Cependant, la croissance des moyennes en fonction de l'instruction est vérifiée en ville comme à la campagne. La plus forte progression est repérée en ville entre la moyenne des ménages analphabètes et celle des ménages ayant un niveau primaire (de 812,33 à 1140 ) et, à la campagne, entre cette catégorie et celle des ménages ayant un niveau d'instruction secondaire ( de 791,25 à 990 ).

L'handicap que représente l'illettrisme apparaît donc plus fort en ville qu'à la campagne, sans doute parce que les ménages ruraux pratiquent davantage l'agriculture, secteur qui, pour la bonne conduite de petites exploitations, nécessite moins de capitaux culturels. L'apport que représente l'instruction se vérifie lorsque les bénéficiaires souhaitent se tourner vers d'autres activités qui, comme on l'a vu précédemment, se révèlent plus rentables que l'agriculture; d'où l'intérêt de poursuivre et d'encourager la participation aux programmes éducatifs pour adultes initiés par la FONDEP.

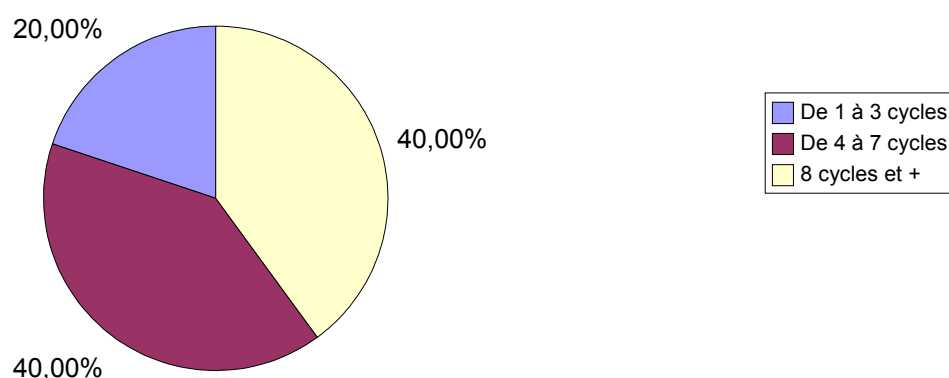
### C. Par ancienneté au programme de crédit:

En classant les ménages en fonction du nombre de cycles de crédit traversés, on cherche à connaître le type de population attirée par ce service financier, l'évolution de celle-ci au fil des cycles ainsi que le taux de pénétration de l'institution. Cette classification peut aussi fournir des éléments d'information quant à l'évolution des revenus moyens des ménages au fur et à mesure des crédits.

On procédera d'abord à l'analyse des résultats globaux puis, à celle des résultats par zones géographiques.

#### a. Analyse des résultats globaux:

répartition des ménages en fonction de leur ancienneté au programme



On remarque tout d'abord que l'augmentation des membres actifs s'est accrue depuis quatre ans puisque 41,93 % des bénéficiaires ont à leur actif entre un et trois cycles alors que les plus anciens ne représentent 20,97 % et que le taux de fidélité des bénéficiaires est assez élevé.

### Moyennes et écart-types des scores des ménages en fonction de leur ancienneté

**au programme:**

	<b>Moyennes</b>	<b>Ecart-types</b>
<b>De 1 à 3 cycles</b>	911,54	320 / 1730
<b>De 4 à 7 cycles</b>	771,52	30 / 1400
<b>8 cycles et +</b>	1159,23	495 / 1730

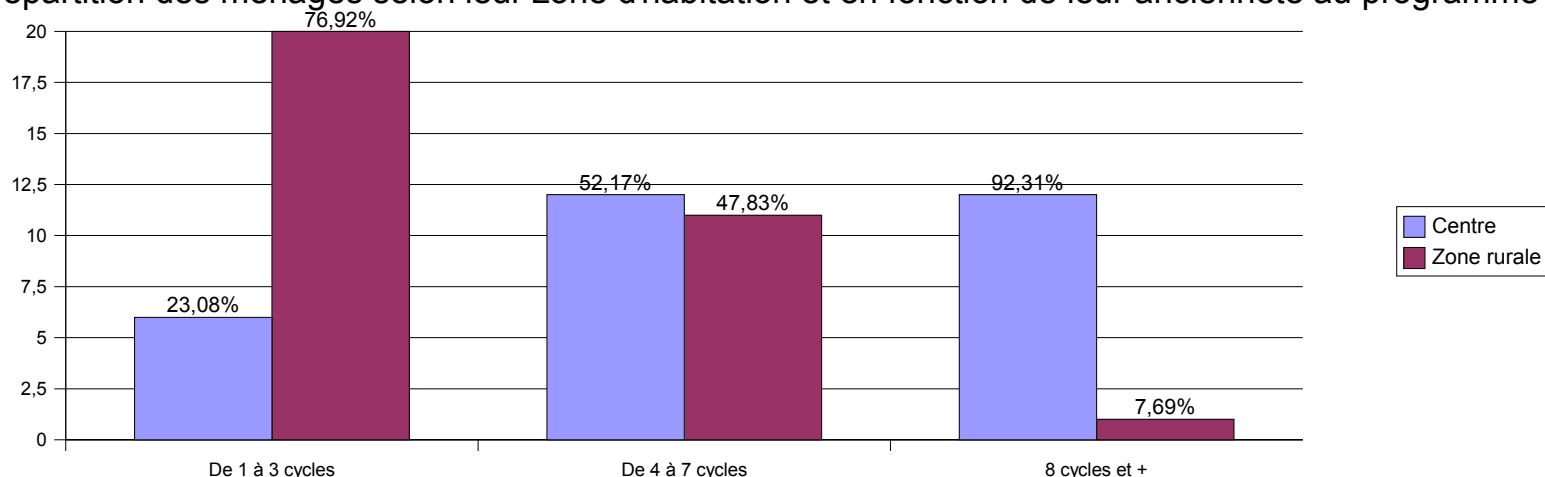
Parmi les nouveaux clients de la FONDEP, on remarque des ménages d'horizons sociaux différents. Les scores varient en effet de 320 pour le plus précaire à 1730, score le plus élevé de l'ensemble de l'échantillon. La moyenne des scores des nouveaux clients est relativement élevée avec un résultat déjà proche de 1000 soit 911,54. On peut considérer la diversité de ces résultats comme une preuve de bon équilibre de l'IMF prestataire.

De manière générale, on constate que les moyennes des scores tendent à augmenter, excepté un cas d'extrême pauvreté qui ne semble pas représentatif de l'échantillon, s'étirant de 911,54 chez les nouveaux clients à 1159,29 chez les plus anciens passant ainsi le cap de vulnérabilité de 1000 points. Les écarts types ont alors tendance à se resserrer: de 320 / 1730 pour les nouveaux clients à 495 / 1730 pour les plus anciens. On peut déduire dans ce cas un impact positif des micro-crédits en terme d'augmentation des revenus des ménages.

**b . Analyse des résultats par zones géographiques:**

En distinguant les résultats obtenus à Taounate centre de ceux recueillis dans les communes rurales, on peut accentuer la remarque faite quant au taux de pénétration de l'institution.

