



REPUBLIQUE DE MADAGASCAR

**PROGRAMME DE SOUTIEN AUX POLES DE MICRO-ENTREPRISES
RURALES ET AUX ECONOMIES REGIONALES**

Enquêtes sur les budgets des ménages

Période : Juin 2009

Objectif : Suivre et mesurer l'impact des activités entreprises dans le cadre du projet PROSPERER sur les bénéficiaires.

Réalisation : Dix enquêtes ménages sur les budgets familiaux réalisées dans une des communes rurales d'intervention du projet PROSPERER, Ambohimahasina dans la région de la Haute-Matsiatra. Ces enquêtes permettent de mesurer la structure des dépenses et recettes des ménages, ainsi que la valeur de leurs capitaux propres.

Anne-Sixtine VIALLE-GUERIN
Stagiaire ISTOM, Agro-économie tropicale

Pour le compte de:

FIDA, Fonds International pour le Développement Agricole
PROSPERER, Programme de Soutien aux Pôles de Micro-Entreprises Rurales et aux Economies Régionales

1. Difficultés rencontrées dans la démarche de l'enquête

L'enquête a porté sur 10 familles de la commune rurale d'Ambohimahamasina et sur diverses filières, telles que l'*Apiculture*, le *Tissage*, la *Vannerie*, ou clusters comme *Petit Matériel Agricole* ou encore *Construction*. Il est intéressant ici de signaler que celle-ci ne concurrence pas l'enquête de référence socio-économique, réalisée prochainement pour les 5 régions d'intervention du Programme. En plus de l'analyse des données récoltées, elle a permis d'appréhender les difficultés auxquelles les futures enquêtees pourraient être confrontées.

L'analyse des données figurera dans les parties suivantes. En guise de préambule, on a pu capitaliser les différentes difficultés rencontrées, de plusieurs ordres:

- l'adoption du questionnaire par les enquêtés;
- la longueur du questionnaire;
- la spontanéité des réponses, parfois contradictoires;
- l'évaluation des biens produits;
- l'énonciation de toutes les AGR.

Tout d'abord, l'adoption du questionnaire par les enquêtés. Malheureusement, sans le soutien des autorités administratives, il s'avère relativement délicat de s'introduire dans la vie privée des gens. Et même en présence du chef de commune, certaines personnes sont réfractaires à cette forme d'entretien. On peut aisément le comprendre par l'arrivée d'inconnus, qui travaillent pour le n^{ième} programme de développement et dont les chances de succès sont *a priori* mises en doute de la part des principaux bénéficiaires. Il paraît donc important de la part des EPR de pouvoir mettre en relation les enquêteurs avec des personnes déjà rencontrées, ne serait-ce que dans un souci de facilitation d'introduction.

La longueur du questionnaire entraîne indubitablement la déconcentration des enquêtés. L'enquête sur le revenu des ménages, d'une longueur d'un peu plus de 3 pages, comptait un temps d'entretien d'au-moins 2 heures. Celui de l'enquête de référence socio-économique, d'une longueur de 12 pages, devrait probablement être raccourci afin d'obtenir la plus grande attention possible.

La spontanéité de certaines réponses est un facteur qui, même s'il fait plaisir à l'enquêteur (gain de temps, appropriation du questionnaire par l'intéressé, etc...), doit être considéré avec le plus d'attention possible et nécessite un approfondissement afin de corréliser les différentes réponses et de vérifier leur non-contradiction. En effet, certaines données peuvent être lancées sans tenir véritablement compte de l'intérêt sous-jacent de la question posée. A titre d'exemple, dans notre questionnaire était posée la question: « A votre échelle, quels sont les moyens que vous avez mis en place pour pallier les difficultés rencontrées [au commencement de l'activité, *i.e.* comment avez-vous réussi à surmonter les difficultés auxquelles vous avez du faire face]? ». La question n'a jamais été comprise du premier coup (mauvaise syntaxe, clarté de l'explication, etc...) et les réponses obtenues sont difficilement exploitables. Ainsi, il serait intéressant de sensibiliser les enquêteurs sur le sens que l'on veut donner à une question et les inciter à prendre le temps nécessaire pour que la question soit bien comprise par l'intéressé.

