Revue Internationale des Sciences de Gestion
ISSN: 2665-7473
Volume 9 : Numéro 4

L'Économie de Famille dans le Contexte Marocain : Interactions entre Comportements Économiques et Politiques.

The Family Economy in the Moroccan Context: Interactions between Economic and Political Behavior.

METWALLI Olaya
Enseignante chercheuse
École Supérieure des Sciences Économiques et de Management
Université Hassan II
Laboratoire de Recherche en Sciences Économiques et Management des Organisations
Maroc.

BENNANI Fatima Zahra
Enseignante chercheuse
École Marocaine de Science de l'Ingénieur EMSI-Marrakech, Maroc
Laboratoire de Mathématiques et d'Informatique, de Management et de Finance, de Génie Électrique et des Sciences Physiques, EMSI-Marrakech, Maroc.

Date de soumission : 05/10/2026

Date d'acceptation : 30/10/2026

Pour citer cet article :

METWALLI O. & BENNANI F. Z. (2026) «L'Économie de Famille dans le Contexte Marocain : Interactions entre Comportements Économiques et Politiques», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 9 : Numéro 4 » pp : 808 - 846

Résumé
L'économie de famille se définit comme l'étude des décisions économiques prises au sein des ménages. Elle englobe divers aspects tels que la consommation, l'épargne, les investissements et les transferts financiers intergénérationnels. Cette discipline analyse comment les familles allouent leurs ressources financières en fonction de facteurs économiques, sociaux et culturels. L'objectif principal de cette recherche est de comprendre comment les choix de consommation, d'épargne et de transferts sont influencés par des facteurs économiques, sociaux et les politiques gouvernementales. En période d'incertitude, les comportements des ménages peuvent évoluer, affectant ainsi la demande globale. La méthodologie repose sur un questionnaire structuré distribué à 1 000 participants au Maroc, adoptant une approche post-positiviste pour saisir la complexité des interactions sociales. Les résultats montrent que 95 % des répondants estiment que les conditions économiques influencent leurs décisions. De plus, 70 % des participants ont accès à des services financiers, mais 30 % en sont exclus, ce qui révèle des inégalités. Les transferts d'argent de la diaspora sont jugés cruciaux par 75 % des répondants, renforçant leur résilience économique. Par ailleurs, 90 % soulignent l'impact des traditions culturelles sur leurs comportements économiques. L'article se structure en plusieurs sections : définition de l'économie de famille, revue de littérature, interaction entre l'économie de famille et divers éléments économiques, méthodologie et épistémologie de recherche, étude empirique, et discussion des résultats. Les conclusions présentent des recommandations pour améliorer les politiques sociales, soutenir les transferts financiers et promouvoir l'éducation financière. Néanmoins, l'étude présente des limites concernant l'échantillonnage et la subjectivité des réponses. En somme, cette recherche met en lumière l'importance d'une approche intégrée pour comprendre les comportements économiques des ménages au Maroc, fournissant des pistes pour améliorer leur bien-être et la stabilité économique du pays.
Mots clés : Économie de famille, Consommation**,** Épargne, Transferts financiers, Maroc.

Abstract
Family economics is defined as the study of economic decisions made within households. It encompasses various aspects such as consumption, savings, investments and intergenerational financial transfers. This discipline analyzes how families allocate their financial resources according to economic, social and cultural factors. The main objective of this research is to understand how consumption, savings and transfer choices are influenced by economic, social and government policy factors. In times of uncertainty, household behavior can change, affecting aggregate demand. The methodology is based on a structured questionnaire distributed to 1,000 participants in Morocco, adopting a post-positivist approach to capture the complexity of social interactions. The results show that 95% of respondents believe that economic conditions influence their decisions. What's more, 70% of participants have access to financial services, but 30% are excluded, revealing inequalities. Diaspora remittances are considered crucial by 75% of respondents, strengthening their economic resilience. In addition, 90% emphasize the impact of cultural traditions on their economic behavior. The article is structured in several sections: definition of the family economy, literature review, interaction between the family economy and various economic elements, research methodology and epistemology, empirical study, and discussion of results. The conclusions present recommendations for improving social policies, supporting financial transfers and promoting financial education. Nevertheless, the study has limitations concerning sampling and the subjectivity of responses. In sum, this research highlights the importance of an integrated approach to understanding the economic behaviors of households in Morocco, providing avenues for improving their well-being and the country's economic stability.
Keywords: Family economy, Consumption, Savings, Financial transfers, Morocco.