## répartition des ménages selon leur zone d'habitation et en fonction de leur ancienneté au programme



En effet, si au centre 40 % des bénéficiaires enquêtés ont au moins 8 cycles de crédit alors que seulement 20 % sont des nouveaux clients, on peut considérer que le travail de prospection a été mené de telle façon que la demande semble être couverte. La situation des campagnes est autre. Selon l'échantillon dont nous disposons, seul 3,125 % des enquêtés ont plus de 8 cycles à leur actif et 62,5 % sont des nouveaux clients. Le taux de pénétration de l'institution s'améliore donc mais face aux réactions qu'ont suscité notre passage, il apparaît qu'un gros travail de prospection reste à faire et que la demande est loin d'être assouvie : le lendemain de nos entretiens au souk de Zrizar, trois nouveaux groupes se sont présentés à l'agence comme le leur avait proposé l'agent de crédit.

L'analyse des moyennes des scores semble peu fiable du fait des résultats recueillis au souk de Zrizar où la population des bénéficiaires est exclusivement masculine. C'est la seule zone où les entretiens n'ont pu se faire à domicile. Les entretiens sur le lieu du marché provoquaient systématiquement un attroupement ce qui encourageaient les enquêtés à produire des réponses relatives à leur activité et à leur niveau de vie disproportionnées. L'analyse s'avère ainsi plus pertinente lorsqu'on exclue temporairement les moyennes obtenues sur les bénéficiaires de Zrizar.

**Moyennes et écart types des scores des ménages de Taounate et de zone rurale en fonction de leur ancienneté au programme:**

	<b>Moyennes Taounate centre</b>	<b>Moyennes zone rurale</b>	<b>Écart-types Taounate centre</b>	<b>Écart-types zone rurale</b>
<b>De 1 à 3 cycles</b>	950	900	525 / 1615	320 / 1730
<b>De 4 à 7 cycles</b>	787,92	753,64	390 / 1400	30 / 1120
<b>8 cycles et +</b>	1195,83	720	495 / 1730	720

On constate alors que la moyenne des scores des nouveaux clients ruraux est nettement inférieure à celle de ceux de Taounate centre: 790 contre 950. L'écart type rencontré à la campagne est comparable à celui du centre: 320 / 1390 à la campagne et 525 / 1615 au centre. Les scores sont dans tous les cas plus faibles.

L'échantillon recueilli à Ain Médiouna et à Sahel Boutahar ne comporte pas de bénéficiaire ayant plus de 8 cycles de crédit. Les moyennes obtenues en milieu rural et à Taounate centre montrent une stagnation voire une baisse des revenus entre la première phase de 1 à 3 cycles et la deuxième de 4 à 7 cycles. L'explication peut être de deux ordres: la part des très pauvres parmi les bénéficiaires relativement anciens peut être plus élevée que chez les nouveaux, ce qui provoquerait une chute de la moyenne des scores. La stagnation des moyennes de score peut aussi provenir d'investissements rentables à long terme et dont les bénéfices attendus ne sont pas encore visibles à ce stade soit que les bénéficiaires n'en aient encore rien perçu soit que leurs degrés soient trop minimes pour être perceptibles par le type de questionnaire proposé. Cette explication semble confirmée au regard de la moyenne des scores des bénéficiaires de Taounate ayant plus de 8 cycles à leur actif. La moyenne est de 1195,83 points dépassant ainsi le seuil de vulnérabilité. Il faut cependant nuancer cette remarque très optimiste par le fait que malgré la fidélité aux cycles de crédit, 8,33 % des ménages se trouvent toujours à ce stade en dessous de la barre des 500 points.

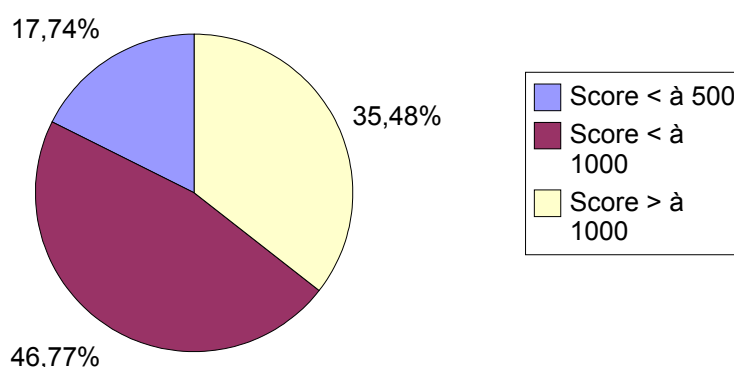
L'analyse produite sur l'ensemble des bénéficiaires a donc permis de faire apparaître trois variables discriminantes quant au niveau de revenus des ménages bénéficiaires: le secteur d'activité, le niveau d'instruction et la fidélité aux cycles de micro-crédits. Si cette analyse a permis de dresser un tableau général des situations

des bénéficiaires, l'observation des écarts types a montré de grandes disparités au sein de chaque groupe qui ne permettent pas de s'en tenir à ces résultats. Il convient donc d'affiner la recherche en distinguant les bénéficiaires en fonction de leur score de pauvreté.

## II . INCIDENCE DES VARIABLES EN FONCTION DES CATEGORIES SOCIO-ECONOMIQUES

La première partie a permis de faire apparaître trois variables discriminantes quant à la production de revenus des ménages bénéficiaires mais laisse entrevoir des larges inégalités au sein des groupes ainsi formés. Afin de mieux saisir les situations particulières dans lesquelles évoluent les bénéficiaires, il semble intéressant de créer de nouvelles catégories de bénéficiaires en fonction de leur score de pauvreté. C'est ainsi que l'on a répertorié trois classes de ménages: la première rassemble les ménages comptabilisant un score inférieur à 500 points que l'on qualifiera de «très pauvres »; une deuxième, les ménages ayant un score entre 500 et 1000 points, que l'on qualifiera de « médian » et une troisième pour les ménages dits « riches » par rapport à l'échantillon retenu, qui comptabilisent un score supérieur à 1000 points.

répartition des ménages en fonction de leur score



La répartition des ménages en classe est la suivante: 17,74 % se situent en dessous de la barre des 500 points; 46,77 % entre 500 et 1000 points et sont donc dans une situation médiane; et 35,48 % ont un score supérieur à 1000 et bénéficient donc d'une relative sécurité économique.