L'évaluation des biens produits. Il a été très difficile de déterminer les volumes de production, même ceux de l'année dernière. Pour pallier cette difficulté, à l'enquêteur d'avoir une certaine finesse de raisonnement et de détourner la question pour obtenir la réponse escomptée. Ainsi, quand il semblait difficile d'obtenir un chiffre, on pouvait travailler sur la périodicité de vente

des productions, ou sur le nombre de déplacements jusqu'au marché le plus proche. Il n'y a sûrement pas de liste exhaustive de « bonnes méthodes », mais l'écoute apportée aux enquêtés permet de mettre plus rapidement en relation les différentes données et de se faire une idée, même approximative, des biens produits.

L'énonciation de toutes les AGR. Lorsque l'on évoque les activités secondaires génératrices de revenus, le temps imparti ne permet pas de se pencher sur toutes les cultures d'autoconsommation. Pourtant, ce sont des activités génératrices de non-dépenses, donc à prendre en compte. Dans l'approche adoptée, il a semblé intéressant de trouver un dénominateur commun, à savoir la riziculture. C'est celle-ci qui a servi de base pour la détermination de la satisfaction des besoins de base. En revanche, les activités secondaires dont les productions sont destinées à la vente sont importantes à bien déterminer, puisque directement génératrices de ressources monétaires et d'une intégration avec différents acteurs (fournisseurs, clients). Cependant, il faut reconnaître que ces dernières sont facilement énumérées; la difficulté rencontrée concerne, point évoqué ci-dessus, l'évaluation des volumes de production.

Le questionnaire comporte évidemment des faiblesses et son exploitation ne se fera que de façon relative. Cependant, si celui-ci est destiné à mesurer une évolution des revenus, l'exploitation brute des données chiffrées n'est pas la plus intéressante, mais bien plus l'évolution des tendances, puisque l'on raisonne avant tout dans un cadre d'appréciation, cadre par définition relatif et subjectif car laissé à l'appréciation de chacun.

2. Traitement des informations générales

Les informations générales portent sur l'environnement familial en tant que tel. Se référant à la première partie du questionnaire, il concerne la situation éducative de l'enquêté(e) et, éventuellement de ses enfants. Le premier constat que l'on peut soulever concerne le nombre d'enfants par foyer. D'une moyenne de 6,4 enfants/ménage (tous les ménages ont des enfants, pour un minimum et un maximum de 2 et 11 enfants), la moyenne constatée sur l'échantillon respecte la moyenne nationale, estimée à un peu plus de 6 enfants/ménage.

Concernant le niveau d'études des enquêtés, la répartition s'effectue comme suit: 30% ont terminé le primaire, 50% le premier cycle et 10% le second cycle. L'un des enquêtés (soit 10% de l'échantillon) n'a pas trouvé judicieux de répondre à ce genre de questions. Il est intéressant ici de signaler que la majorité d'entre eux (60%) a suivi des formations annexes, même si elles ne coïncident pas toujours avec le métier aujourd'hui pratiqué.

On peut également noter que l'agriculture tient une place prépondérante au sein des ménages enquêtés; en effet, tous pratiquent, par le biais du conjoint et/ou en complémentarité à l'activité principale, la riziculture, destinée pour 90% des cas à l'autoconsommation. La correction du questionnaire au fur et à mesure de l'évolution des enquêtes a permis de déterminer ce facteur comme base de production pour les activités agricoles pour 40% de l'échantillon¹. Ce que l'on peut remarquer, c'est que, d'après les réponses données par les ménages, dans ces 4 cas la satisfaction des

1 Pour l'autre moitié, la question n'a pas été perçue de la même façon de la part de l'enquêteur; son exploitation ne paraît donc pas adaptée aux conclusions mises en exergue. Le dernier enquêté n'a pas désiré répondre à ces questions.

besoins familiaux est supérieure à 3 mois². Ainsi, d'après le nombre de personnes à charge par foyer, la consommation de riz par personne et sur une année est comprise entre 150 et 750 kg. Il peut être également intéressant de noter que sur ces 4 foyers, celui comptant le plus de personnes à charge (soit 12 personnes) dispose de la moins grande quantité de riz. Cependant, les surfaces et les rendements étant différents d'une situation à l'autre, la comparaison s'avère irrationnelle. Néanmoins, si l'on se penche sur les exemples 1 et 2, qui disposent tous les deux de la même surface rizicole (1 ha) mais pour un rendement respectif de 2,5 et 1,8 tonnes/ha, le potentiel alimentaire par personne passe de 250 à 150 kg/personne. En corrélation avec les activités du ménage, l'échantillon 1 (apiculteur/couturière) et l'échantillon 2 (couturière/agriculteur) ont comme seule différence notable le type d'élevage pratiqué (pêche/pisciculture et apiculture vs élevage bovin/porcin) dans le cadre de leurs activités secondaires. On peut donc supposer que le temps consacré à l'élevage peut impacter le rendement rizicole et, de façon indirecte, les bénéfices nets annuels dégagés (cf. graphique Différentiel revenus-dépenses).