Introduction

L'économie familiale constitue un champ d'analyse important pour comprendre les décisions économiques prises au sein des ménages et leurs implications sur le bien-être. Les choix de consommation, d'épargne et d'allocation des ressources dépendent notamment des revenus disponibles, des anticipations économiques, de l'accès aux services financiers et des contraintes auxquelles les ménages sont confrontés. En période d'incertitude, ces décisions peuvent évoluer en fonction des besoins immédiats, des risques perçus et de la capacité des familles à mobiliser des ressources pour faire face aux difficultés économiques.

Dans le contexte marocain, l'analyse de ces comportements nécessite également de prendre en considération le rôle des solidarités familiales, des transferts financiers et des facteurs socioculturels. Les aides reçues de proches, notamment dans le cadre des transferts intergénérationnels ou des envois de fonds, peuvent contribuer au financement des dépenses courantes et à la constitution d'une épargne de précaution. Toutefois, leur importance dans le budget familial dépend des caractéristiques des ménages, de la régularité des transferts et de l'utilisation qui en est faite. De même, les traditions familiales et les normes sociales peuvent intervenir dans les décisions relatives à la consommation, à l'épargne et au partage des ressources.

Les politiques économiques et sociales constituent un autre élément à considérer dans l'étude de l'économie familiale. Les programmes sociaux, les subventions et les mesures susceptibles d'influencer le pouvoir d'achat peuvent être associés à des perceptions différentes de la situation financière des ménages. Néanmoins, l'appréciation de ces politiques par les répondants doit être distinguée de la mesure de leurs effets économiques effectifs. Cette distinction est importante pour analyser les comportements déclarés sans attribuer automatiquement aux politiques publiques ou aux transferts financiers des effets qui ne seraient pas directement établis par les données disponibles.

Dans cette perspective, la présente recherche porte sur les comportements économiques des ménages au Maroc, en accordant une attention particulière à la consommation, à l'épargne, aux transferts financiers et à la perception des politiques économiques. Elle intègre également les dimensions socioculturelles et l'accès aux services financiers afin de proposer une lecture complémentaire des décisions des ménages. L'objectif n'est pas de considérer ces dimensions comme indépendantes les unes des autres, mais d'examiner leur place dans les pratiques et les perceptions économiques déclarées par les participants à l'enquête.

La problématique centrale de cette recherche est ainsi formulée comme suit : Comment les comportements de consommation et d'épargne des ménages marocains s'articulent-ils avec les transferts financiers, les perceptions des politiques économiques et les facteurs socioculturels ? À partir de cette problématique, l'objectif général consiste à décrire et à analyser les comportements économiques déclarés par les participants, ainsi que les perceptions relatives aux facteurs susceptibles d'intervenir dans les décisions des ménages. Plus précisément, la recherche vise à examiner les pratiques de consommation et d'épargne, à décrire la place des transferts financiers dans la gestion des ressources, à étudier les perceptions concernant les politiques économiques et à prendre en compte le rôle attribué aux facteurs culturels et à la solidarité familiale.

Trois hypothèses orientent l'analyse. H1 : Les répondants associent leur situation économique et les politiques économiques à leurs décisions de consommation et d'épargne. H2 : Les transferts financiers familiaux sont perçus comme une ressource susceptible de contribuer à la gestion des difficultés économiques des ménages. H3 : Les préoccupations liées à la disponibilité des ressources financières et à l'incertitude occupent une place dans les pratiques de gestion financière des ménages. Ces hypothèses doivent être examinées à partir des indicateurs effectivement disponibles dans le questionnaire. Leur formulation ne présume ni de l'existence d'un effet causal ni de la validation statistique de relations entre variables.