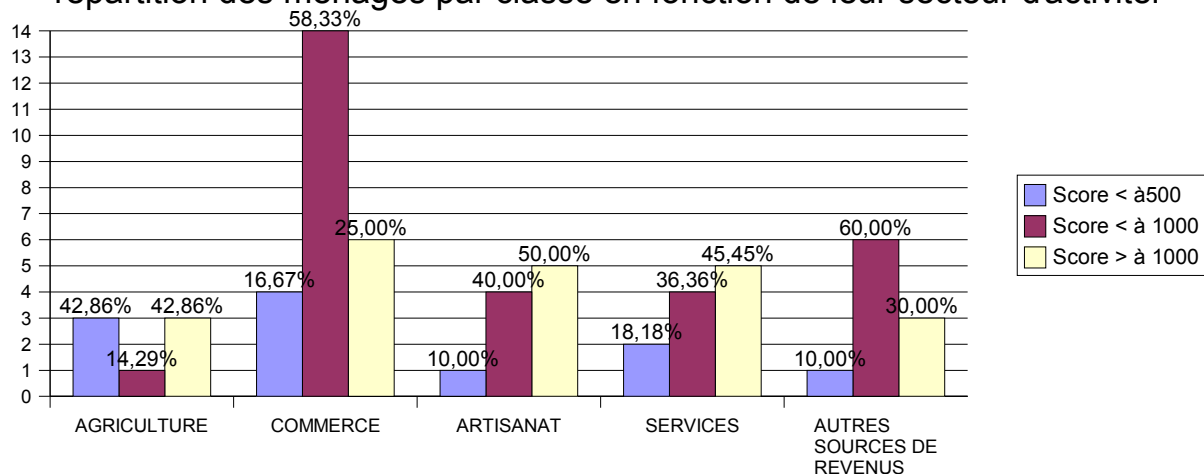
Sur la base de cette nouvelle classification, on effectuera un tri croisé en

fonction des variables dégagées par la première partie. La taille restreinte de l'échantillon subdivisé en classes ne permet plus une analyse détaillée par zone, on se contentera alors d'une analyse des résultats globaux.

### A. Analyse par secteur d'activité:

On cherchera ici à saisir la répartition des ménages de chaque classe en fonction de leur secteur d'activité principale et le taux de rentabilité des secteurs en fonction des trois classes de ménages bénéficiaires

répartition des ménages par classe en fonction de leur secteur d'activité



#### a . le commerce:

L'activité dominante toutes classes confondues est le commerces. Cette activité attire 27,27 % des ménages « pauvres ». Ce sont exclusivement des vendeurs ambulants de produits d'épicerie, d'ustensiles de ménage en plastique ou de légumes. L'investissement en marchandises est minimum et la fréquence de présence aux souks est variable; en général, ces commerçants se rendent à trois souks par semaine et semble effectuer un bénéfice moyen de 15 à 40 Dh.

Parmi les commerçants ayant un score se situant entre 500 et 1000 points, soit 48,27 % des ménages de cette classe, on trouve des vendeurs du même type que les premiers mais, avec un capital plus important. D'autres sont sédentarisés et disposent d'une boutique d'épicerie, de chaussures ou de vêtements.

Auprès de la troisième catégorie, c'est 27,27 % des ménages qui trouvent leur revenu principal dans le commerce. Ce sont des entreprises développées et souvent anciennement créées, reprise au père par un fils. On observe une répartition équilibrée entre sédentaire et non sédentaire, la fait d'avoir un local n'est pas aussi discriminant que pour la classe précédente. C'est avant tout le degré de spécialité qui fait la différence: dans cette catégorie on rencontre par exemple deux frères négociants de farine, un autre négociant de bestiaux, un père et son fils soudeur-ferrailleur, un autre ferrailleur et revendeur de voitures,...

**moyennes des commerçants en fonction de leur score:**

	<b>Moyenne</b>
<b>Score &lt; à 500</b>	480
<b>Score compris entre 500 et 1000</b>	749,64
<b>Score &gt; à 1000</b>	1362,5

Quant au niveau de rentabilité, chez les « pauvres », c'est le secteur qui obtient la meilleure moyenne de score, 480 points, ex æquo avec les autres sources de revenus; dans la catégorie intermédiaire, ce secteur obtient la deuxième moyenne la plus faible avec 749,64 points. Dans la troisième classe, le commerce est la deuxième activité la plus génératrice de revenus avec 1362,5 points en moyenne.

Les ménages pauvres tirant leur revenu principal du commerce déclarent tous utiliser les micro-crédits pour financer cette activité tandis que 69,23 % des ménages intermédiaires déclarent utiliser les crédits pour financer leur commerce et que seulement 16,67 % des ménages dits riches déclarent utiliser les crédits pour financer leur commerce.

Il semble donc que plus le ménage est pauvre est plus son activité commerçante dépend des micro-crédits et qu'au contraire plus le ménage dispose d'un capital initial et plus il peut se passer de micro-crédit pour financer son activité principal. Le crédit est alors utilisé pour financer une activité d'appoint.

De manière générale, on remarque que plus l'activité est développée et plus le commerçant accentue sa fréquence de travail; sans doute la conscience du gain potentiel motive t-elle au travail et en revanche le manque de perspective d'amélioration des conditions de vie par le travail représente un frein certain à une

activité intensive.

b . l'agriculture:

L'agriculture représente l'activité qui attire le plus gros pourcentage de ménages pauvres avec 27,27 % du total et le plus faible chez les ménages intermédiaires, 3,45 % et chez les ménages riches, 13,64 %.

Pour dresser le paysage de l'agriculture selon les trois catégories, on peut dire que chez les ménages pauvres, l'activité se résume à l'exploitation de surface dépassant rarement un hectare de terre (eux même ayant du mal à chiffrer l'étendue de leur propriété), et, si élevage il y a, il s'agit de volailles et parfois de quelques bêtes. Les agriculteurs de classe intermédiaire ont en moyenne trois hectares de terre et quand ils pratiquent l'élevage, possèdent des volailles et ou quatre à six bêtes. Les plus aisés possèdent jusqu'à quinze hectares, plusieurs dizaines de volailles et animaux.

L'activité est exercée par le couple lorsqu'il s'agit d'activité développée ou par la femme si le mari a une autre activité.

**Moyennes des agriculteurs-éleveurs en fonction de leur score:**

	<b>Moyenne</b>
<b>Score &lt; à 500</b>	451,67
<b>Score compris entre 500 et 1000</b>	965
<b>Score &gt; à 1000</b>	1111,67

La moyenne des revenus agricoles chez les exploitants pauvres est la deuxième plus élevée après le commerce (451,67), la première chez les exploitants de la classe moyenne (965) et la plus faible chez les exploitants de la classe la plus aisée (1111,67). L'agriculture semble constituer une source de revenus sûre pour les plus pauvres et quand elle est développée, comme c'est le cas pour les ménages aux revenus intermédiaires, une activité rentable. Investir dans l'élevage est un placement traditionnel que semble affectionner les enquêtés. De plus, cet investissement leur apparaît comme un placement d'argent sûr et garanti. En revanche, les ménages détenteurs de capitaux semblent se détourner du secteur primaire qui au delà d'une

certaine limite de développement n'apparaît plus comme une activité profitable. Il est à noter que la majorité des femmes qui souscrivent des micro-crédits pour initier ou développer une activité d'appoint déclarent investir dans l'élevage. Dans 80 % des cas, cette activité est devenue l'activité génératrice de revenus principale. Vu la proportion des femmes qui investissent dans l'élevage, le temps d'amortissement de ce type d'investissement et le nombre de cycles de crédits nécessaire pour percevoir un augmentation de revenus, on peut penser qu'à terme, la proportion de ménages tirant leur revenu principal de l'élevage va augmenter.

c . l'artisanat:

On peut constater que la part des ménages tirant leur revenu principal de l'artisanat augmente en fonction du score de pauvreté. En effet, seul 9,09 % des ménages pauvres y puise leur revenu principal, 13,79 % des ménages intermédiaires et 22,73 % des ménages les plus aisés. C'est l'activité qui attire le moins les ménages pauvres, la deuxième, mais loin derrière le commerce, chez les ménages intermédiaires et la deuxième chez les ménages dits riches.