Il est également intéressant de mettre en relief le type de métier que les parents envisagent pour leurs enfants. Deux cas ont été retenus: les numéros 6 et 8. Si le premier souhaite que l'un de ses enfants soit agriculteur (l'enquêtée est une hébergeuse, son conjoint un guide local), le second quant à lui préférerait que ses enfants ne travaillent pas la terre (l'enquêté est briquetier, sa femme agricultrice). La perception de l'agriculture est donc très différente selon la façon dont elle est vécue, *i.e.* si elle est une activité principale ou non³.

Concernant les temps d'occupation dans le travail, on note que toutes les familles enquêtées se diversifient dans des activités secondaires, majoritairement agricoles. Il n'a pas été évident de déterminer les recettes générées par celles-ci, et l'on s'est surtout basé sur la riziculture (comme évoqué plus haut) pour déterminer la satisfaction des besoins alimentaires de base. La question n°45 du questionnaire permettait de déterminer d'une part la répartition du temps de travail entre activités principale et secondaires (réponses 1 et 2) et d'autre part la facilité de gestion de par sa quantité (réponses 3 et 4). Bien que la question n'ait pas toujours été très bien assimilée, on peut néanmoins mettre en exergue le constat suivant, résumé dans le tableau ci-après:

<i>Pour toutes les activités, secondaires, le temps consacré:</i>	<i>Permet de compléter les temps d'inactivité liés à la saisonnalité de l'activité principale</i>	<i>Est simultanément à l'activité principale</i>	<i>Total</i>
<i>Est relativement faible et facilement gérable</i>	10%	10%	20%
<i>Est important et demande une organisation du travail</i>	20%	10%	40%
<i>Total</i>	50%	30%	

Ainsi, 50% des enquêtés pratiquent des activités secondaires en période d'inactivité liée à l'activité principale. Sur ces 5 enquêté(e)s, les domaines d'activités concernent: (i) l'apiculture; (ii) la

2 La base du régime alimentaire malgache étant le riz, mais sans exclure les autres sources végétales alimentaires (pomme de terre, manioc, légumes, etc...)

3 Une étude plus approfondie sur l'agriculture serait intéressante à mener, notamment dans un souci de compréhension de stratégies des acteurs du monde rural.

construction/bâtiment; (iii) la ferronnerie; (iv) l'hébergement et (v) la briqueterie. Les temps d'inactivité peuvent donc trouver plusieurs causes:

- les périodes de production, pour l'apiculture par exemple;
- les périodes touristiques, pour l'hébergement;
- la demande, pour la construction/bâtiment, la ferronnerie et la briqueterie.

Il semble intéressant de s'attacher à ce dernier point, et le corréliser avec les périodes de récolte du riz. En effet, si la briqueterie est interdépendante du secteur Construction & Bâtiment, l'enquêté œuvrant dans la ferronnerie a soulevé le point suivant: producteur de sarcleuses, il connaît un pic de demandes à la récolte du riz, lorsque les paysans touchent leur salaire et en préparation à la prochaine période de production. De même pour le secteur Construction & Bâtiment, les demandes (notamment des particuliers) affluent à cette même période⁴. Ceci s'explique aisément par des fonds financiers présents qui permettent de satisfaire des besoins non alimentaires qui ne seraient pas priorités en période de soudure par exemple.

On peut également se pencher sur un autre constat: 40% des enquêtés estiment que le temps consacré aux activités secondaires est important et va demander une certaine organisation du travail. Seule l'une des enquêtées (n°6) combine simultanément ses activités secondaires avec son activité principale - le tissage et la couture - et a développé un véritable planning pour l'organisation des tâches, avec notamment l'appel à une main-d'œuvre occasionnelle quand elle ne parvient plus à satisfaire les commandes. Ces 4 exemples peuvent venir appuyer l'idée de formations ultérieures en gestion de MER afin de renforcer leurs capacités, même si ce type de problème n'a jamais été évoqué lors des entretiens individuels⁵.