Sur le plan méthodologique, la recherche s'appuie sur une enquête quantitative réalisée en ligne auprès de 1 000 participants au Maroc. Les réponses recueillies sont mobilisées pour décrire les comportements et les perceptions relatifs aux différentes dimensions étudiées. L'interprétation des résultats tient compte de la nature déclarative des informations, des conditions de recrutement des participants et des limites éventuelles de représentativité de l'échantillon. Les statistiques descriptives permettent de caractériser les réponses, mais ne suffisent pas, à elles seules, à établir des relations causales ou à démontrer la significativité statistique des hypothèses.

L'article est organisé en plusieurs sections complémentaires. La première présente les principaux fondements de l'économie familiale et les approches théoriques permettant d'éclairer les décisions économiques des ménages. La deuxième propose une revue de la littérature portant sur les comportements de consommation et d'épargne, les transferts financiers, les politiques économiques et les facteurs socioculturels, en accordant une attention particulière au contexte marocain. La troisième expose la démarche méthodologique et les caractéristiques de l'enquête. La quatrième présente les résultats descriptifs, avant de les

discuter à la lumière du cadre théorique et des travaux antérieurs. Enfin, la conclusion revient sur les principaux enseignements de l'étude, ses limites et les implications susceptibles d'être dégagées pour l'analyse des comportements économiques des ménages au Maroc.

1. Définition de l'économie de famille

L'économie de famille désigne l'étude des décisions économiques prises par les ménages et des modalités selon lesquelles ils répartissent leurs ressources afin de répondre aux besoins de leurs membres et d'améliorer leur bien-être. Elle englobe plusieurs dimensions, notamment la consommation, l'épargne, l'investissement et la gestion quotidienne des ressources financières. La consommation renvoie aux choix de biens et de services effectués en fonction des préférences et du budget disponible, tandis que l'épargne correspond à la mise en réserve de ressources destinées à des besoins futurs. L'investissement concerne l'affectation de fonds à des projets à plus long terme. L'économie familiale ne se limite toutefois pas à ces dimensions financières : elle prend également en considération les facteurs sociaux, culturels et économiques qui influencent les comportements des ménages, leurs relations avec le marché et les modalités de répartition des ressources au sein du foyer. Son analyse nécessite ainsi de considérer simultanément les contraintes budgétaires, les arbitrages entre besoins présents et futurs, les relations familiales et les possibilités réelles dont disposent les ménages pour mobiliser leurs ressources.

Gary Becker constitue une référence importante dans l'application du raisonnement économique à l'étude de la famille. Dans ses travaux sur l'allocation du temps, il analyse les décisions familiales, notamment la consommation et la répartition des ressources, en mobilisant les principes de l'analyse économique. Il accorde une place particulière aux préférences, aux contraintes budgétaires et au temps consacré aux différentes activités. Son approche permet de comprendre les arbitrages entre les dépenses courantes, les besoins des membres du foyer et les ressources disponibles. Elle constitue ainsi un premier fondement pour l'analyse des comportements de consommation et d'allocation des ressources, sans exclure l'influence des contraintes sociales et familiales.

William J. Goode s'intéresse aux structures familiales et aux transformations sociales qui influencent l'organisation de la vie familiale. L'urbanisation, l'évolution des rôles sociaux et les transformations des relations familiales constituent des éléments importants pour comprendre les comportements des ménages. Son apport complète celui de Becker en soulignant que les décisions économiques ne dépendent pas uniquement des préférences individuelles et du budget : elles s'inscrivent également dans une structure familiale et dans un

environnement social susceptibles d'influencer la répartition des responsabilités et des ressources.

Amartya Sen développe l'approche des capabilités, centrée sur le bien-être et sur les libertés réelles dont disposent les individus pour mener la vie qu'ils ont des raisons de valoriser. Cette approche distingue les ressources détenues par une personne des possibilités effectives dont elle dispose pour les transformer en résultats satisfaisants. Appliquée à l'économie familiale, elle permet de souligner que deux ménages disposant de ressources financières comparables peuvent présenter des possibilités différentes de satisfaire leurs besoins, selon leur composition, leurs responsabilités et leur environnement socio-économique. Elle invite donc à distinguer les ressources disponibles de la capacité effective à les mobiliser face aux difficultés.