**Moyennes des artisans en fonction de leur score:**

	<b>Moyenne</b>
<b>Score &lt; à 500</b>	390
<b>Score compris entre 500 et 1000</b>	931,25
<b>Score &gt; à 1000</b>	1305

La moyenne des scores relatifs à une activité artisanale dominante chez les pauvres est de 390, soit la deuxième plus faible; chez les ménages moyens, elle est de 931,25, soit le deuxième plus élevée et chez les ménages riches, elle est de 1305, soit la deuxième plus faible.

Chez les ménages pauvres, l'artisanat est généralement exercée par la femme et devient l'activité principale quand le mari travaille dans le secteur des services à la journée et sans spécialité. L'activité artisanale de ces femmes se concentre sur une activité de sous-traitance au service de tailleurs.

Dans les classes intermédiaires, l'artisanat représentant le revenu principal est exercé

à 75 % par des femmes. Les travaux réalisés sont principalement des nappes, serviettes, cousins,... brodés à la main effectués sur commande et réalisés à domicile. Ce mode de production ne nécessite pas de capital préalable, c'est le savoir faire qui directement est source de revenus (chez les femmes visitées, le tissu de base est fourni par la cliente, il ne leur reste donc que le fil à fournir).

Les artisans de la classe aisées sont toutes des femmes. Elles sont à 80 % tailleurs de djellabas et kaftans et à 20 % brodeuses comme les précédentes. Leurs travaux ont une grande valeur ajoutée ce qui leur permet de rapporter au foyer le revenu principal. Dans 100 % des cas où l'activité nécessite du matériel (en général une machine à coudre), l'activité est ou a été financée par les micro-crédits.

#### d . les services:

Les services ramènent le revenu principal à 18,18 % des ménages pauvres; à 13,79 % des ménages de situation intermédiaire et à 22, 73 % des ménages les plus aisés. Chez les plus pauvres, c'est le deuxième secteur qui emploie le moins de ménages, chez les ménages moyens et aisés c'est au contraire le deuxième secteur qui fait vivre le plus de ménages.

Ce secteur concerne exclusivement des hommes, à l'exception de deux femmes; une coiffeuse, l'autre faisant des ménages et comme on l'a vu les revenus y sont très disparates.

#### **Moyennes des prestataires de services en fonction de leur score:**

	<b>Moyenne</b>
<b>Score &lt; à 500</b>	250
<b>Score compris entre 500 et 1000</b>	690
<b>Score &gt; à 1000</b>	1585

Chez les pauvres, la moyenne de revenus des prestataires de service est de 250, ce qui est très faible. Ces hommes travaillent tous à la journée et la majorité n'ont pas de spécialité, ni de capital commercial.

Les prestataires de services de la classe moyenne sont en général spécialisés dans un domaine d'activité: maçon, plombier,...mais ne disposent pas de capital commercial

exception faite du cafetier de Sahel Boutahar. Le secteur totalise une moyenne de 690 ce qui est la plus faible moyenne de la catégorie des ménages intermédiaires.

En revanche, parmi les ménages les plus aisés, c'est le secteur des services qui fournit la meilleure moyenne de scores avec 1585 points, soit 200 points de plus que le commerce. Il s'agit à 60 % de chauffeurs de taxi propriétaires de leur véhicule, à 20 % de chauffeurs de bus et à 20 % de professions indépendantes disposant de leur local. On remarque que tous jouissent d'un capital commercial relativement important.

Parmi l'ensemble des ménages tirant leur revenu principal de la prestation de services, aucun d'entre eux n'utilise les micro-crédits pour financer cette activité. Ceux-ci sont donc utilisés par leur épouse qui se consacre à une activité d'appoint.

La production de revenus dans ce secteur dépend donc d'un capital financier pré-existant à la souscription de micro-crédits.

#### e . les autres sources de revenus:

Les autres sources de revenus, en tant que revenu principal, concerne 9,09 % des ménages les plus pauvres; 20,69 % des ménages moyens et 16,64 % des ménages les plus aisés. Chez les plus pauvres, il s'agit de retraite militaire ou d'aide financière délivrée par de la famille proche souvent émigrée. Dans la catégorie intermédiaire, les autres revenus sont à 83,34 % des retraites militaires et à 16,66 % des salaires du secteur public. Il s'agit généralement de fonctionnaires de la commune. En revanche, chez les ménages ayant des scores supérieurs à 1000 points, 66,66 % des autres sources de revenus proviennent d'emplois salariés du secteur privé, comme des employés de banque, des chauffeurs de bus,... et à 33,33 % d'emplois du secteur public comme du personnel médical.

**Moyennes des ménages qui perçoivent d'autres sources de revenus en fonction de leur score:**

	<b>Moyenne</b>
<b>Score &lt; à 500</b>	480
<b>Score compris entre 500 et 1000</b>	778,33
<b>Score &gt; à 1000</b>	1271,67

Ces emplois concernent exclusivement des hommes. Ce sont donc leur femme qui, dans le cadre d'une activité complémentaire, souscrivent des micro-crédits.

La part importante que représente ces ménages au sein de l'échantillon montre qu'une activité qui rapporte un revenu régulier est une source de sécurité et de richesse car elle permet de réguler les entrées et sorties d'argent et d'épargner plus facilement qu'une activité saisonnière. En effet, les ménages des autres catégories socioprofessionnelles déclarent tous être soumis à des variations de revenus importantes. La haute saison s'étalant de juin à septembre et la saison creuse, tout le reste de l'année. Les fêtes religieuses sont l'occasion d'un retour ponctuel à un bon niveau d'activité.

La catégorie des ménages les plus pauvres a la caractéristique de ne disposer d'aucune épargne, ce qui rend l'enrichissement par le micro-crédit long. De ce fait, on remarque que la meilleure moyenne de scores de cette catégorie va aux autres sources de revenus ex æquo avec le commerce. Pour ces ménages, confrontés à une grande insécurité économique, il est donc très difficile de produire un revenu supérieur à celui que garantit une retraite par exemple.

Chez les ménages intermédiaires, la moyenne des scores de ceux qui tirent leur premier revenu d'une autre source que les précédents correspond à la moyenne de tous les scores soit 778,33. Les autres sources de revenus apportent donc un revenu moyen aux bénéficiaires de cette catégorie. Ce revenu moyen permet selon les cas une petite épargne, mais celle-ci ne permet pas à elle seule de développer de façon satisfaisante une activité complémentaire. Cette activité, menée par les femmes, reste donc comme chez les plus pauvres, fortement dépendante des financements par les cycles de crédits. L'amélioration des revenus du ménages par l'activité financée par les crédits est cependant plus rapide que chez les ménages les plus pauvres.