3. Organisation des MER, problèmes rencontrés, solutions adoptées

Cette partie se base principalement sur les questions suivantes:

- 19: Bénéficiez-vous, dans un cadre familial et/ou professionnel, d'une aide (matérielle, financière) extérieure?
- 25: À qui vendez-vous vos produits?
- 33: Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez pour le développement de votre activité?
- 34: A votre, échelle, quelles sont les solutions que vous avez mis en œuvre pour pallier les difficultés rencontrées?

Ce que l'on peut remarquer en premier lieu, c'est qu'il est parfois difficile pour les enquêtés de répondre honnêtement à la question 19. C'est en discutant avec eux, notamment lorsqu'ils

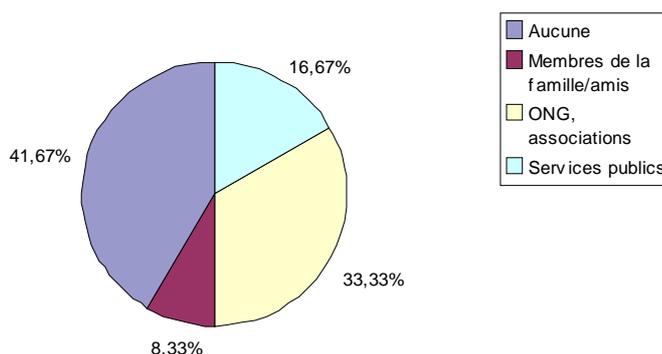
4 Il est à noter que, d'après l'enquêté, le temps de travail des activités secondaires est relativement gérable, ce que l'on peut expliquer par une clientèle plus diversifiée (clients individuels et commune) qui permet d'étaler un peu plus le temps de travail sur l'année.

5 Ce qui peut s'expliquer par le caractère imprévu de l'entretien et de la non-connaissance (de manière générale) du Programme: les enquêtés ont souvent tendance à demander des biens concrets, voire des financements, ou, pour un cas, une formation en production, mais jamais sur l'organisation interne de leurs activités.

appartiennent à un groupe ou une association professionnelle, qu'on peut apprendre qu'ils ont pu bénéficier de dons ou de subventions dans l'achat de matériels. D'autre part, la question n'aurait peut-être pas dû mélanger le cercle familial du cercle professionnel puisque l'aide familiale n'a pas le même statut que l'aide professionnelle ou amicale.

Les réponses sont résumées dans le graphique suivant:

19. Bénéficiez-vous, dans un cadre familial et/ou professionnel, d'une aide (matérielle, financière) extérieure?



En dehors de la réponse la plus couramment donnée (aucune aide extérieure), on remarque que les appuis proviennent essentiellement d'ONG, associations religieuses ou non-confessionnelles, généralement les associations professionnelles auxquelles les membres appartiennent. Il est également à noter que les services publics ont un rôle à jouer, notamment dans l'acquisition de matières premières (exemple du bois pour l'échantillon n°3 - Construction & Bâtiment). On ne peut donc que recommander à PROSPERER de véritablement s'appuyer sur les ONG et programmes actuellement en cours, mais aussi de ne pas négliger l'appui public, essentiellement dans les communes à dimension réduite, où les liens sociaux peuvent être plus forts (et de ce fait entraînent une multitude d'interactions entre les différents acteurs).

Pour la question n° 25, À qui vendez-vous vos produits? Les réponses ont été regroupées dans le tableau suivant:

<i>Au consommateur directement</i>	10/10
<i>A un collecteur</i>	1/10
<i>Au client extrarégional</i>	3/10

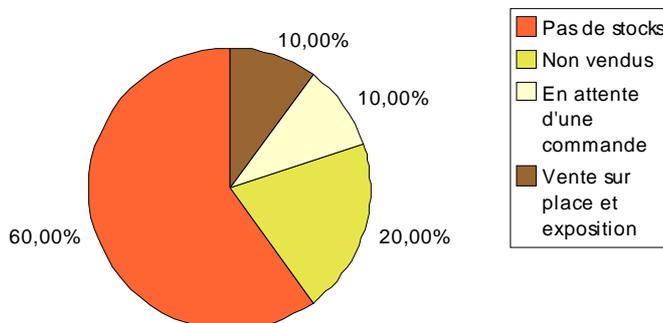
Il est intéressant ici de voir que tous les acteurs rencontrés vendent une partie (voire la totalité) de leur production sur le marché local. Concernant la vente au collecteur, elle touche l'échantillon n°5 (Soie & Tissage) et s'explique par la présence sur la région de la PER SOALANDY, dont le siège se trouve sur Ambalavao. Pour la vente au client extrarégional, soit les échantillons n° 2 (Couture & Broderie), 9 et 10 (Raphia, fibres végétales et Vannerie), elle concerne des produits issus d'une activité artisanale et qui semblent plus facilement valorisables dans le cadre d'un tourisme plus ou moins solidaire.