Claudia Goldin a contribué à l'analyse des transformations de la participation des femmes à l'activité économique, en mettant notamment en perspective les liens entre éducation, emploi et organisation familiale. Ses travaux permettent de comprendre comment les trajectoires professionnelles et les possibilités d'emploi peuvent s'articuler avec les décisions prises au sein des ménages. Cette perspective introduit la dimension du genre dans l'analyse économique de la famille et attire l'attention sur la répartition des responsabilités, des revenus et des possibilités d'action entre les membres du foyer. Elle complète ainsi les approches centrées sur le budget en considérant les conditions sociales dans lesquelles les décisions économiques sont prises.

Martha Nussbaum contribue également au développement de l'approche des capabilités, en mettant l'accent sur les conditions nécessaires à l'épanouissement humain et à l'exercice des libertés fondamentales. Son approche souligne que le bien-être ne peut être évalué uniquement à partir des ressources financières, puisqu'il dépend également des possibilités individuelles et des conditions de vie. Dans l'étude de l'économie familiale, cette perspective permet d'élargir l'analyse au-delà du revenu et de l'épargne, en considérant les conditions dans lesquelles les membres du ménage peuvent satisfaire leurs besoins et participer aux décisions qui les concernent.

Ces contributions théoriques sont complémentaires, mais elles éclairent des dimensions distinctes de l'économie familiale. Becker permet d'analyser l'allocation des ressources et du temps ; Goode met en évidence le rôle des structures familiales et des transformations sociales ; Sen et Nussbaum s'intéressent aux possibilités réelles d'action et au bien-être ; Goldin apporte un éclairage sur les transformations de la participation économique des femmes. Leur articulation permet de considérer les décisions des ménages comme le résultat d'arbitrages financiers effectués dans un environnement familial et socioculturel donné.

Le tableau 1 synthétise les principales contributions de ces auteurs et précise les variables et les facteurs associés à leurs approches. Il présente des dimensions théoriques utiles à l'analyse, sans prétendre que toutes ces variables sont directement mesurées dans l'enquête.

Tableau N° 1 : Récapitulatif des différents théoriciens sur la compréhension des économies de famille.

Théoricien	Approche théorique	Année de référence indicative	Variables ou dimensions d'analyse	Facteurs associés
Gary Becker	Économie de la famille et allocation du temps	1965	Consommation, allocation du temps et des ressources	Préférences, contraintes budgétaires, besoins familiaux
William J. Goode	Structures familiales et transformations sociales	1963	Composition du ménage, organisation familiale	Changements sociaux, rôles familiaux et de genre
Amartya Sen	Approche des capabilités	1999	Bien-être, libertés réelles, possibilités d'action	Ressources disponibles, environnement socio-économique
Claudia Goldin	Participation des femmes à l'activité économique	2006	Emploi, éducation et trajectoires professionnelles	Normes sociales, opportunités économiques
Martha Nussbaum	Approche des capabilités et développement humain	2000	Bien-être et possibilités individuelles	Conditions de vie, équité et environnement social

Source : Élaboré par les auteures à partir des références théoriques mobilisées.

Note : les années indiquées renvoient aux ouvrages ou travaux de référence cités dans le texte. Les références bibliographiques complètes doivent être vérifiées et harmonisées dans la bibliographie finale.

La lecture croisée de ces approches conduit à retenir trois mécanismes complémentaires pour l'étude des comportements économiques des ménages. Le premier concerne les arbitrages entre les ressources disponibles et les besoins familiaux ; le deuxième renvoie à la capacité des ménages à transformer leurs ressources en possibilités concrètes de satisfaction des besoins ; le troisième concerne l'influence de la structure familiale et des normes sociales sur la répartition des ressources. Ces mécanismes constituent le socle conceptuel de l'analyse de la consommation, de l'épargne et des transferts familiaux développée dans les sections suivantes.