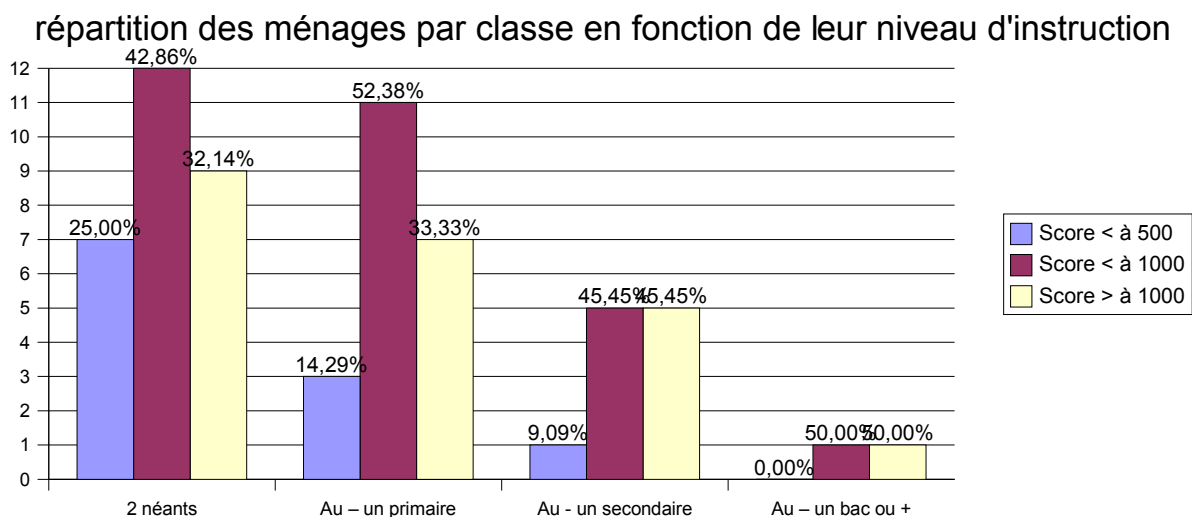
Dans la catégorie des ménages ayant un score supérieur à 1000, 16,64 % tirent

leur revenu principal d'une activité salariée. La moyenne de ces scores est de 1271,67, ce qui est inférieur à la moyenne des scores de cette catégorie (1353,41 points). Ceci dit tous les ménages ayant un score supérieur à 1000 et disposant d'une autre source de revenu ont pu accumuler une épargne suffisante pour pratiquer une autre activité développée. Pour 18,18 % des ces ménages, l'activité financée par l'épargne et les micro-crédits est devenue l'activité qui génère le plus important revenu du foyer. Dans certains cas, les ménages élaborent des stratégies vis à vis du système de crédit qui leur ont permis, dès le premier cycle, de transformer leur activité d'appoint en activité principale<sup>2</sup>.

Un enrichissement rapide par le biais d'une activité financée par les cycles de crédits est donc possible pour les ménages de cette catégorie.

### **B . Analyse des résultats en fonction du niveau d'instruction:**

On cherchera maintenant à saisir la répartition des ménages en fonction de leur niveau d'instruction à l'intérieur de chaque catégorie construite en fonction des scores de pauvreté.



<sup>2</sup> C'est par exemple le cas d'une famille de Zrizar dont le père est fonctionnaire: les filles se sont alliées à leur mère et ont chacune souscrit un crédit dont elles ont reversé le montant à leur mère. Celle-ci a alors investi l'épargne familiale et les montants des quatre premiers crédits dans du bétail. Cette activité a en quelques mois permis de ramener au foyer plus d'argent que le salaire de fonctionnaire du père.

De façon générale, on remarque que le niveau d'analphabétisme tend à se réduire en fonction des catégories de scores croissants. Le pourcentage de ménages analphabètes de la catégorie des plus pauvres s'élèvent à 63,64 %; à 41,38 % dans la catégorie intermédiaire et à 40,9 % dans la catégorie des scores supérieurs à 1000 points. La plus forte régression de la part d'analphabètes s'observe donc entre la catégorie des plus pauvres et celle des ménages moyens. On peut alors penser qu'avoir une instruction minimum est un des facteurs discriminants quant au niveau de revenu.

**Moyenne des ménages par catégorie de score en fonction de leur niveau d'instruction:**

	<b>Score &lt; à 500</b>	<b>Score &lt; à 1000</b>	<b>Score &gt; à 1000</b>
<b>2 néants</b>	380,71	723,33	1267,22
<b>Au – un primaire</b>	360	780,45	1441,43
<b>Au – un secondaire</b>	480	894	1310
<b>Au – un Bac ou +</b>	0	880	1730

En revanche, au sein des deux catégories les plus pauvres, et bien que l'augmentation globale des moyennes soit visible selon un niveau d'instruction croissant, l'augmentation des moyennes de scores entre les ménages de niveau néant et ceux de niveau primaire n'est pas vérifiée. La plus grosse augmentation des moyennes apparaît entre les ménages de niveau primaire et ceux de niveau secondaire, les scores passant respectivement de 360 à 480 et de 780,45 à 894. Pour la catégorie des ménages dont la moyenne des scores est supérieure à 1000, la plus grosse augmentation apparaît entre les ménages de niveau secondaire et ceux de niveau supérieur (de 1310 à 1730).

L'augmentation globale des moyennes de scores en fonction du niveau d'instruction est vérifiée: les ménages analphabètes de chaque groupe ont toujours des scores inférieurs à ceux des ménages instruits.

Avoir reçu une instruction secondaire semble produire plus d'effets sur les ménages ne disposant pas de capitaux économiques: la progression des moyennes entre les ménages pauvres analphabètes et ceux d'instruction secondaire est la plus forte des trois groupes avec une augmentation de 20,7 %.

Le niveau d'instruction apparaît donc être un des facteurs discriminants quant

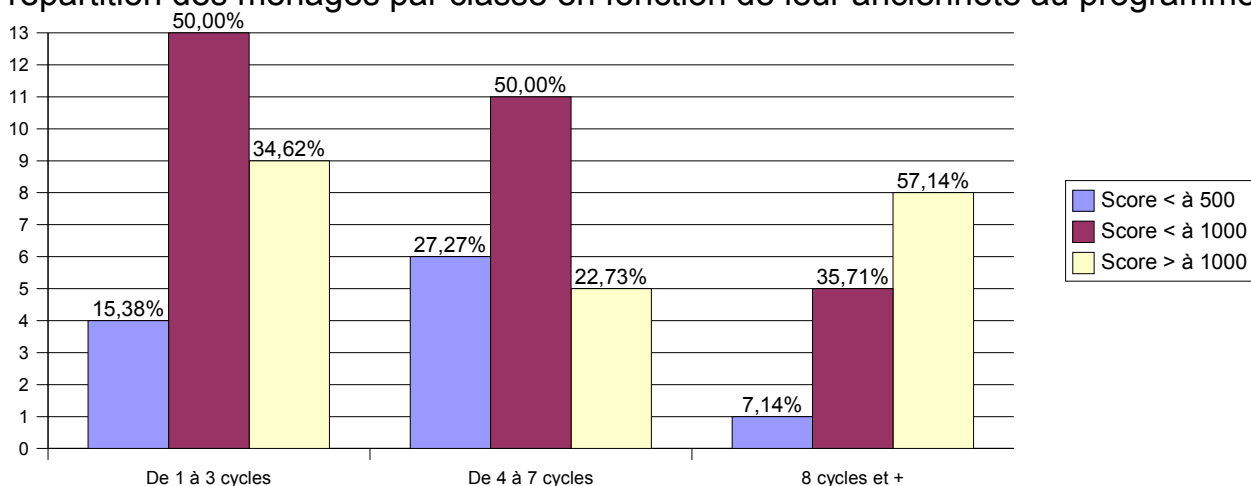
à la production d'un score élevé (la part des analphabètes diminuant systématiquement en fonction de la classe) mais, ne semble pas être le facteur le plus déterminant puisque des ménages analphabètes ont des scores supérieurs à ceux de ménages d'instruction secondaire voir diplômé.