A l'heure actuelle, le seul regroupement de productions se fait donc pour la soie; pourtant, les autres activités artisanales gérées par les femmes, notamment la vannerie, sont sous couvert d'une

association locale. Il pourrait donc s'avérer intéressant d'appuyer ces femmes, par le biais de l'association, pour leur permettre de diversifier leurs débouchés de production. De même, la multiplication de centres de collecte pourrait permettre une situation de concurrence plus saine et d'éviter ainsi une situation de monopole⁶.

Sur la stratégie-même des acteurs, on constate, à travers la question 27 relative à l'explication de stocks, que la majorité des enquêtés n'ont pas de stocks (60%), que l'on peut expliquer par deux raisons majeures: le manque d'infrastructures adaptées et un temps de travail qui ne permet que de répondre à des commandes (ou des commandes qui vont demander une adaptation du temps de travail, mais jusqu'à une certaine limite). Cependant, cette situation est relativement différente pour le secteur de la Briqueterie par exemple, ce que l'on comprendra facilement par le nombre de pièces à réaliser pour chaque commande. Pour l'échantillon n°9 (Raphia, fibres végétales et Vannerie), une partie est produite pour des manifestations (foires/expositions), d'où certains produits finis en attente de vente. Enfin, les deux derniers cas (échantillons n°8 et 10, sur les mêmes secteurs d'activités que les échantillons précédents) peuvent apparaître comme étant les plus inquiétants, puisque ce sont eux qui ont des stocks de production invendue. Les stocks n'ont pas été déterminés comme trop importants; néanmoins, cette situation peut faire état d'une difficulté de mise en relation entre les fournisseurs et les clients et donc d'assurance de débouchés commerciaux. Le graphique suivant résume la répartition des enquêtés à partir de l'existence ou non de leurs stocks:

27. Comment expliquez-vous vos stocks (si existants)?

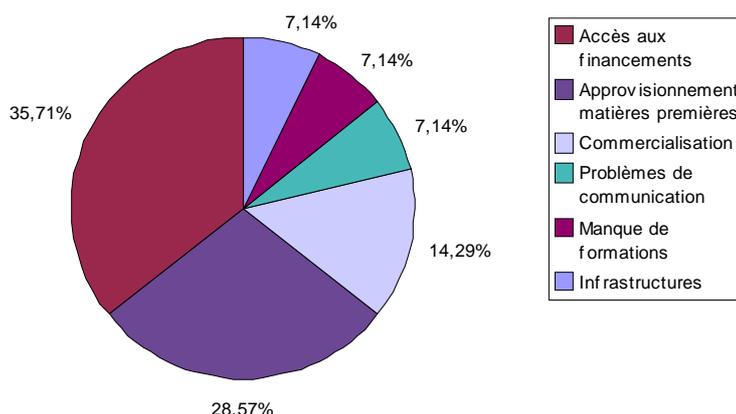


La question n°33, relative aux principaux problèmes rencontrés dans le développement de l'activité, se limitait à deux réponses afin d'essayer de faire ressortir les principaux appuis que PROSPERER pouvait apporter. Cependant, force est de constater que le temps imparti pour la réalisation de l'enquête n'a pas permis de véritablement rentrer en confiance avec les interviewés. Cependant, selon les réponses apportées, il a semblé judicieux de classer les réponses par catégorie de champs d'application du Programme. Ainsi, le graphique ci-dessous permet de faire ressortir le constat suivant: les principaux appuis à apporter concernent l'accès aux financements, pour presque 36%

6 Bien que SOALANDY ait déjà acquis un stade avancé et assure des débouchés commerciaux par son biais. Une rencontre effectuée avec M^{me} RAVAO Arline nous a permis de visiter son atelier d'élevage et de transformation, ainsi que son point de vente/exposition. Le profil de cette femme est intéressant et pourrait être d'un très bon appui pour PROSPERER.

des réponses fournies. Le second problème évoqué touche l'approvisionnement en matières premières. Initialement, il avait été choisi de regrouper ces difficultés sous la dénomination « Techniques de production » (réponse 2 de la question n°33), mais cette idée a finalement été écartée pour s'assurer de la meilleure compréhension de tous lors du dépouillement des questionnaires.

33. Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez pour le développement de votre activité?



Il est également intéressant de souligner que l'échantillon n°6 (Hébergement) évoque des problèmes d'infrastructures inadaptées à l'assainissement de l'eau.

On a pu constater une certaine réticence de la part des enquêtés lorsqu'était évoqués les partenariats avec les Institutions de Micro-Finance (IMF). Il est donc important pour PROSPERER, et ce par le biais des EPR, d'adopter un discours de sensibilisation sur les moyens d'actions du Programme, tout en déterminant les besoins qui répondront au mieux aux attentes des principaux bénéficiaires. Néanmoins, cet échange ne sera effectif qu'à partir du moment où une certaine confiance sera établie. Dans les deux derniers points du questionnaire (questions n°52 et 53, relatives aux points forts et faibles du Programme), on a pu mettre en évidence le fait que la sensibilisation auprès des bénéficiaires n'était pas toujours efficace: lors des descentes-terrain, les visites de courtoisie auprès des autorités administratives locales ne sont pas toujours un bon relais vers les populations locales. D'autre part, deux enquêtés (échantillons n°5 et 6) ont clairement exprimé leur scepticisme sur les résultats attendus. Il semble donc aujourd'hui primordial d'insister sur l'individu en tant que tel, rôle que remplira le GUMS lorsque sa constitution sera effective, mais que les EPR devraient jouer en attendant leur mise en place, et ce dans un souci de meilleur suivi des populations-cible.

Conjointement à la question n°33, la question n°34 visait à déterminer, dans une certaine mesure, « l'esprit d'entrepreneurial » des MER: A votre échelle, quelles sont les solutions que vous avez mises en œuvre pour pallier les difficultés rencontrées? Bien que la question n'ait pas été assimilée par l'ensemble de l'échantillon, on peut néanmoins exploiter les réponses des n°2, 3, 4, 6 et 8. Ainsi, si les échantillons n°2 et 3 ont choisi de se déplacer sur des points de vente plus importants (Antananarivo et Ambalavao pour un accès à des matières premières de meilleure qualité), l'échantillon n°8 s'est mis à la culture de raphia pour pallier ses difficultés d'approvisionnement. L'échantillon n°6 s'est mis à la pratique de la publicité pour le tourisme solidaire et fait entrer son

réseau de relations en jeu. Quant à l'échantillon n°4, autodidacte de formation, il s'est adapté aux problèmes techniques par l'étude minutieuse d'une sarceuse produite dans une commune voisine et en a amélioré le fonctionnement⁷. Il est difficile de prendre en compte les autres résultats des enquêtés puisque ceux-ci ont compris la question dans un autre sens, *i.e.* quelles seraient les solutions à mettre en œuvre, selon vous, pour pallier les difficultés rencontrées? Néanmoins, des réponses obtenues et traitables, on peut mettre en évidence une certaine volonté d'entreprendre qui mériterait un accompagnement, du moment où la demande émane des concernés.

4. Dépenses et revenus

La question n°46, visant à ordonner le type de dépenses par ménages, fait ressortir le constat suivant, résumé dans le tableau ci-après:

46. Quelles sont les principales dépenses au niveau de votre ménage (à classer par ordre décroissant)?			
<i>Type de dépenses</i>	<i>Nombre de réponses données</i>	<i>Nombre de points totalisés</i>	<i>Moyenne</i>
Nourriture	9	49	5,44/6
Obligations sociales	6	30	5/6
Scolarisation	6	29	4,83/6
Factures, impôts, taxes	2	8	4/6
Main-d'œuvre et développement de la MER	2	7	3,5/6
Frais médicaux	2	6	3/6
Loisirs et vacances	2	3	1,5/6

La notation s'est effectuée comme suit: la réponse la plus importante avait une valeur de 6 points et, de façon décroissante, la moins importante 1 point. Evidemment, ce système peut fausser les résultats obtenus, notamment pour l'exemple sur les frais médicaux: l'échantillon n°2 considère que cette dépense est la seconde plus importante (après la nourriture), alors que la plupart ne l'ont même pas évoqué. D'autre part, trois réponses étaient généralement données, ce qui complique un peu la manipulation des données lors de leur analyse. Néanmoins, l'on remarque que les 3 réponses majoritairement données concernent la nourriture, les obligations sociales et la scolarisation.