La variable la plus discriminante serait la détention de capitaux économiques.

### **C . Analyse des résultats par classe en fonction de l'ancienneté au programme de micro-crédits:**

Par cette analyse, on cherche à comprendre les différents effets que produit l'adhésion au programme de micro-crédits en fonction de l'ancienneté et de la classe attribuée à chacun des ménages compte tenu de son score de pauvreté.

répartition des ménages par classe en fonction de leur ancienneté au programme



En observant la répartition des ménages en fonction de leur ancienneté au programme, on remarque que dans les deux catégories de ménages les plus pauvres, les plus anciens sont les moins nombreux, représentant respectivement 9,09 % et 17,24 % de l'échantillon. Tout en restant minoritaires, on voit que les plus anciens sont nettement plus nombreux dans la catégorie des ménages moyens que dans celle des plus pauvres. La catégorie des ménages les plus riches compte en revanche

36,36 % de bénéficiaires anciens.

On peut raisonnablement penser que cette progression est due à l'enrichissement progressif des ménages des deux classes les plus pauvres au fil des cycles qui provoquerait alors un glissement de ces ménages vers la catégorie des moyennes de scores supérieurs. L'amélioration de revenus par le financement d'une activité lucrative par micro-crédits étant plus lente pour les ménages pauvres que pour les ménages moyens, le pourcentage de ménages anciens parmi la catégorie des ménages moyens est logiquement inférieur à celui de la catégorie des ménages les plus aisés.

Cette interprétation va dans le sens des résultats relatifs à l'évolution des moyennes de scores de chaque catégorie.

**Moyennes des ménages par catégorie de score en fonction de leur ancienneté au programme:**

	<b>Score &lt; à 500</b>	<b>Score &lt; à 1000</b>	<b>Score &gt; à 1000</b>
<b>De 1 à 3 cycles</b>	415	758,85	1352,22
<b>De 4 à 7 cycles</b>	345	855,45	1176
<b>8 cycles et +</b>	495	668	1465,63

Les moyennes évoluent de façon positive dans la catégorie des plus pauvres passant de 415 à 495, soit une augmentation de 16,16 % alors que dans la catégorie des ménages moyens, elle régresse de 13,6 %.

La moyenne des plus anciens de cette catégorie tombe à 668 points quand la moyenne de cette classe est de 779,83. Ce pourrait donc être l'entrée progressive de ménages de la catégorie des plus pauvres ayant passés les 500 points, qui ferait chuter la moyenne des plus anciens de la catégorie des ménages intermédiaires.

De même, on remarque une diminution des moyennes entre les nouveaux ménages et ceux ayant entre quatre et sept cycles de crédits. Sachant que l'amélioration des revenus se vérifie plus rapidement chez les ménages de classe moyenne, leur irruption dans la catégorie supérieure pourrait intervenir entre le quatrième et le septième cycle ce qui justifierait la baisse des moyennes de scores à ce niveau.

L'enrichissement par financement d'une activité par micro-crédit semble donc possible pour tous mais pas dans les mêmes conditions et proportions.

La plus forte augmentation de moyennes entre nouveaux et anciens bénéficiaires

s'observe chez les plus pauvres: 16,16 %; puis chez les ménages moyens: 11,29 % (quand on considère l'évolution entre les moyennes des nouveaux clients et celles de ceux ayant passé quatre à sept cycles); et la plus faible, chez les ménages les plus aisés: 7,74 %.

La croissance de 16,16 % des moyennes chez les plus pauvres vient certainement du fait que leurs activités partant de rien, ne peuvent que s'améliorer. Le financement par micro-crédit est la seule source de financement dont bénéficie leur activité. L'activité ainsi financée est souvent la seule source de revenus du ménage. Ainsi, même si certains déclarent développer et non initier leur activité principale grâce aux financements par micro-crédits, il faut relativiser ces propos à la vue de ce que sont ces activités durant les premiers cycles<sup>3</sup>. Ne comptant que sur les micro-crédits, les bénéficiaires restent dans une situation de dépendance vis à vis de l'IMF. Sortir de la précarité est, pour eux, long et difficile puisque 7,14 % des anciens clients se trouvent encore dans la catégorie des plus pauvres après plus de huit cycles de crédits.

Chez les ménages aux revenus moyens, les effets ressentis par le financement de micro-crédits semblent plus profitables. Avant de souscrire au programme de micro-crédits, ceux-ci disposent déjà d'une activité principale un minimum développée ou d'une petite épargne. Cette épargne, conjuguée aux montants des emprunts, permet de lancer une nouvelle activité et d'obtenir des gains assez rapidement. Dans les cas où les micro-crédits sont utilisés au profit d'une activité d'appoint, souvent gérée par les femmes, on constate que les revenus ainsi produits tendent à égaler ou à dépasser ceux rapportés par l'activité principale.

Les ménages ayant un score supérieur à 1000 utilisent généralement les montants des micro-crédits pour une activité complémentaire. Les cas où les crédits sont utilisés pour financer l'activité principale sont rares; il s'agit alors de couples d'agriculteurs qui souhaitent intensifier leur élevage ou d'homme commerçants qui désirent augmenter leur fonds de roulement.

Ces ménages semblent moins dépendant du système de crédit dans le sens où ils déclarent pouvoir financer leur activité sans recourir aux crédits. Ces ménages disposant d'épargne, le recours aux crédits semble plus accessoire. Cependant, si, malgré ces affirmations, ils ont choisi ce système de financement c'est qu'ils

---

<sup>3</sup> En effet, le niveau de développement des activités est parfois tellement bas que les exploitations agricoles semblent plus relever du potager ou de l'élevage destiné à l'autoconsommation, et les commerces pouvant se résumer à la vente de petits quartiers de noix de coco.

correspond à leurs attentes où qu'ils le jugent plus pratique qu'une autre forme de financement. Il faudrait alors saisir l'effet de substitution<sup>4</sup> dégagé par le recours aux micro-crédits, ce qui revient à se demander quels types de contraintes le recours à l'IMF a-t-il pu lever.

---

<sup>4</sup> L'effet de substitution peut être de deux ordres: direct, s'il évite une sortie d'argent placée sur un compte d'épargne par exemple ou la vente de quelques têtes de bétails (qui sont comme on l'a vu une sorte de placement traditionnel d'argent) ou indirect, si le montant du crédit permet d'attribuer l'argent disponible à d'autres postes de dépenses, comme l'éducation des enfants, qui peut être considéré comme un investissement à long terme.

### **III. CONCLUSIONS RELATIVES A L'ANALYSE DES RESULTATS**

Les remarques faites en guise de conclusion sont à prendre comme des pistes de réflexion ou des thèmes qui gagneraient, dans une autre étude, à être approfondis.

#### **A. Impact du système de crédit:**

##### **a. La clientèle touchée et la place des pauvres:**

Le taux de pénétration semble assez bon sur Taounate mais il semblerait qu'il puisse encore être amélioré par un travail de sensibilisation et de prospection dans les communes rurales voisines. Dans les campagnes visitées, la FONDEP semble être encore largement méconnue. L'attention portée par les villageois aux services proposés par la FONDEP et explicités par l'agent de crédit semble dénoter une demande importante inassouvie. Ce qui s'est vérifié par les nouvelles demandes d'adhésion qui ont suivi notre venue.

La clientèle touchée par l'IMF reste, dans la zone de Taounate, pauvre. Si avoir une moyenne de score supérieure à 1000, autorise à une certaine sécurité économique, elle ne permet certainement pas de s'extraire des classes populaires et d'aspirer à une ascension sociale majeure.

La part des très pauvres parmi les nouveaux clients est la catégorie la moins représentée avec 15,38 % des ménages de l'échantillon, contre 50 % de ménages ayant un score moyen et 34,62 % de ménages totalisant un score supérieur à 1000.

Reste à comprendre à quoi imputer la sous représentation des ménages les plus pauvres: s'excluent-ils d'eux même ou les services proposés par l'institution leur sont-ils inaccessibles ou inadaptés?

##### **b. Les femmes et le crédit et les pratiques de prête-noms:**

La FONDEP a la volonté de servir en priorité les femmes afin de les encourager à mener une activité lucrative. De ce fait, elle s'interdit de dépasser les 14 % d'hommes parmi les effectifs de ces bénéficiaires. Afin de contourner cette

contrainte, certaines femmes souscrivent des crédits sur leur nom et reverse les montants à leur mari qui les utilise pour financer sa propre activité. Ces cas sont cependant très limités et si l'on peut considérer cette stratégie comme un contournement de la règle, on doit reconnaître que les bénéfices produits par ce financement risquent de profiter au ménage dans son ensemble. L'impact reste donc positif.

Ainsi, dans la grande majorité des situations rencontrées, l'accès aux micro-crédits a permis à des femmes de créer ou de développer leur propre activité dont les revenus profitent à elles-mêmes et à l'ensemble du ménage. Accéder à une certaine indépendance financière est indiscutablement un gage d'émancipation et un gain de confiance en soi.

### c . L'appréciation du système par la clientèle:

Sans aucune exception, les bénéficiaires enquêtés ont tous affirmé être pleinement satisfaits par les prestations offertes par la FONDEP. Les biais de l'entretien ont sans doute joué dans le degré d'enthousiasme manifesté, mais l'attachement à l'IMF semble être réel et sincère.

Quelques bénéficiaires se sont toutefois risqués à quelques commentaires: la plupart portait sur les difficultés qu'ils pouvaient rencontrer au sein de leur groupe solidaire, quelques uns sur le taux d'intérêt et d'autres sur les échéances de remboursement. Ceux là, appartenant aux ménages les plus pauvres, déclaraient rencontrer parfois des difficultés pour rembourser mensuellement des sommes qu'ils jugent importantes par rapport à leur revenu. Ils suggéraient alors la possibilité de rembourser chaque semaine ou chaque deux semaines.

La plupart déclare avoir ressenti le besoin de financements par micro-crédit depuis longtemps et avoir donc été enchantée de l'ouverture de l'agence de la FONDEP à Taounate, longtemps la seule de la zone à proposer ce type de services.

Ceux qui déclaraient pouvoir se passer des micro-crédits en empruntant à de la famille ou des proches, reconnaissent ne jamais l'avoir fait ce qui témoigne des perspectives qu'a ouvertes l'installation d'une agence pour les ménages de la zone.

## **B . L'impact micro-économique du crédit:**

### a . les formes d'utilisation du crédit et les effets:

On peut dresser trois types d'utilisation des crédits ayant chacun des effets spécifiques sur l'activité. On remarque grâce aux résultats de l'étude de terrain que l'utilisation des crédits varie en fonction du niveau socio-économique des ménages.

Une des formes d'utilisation des crédits pourrait s'intituler crédits commerciaux car leur fonction est d'augmenter le fonds de roulement de l'activité. Ce type d'utilisation s'opère pour développer une activité existante et est généralement pratiqué par les ménages moyens ou aisés par rapport à l'échantillon. Cela peut se traduire par l'augmentation du troupeau, du stock de marchandises ou de matière première,... L'investissement est peu risqué et produit un impact positif et rapide.

Une autre forme d'utilisation est l'investissement qui va permettre de démarrer une activité. Il peut s'agir d'une machine à coudre pour un artisan, de matériel de coiffure pour un prestataire de services,... Dans ménages de toutes catégories peuvent s'essayer à ce type d'utilisation même si l'intensité de l'activité initiée varie en fonction d'un niveau économique croissant.

Certains ménages des catégories moyennes et supérieure reconnaissent avoir utiliser les montants des crédits pour faire face aux frais occasionnés par les études supérieures d'un de leurs enfants. L'emploi initial d'un crédit peut donc n'avoir aucune relation avec la source future du remboursement. Cette remarque relativise les cas d'affectation du crédit à des dépenses dites non-productives mais, que l'on peut pourtant considérer comme des investissement à long terme.

Les ménages dans les situations les plus précaires aurait tendance à faire de leurs emprunts des crédits de trésorerie que l'on pourrait assimiler à des crédits de consommation. Ces ménages ne bénéficient pas d'entrée d'argent régulière et doivent parfois faire face à des dépenses ponctuelles prévisibles ou non qui nécessitent une sortie d'argent importante par rapport aux revenus qu'ils peuvent générer. La prise de crédit leur garantit de disposer à chaque instant d'une somme d'argent minimum et de pouvoir ainsi mieux supporter les périodes de soudure entre deux revenus. Ces ménages en situation très précaire sont les plus vulnérables au aléas de la vie. C'est pour cela que si les crédits ne leur permet pas forcément d'investir massivement et par

là d'augmenter leurs revenus, ils leur permettent au moins de se maintenir dans leur condition de pauvreté et de résister à la misère qui les menace. L'impact des micro-crédits s'il n'est pas directement visible sur l'activité et pourtant bien réel et salubre.

b. L'appréciation de l'impact économique par les emprunteurs:

Les avis sont encore une fois partagés selon la catégorie socio-économique des bénéficiaires même si tous reconnaissent au moins avoir perçu une petite amélioration de leur condition de vie à la suite de leur souscription au système de crédits.

De manière générale on peut dire que les femmes déclarent plus que les hommes avoir perçu une amélioration de leurs conditions de vie et que le niveau d'appréciation s'accroît en fonction de l'âge des bénéficiaires, de leur niveau de revenu. Ceux qui déclarent avoir ressenti les améliorations les plus fortes sont les personnes âgées dont le ménage totalise un score supérieur à 1000 points. Ceux qui au contraire se montrent les plus pessimistes sont les hommes jeunes les plus pauvres. Le niveau d'instruction renforce encore ce sentiment auprès de cette population.