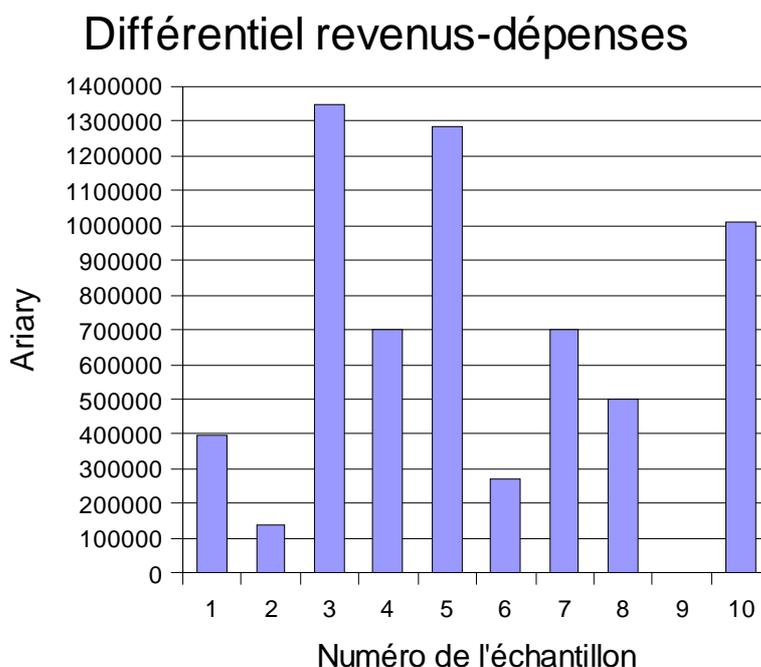
S'il paraît évident que la nourriture, besoin de première nécessité, va engendrer des dépenses relativement continues sur l'année, il est intéressant de prendre en compte le facteur social comme engendrant des coûts importants. Lors des entretiens, il n'a pas été spécifié de quelle sorte d'obligations sociales il s'agissait. Mais il serait peut-être judicieux lors de la réalisation de l'enquête

⁷ La difficulté rencontrée concernait les frottements des roues sur l'axe de rotation. La solution adoptée a été l'insertion d'une bague en caoutchouc pour améliorer la durée de vie de l'outil agricole.

de référence socio-économique de s'attarder un peu plus longuement sur la question, voire d'en faire un volet à part entière, notamment si, effectivement, les obligations sociales jouent un rôle prépondérant dans la répartition des dépenses familiales.

Pour la scolarisation, il est à rappeler que tous les ménages enquêtés ont des enfants scolarisés (le minimum étant de 1; le maximum de 6; la moyenne de 4,83 enfants scolarisés/ménage). Parmi les enquêtés qui ont évoqué la scolarisation comme source de principale dépense (soient les échantillons n°1, 2, 4, 6, 8 et 10), le nombre d'enfants scolarisés est compris entre 1 (pour l'échantillon n°6) et 6 (pour l'échantillon n°4), avec une moyenne de 3,83 enfants scolarisés/ménage. Si l'on établit un corollaire entre les deux moyennes obtenues, la scolarisation ne serait pas la principale dépense des ménages. Néanmoins, pour les enquêtés qui ont priorisé ce type de dépenses, on peut supposer qu'ils désirent pour leurs enfants un accès facilité dans le monde du travail et qu'ils mettent effectivement en pratique leurs attentes.

Le dernier graphique nous présente le différentiel obtenu entre les recettes générées (principalement par l'activité principale) et les dépenses (inhérentes à celle-ci et déterminées à partir des autres sources de dépenses, évoquées plus haut):



Ce différentiel ne tient pas compte de toutes les recettes, ni de toutes les dépenses, et les chiffres obtenus sont à relativiser. Pour les échantillons n°1 à 5, le détail des calculs est spécifié dans les pages 2 et 3 du fichier Excel joint en annexe. Mais l'évolution de ce différentiel sur les mêmes critères énoncés par les enquêtés lors des entretiens serait intéressante à suivre, ne serait-ce que dans une approche qualitative d'augmentation de revenus des ménages, les causes y afférentes et, éventuellement, les nouveaux problèmes rencontrés dans le développement de leurs activités respectives.