On constate facilement au cours des entretiens qu'une grande part des bénéficiaires enquêtés partage ce sentiment accompagné de fatalisme. Ils n'ont pas de perspective d'avenir ni de projet sérieux. Cet environnement de pensée, sans cesse ressassé est loin de stimuler l'activité de ces bénéficiaires qui parlent plus volontiers d'immigration que de s'investir dans une région où tout leur semble perdu d'avance.

## **CONCLUSION GENERALE DE L'ETUDE**

Le recours aux micro-crédits s'avère être le plus rentable pour les ménages détenteurs d'un minimum de capitaux économiques puis culturels.

Mesurer la pauvreté est très relatif et s'avère inapproprié. Il est bien plus heuristique de s'attacher à comprendre ce qu'est qu'être pauvre et encore plus ce que signifie se ressentir comme pauvre: l'appréciation de sa pauvreté n'étant valable que par rapport à son environnement.

Le micro-crédit en tant qu'instrument de lutte contre la pauvreté s'avère efficace auprès des ménages pauvres sur le long terme mais ne semble que rarement pouvoir sortir les ménages bénéficiaires de la grande pauvreté. Cet instrument a cependant le mérite dans cette configuration d'éviter à ces ménages d'être précipités vers la misère.

Le micro-crédit a donc un rôle de facilitateur dans des situations difficiles et d'accélérateur dans un environnement favorable. En tant qu'outils financier, il permet plus la concrétisation de projets qu'il ne provoque leur émergence.

Si le micro-crédit a fait la preuve de son impact positif sur l'activité et la vie de ses bénéficiaires, il ne peut en aucun cas régler les problèmes macro-économiques qui minent le moral de ceux qui s'efforcent de produire du revenu et nuisent à l'utilisation optimum de ce service financier et social.

## PONDERATION DES INDICATEURS INDIVIDUELS:

### MODELE TYPE

<b>Critères de revenus</b>	<b>Nom</b>
<b><u>Ressources humaines</u></b>	
Age et sexe des adultes	2 > à 50ans: <b>0</b> ; 1 > à 50ans: <b>25</b> ; 2 < à 50 ans: <b>50</b>
Niveau d'éducation	2 néant: <b>-50</b> ; 1 P: <b>0</b> ; 2 P: <b>20</b> ; 1 S: <b>30</b> ; 2 S: <b>50</b> ; 1 bac & +: <b>80</b>
Profession/ secteur d'activité	2 n'ont pas de travail fixe:- <b>100</b> ; 1 seul travail: <b>0</b> ; 1 a travail fixe: <b>50</b> ; 2 ont travail fixe: <b>100</b>
Nombre d'enfant/ personne à charge / femme seule	> à 4:- <b>50</b> ; < à 4: <b>0</b> ; femme seule: - <b>50</b>
<b><u>Habitation et biens de consommation</u></b>	
Nombre de pièces	< à 3 : <b>0</b> ; > à 3: <b>30</b>
Type d'habitat	Traditionnel: <b>0</b> ; Solide: <b>50</b>
Mode d'accès à l'eau	Au puit:- <b>50</b> ; Courante: <b>50</b>
Actifs destinés au transport	Aucun: <b>0</b> ; vélo: <b>20</b> ; mobylette: <b>50</b> ; voiture productive: <b>100</b> ; voiture tourisme: <b>200</b>
Actifs électriques	Aucun: - <b>100</b> ; TV: <b>30</b> ; TV + frigo: <b>100</b> ; TV + frigo + chaine: <b>120</b> ; TV + frigo + chaine + DVD: <b>160</b>
<b><u>Sécurité alimentaire et vulnérabilité</u></b>	
Fréquence hebdomadaire d'un plat avec de la viande	1 fois: <b>0</b> ; 2 fois: <b>20</b> ; 3 fois: <b>40</b> ; + de 3 fois: <b>60</b>
Fréquence et quantité d'achat de la farine	Hebdomadaire: <b>0</b> ; mensuel: <b>20</b> ; annuel: <b>50</b>
Autosuffisance en farine / potager	Autosuffisance: <b>60</b> ; potager: <b>30</b>
<b><u>Moyens de production</u></b>	
<b>Des agriculteurs</b>	
Surface de la terre possédée	Nul: <b>0</b> ; < à 3 ha: <b>50</b> ; > à 3 ha: <b>100</b>
Nombre et valeur des animaux	Aucun: <b>0</b> ; < à 3000 Dh: <b>50</b> ; > à 3000 Dh: <b>100</b>
Location de main d'oeuvre	Non: <b>0</b> ; Oui: <b>100</b>
Force de trait	Manuelle: <b>0</b> ; animale: <b>50</b> ; mécanique: <b>100</b>
Vente structurelle de produits agricoles ou de l'élevage	Non: <b>0</b> ; Oui: <b>100</b>
Bénéfices mensuels	Nul: <b>0</b> ; < à 500 Dh : <b>30</b> ; < à 1000 Dh : <b>60</b> ; > à 1000 Dh : <b>100</b>
<b>Des commerçants</b>	
Valeur du stock de marchandise	< à 500 Dh: <b>50</b> ; > à 500 Dh: <b>200</b>
Possession d'un local	Non: <b>0</b> ; Oui: <b>100</b>
Chiffre d'affaire hebdomadaire	< à 500 Dh: <b>50</b> ; > à 500 Dh: <b>100</b>
Bénéfices mensuels	< à 500 Dh: <b>50</b> ; < à 1000 Dh: <b>100</b> ; > à 1000 Dh: <b>200</b>
<b>Des artisans</b>	
Valeur du stock de matière première	Nul: <b>0</b> ; < à 500 Dh: <b>60</b> ; > à 500 Dh: <b>120</b>
Mode de commercialisation	À domicile: <b>30</b> ; soustraitance: <b>60</b> ; souk: <b>90</b> ; boutique: <b>120</b>
Valeur du stock de produits finis	< à 500 Dh: <b>60</b> ; > à 500 Dh: <b>120</b>
Chiffre d'affaire hebdomadaire	< à 500 Dh: <b>60</b> ; > à 500 Dh: <b>120</b>
Bénéfices mensuels	< à 500 Dh: <b>60</b> ; < à 1000 Dh: <b>90</b> ; > à 1000 Dh: <b>120</b>
<b>Des prestataires de services</b>	
Valeur du capital commercial	Nul: <b>0</b> ; < à 500 Dh: <b>150</b> ; > à 500 Dh: <b>300</b>
Bénéfices mensuels	< à 500 Dh: <b>75</b> ; < à 1000 Dh: <b>150</b> ; > à 1000 Dh: <b>300</b>
<b><u>Autres critères</u></b>	
Épargne / dépense récente dans la maison	Aucune: <b>0</b> ; épargne: <b>150</b> ; crédit bancaire: <b>-100</b>
Autres sources de revenus réguliers	Aucune: <b>0</b> ; retraite: <b>100</b> ; salaire: <b>200</b>
Nombre de cycle de crédit	

### **SOMME**