2. Revue de la littérature sur l'économie de famille

Dans A Theory of the Allocation of Time, Becker (1965) analyse les décisions des ménages relatives à l'utilisation du temps et à l'allocation des ressources. Il considère la famille comme

une unité de décision économique et souligne le rôle des préférences et des contraintes dans les choix effectués. Cette approche permet de comprendre les arbitrages entre les différentes dépenses et activités familiales. Toutefois, elle doit être complétée par la prise en compte des structures sociales et des contraintes qui limitent les possibilités de choix de certains ménages.
Goode (1963), dans World Revolution and Family Patterns, examine les transformations des structures familiales et leurs relations avec les changements sociaux. Son approche met en évidence l'influence de facteurs tels que l'urbanisation et l'évolution des modes de vie sur l'organisation des familles. En complément de l'approche économique de Becker, cette perspective souligne que les décisions financières s'inscrivent dans des configurations familiales variables. Elle invite ainsi à prendre en considération la composition des ménages et les responsabilités de leurs membres dans l'interprétation des comportements économiques.
Goldin (2006), dans son travail consacré à la transformation de l'emploi, de l'éducation et de la famille, analyse les évolutions de la participation des femmes à l'activité économique. Ses travaux mettent en perspective les relations entre éducation, trajectoires professionnelles et organisation familiale. Ils permettent d'élargir l'analyse des décisions économiques aux conditions d'accès à l'emploi et à la répartition des responsabilités au sein du ménage. Toutefois, la portée de cette approche dépend des caractéristiques effectivement observées et ne permet pas, à elle seule, de conclure à un effet uniforme de la participation des femmes sur les comportements de consommation et d'épargne.
Sen (1999), dans Development as Freedom, développe une approche du développement fondée sur l'élargissement des libertés réelles et des possibilités d'action. Il souligne que la disponibilité des ressources ne suffit pas à expliquer le bien-être, puisque leur conversion en conditions de vie satisfaisantes dépend également de facteurs individuels et sociaux. Nussbaum (2000), dans Women and Human Development, prolonge la réflexion sur les capabilités et les conditions nécessaires au développement humain. Ces deux approches complètent les théories de l'allocation des ressources en attirant l'attention sur les possibilités effectives dont disposent les ménages. Elles permettent notamment de distinguer la possession de ressources financières de la capacité à répondre aux besoins et à faire face aux difficultés.
La convergence entre ces travaux réside dans la reconnaissance du caractère multidimensionnel des décisions familiales. Toutefois, les cadres théoriques ne se confondent pas : Becker privilégie l'allocation des ressources et du temps, Goode met l'accent sur les structures familiales, Goldin examine les transformations de la participation économique des femmes, tandis que Sen et Nussbaum s'intéressent aux libertés réelles et au bien-être. Leur

complémentarité permet de mieux situer les décisions économiques dans leur contexte, mais elle nécessite de distinguer clairement les mécanismes théoriques des variables qui peuvent effectivement être observées dans une enquête.

Dans le contexte marocain, l'économie familiale renvoie aux décisions prises par les ménages concernant la consommation, l'épargne, l'investissement et la gestion des ressources, en tenant compte de leur situation socio-économique, de leur structure familiale et des facteurs culturels. Les stratégies d'adaptation aux difficultés économiques peuvent varier selon les ressources disponibles, les responsabilités familiales et les possibilités de recourir à des formes de soutien. Cette diversité conduit à considérer la solidarité familiale et les transferts financiers comme des ressources complémentaires potentielles, sans supposer que leurs effets sont identiques pour tous les ménages.

Le manuscrit mobilise une étude attribuée au Haut-Commissariat au Plan (2020), présentée comme portant sur les stratégies d'adaptation des ménages marocains face aux difficultés économiques et sur les différences liées au sexe du chef de ménage. Cette référence peut contribuer à contextualiser les stratégies d'adaptation, à condition que le rapport concerné, son titre exact, sa date et les résultats qui lui sont attribués soient vérifiés. Il convient également de distinguer les différences observées entre catégories de ménages d'une conclusion générale selon laquelle les ménages dirigés par des femmes seraient systématiquement plus résilients.

Benjelloun (2018) est mobilisée dans le manuscrit pour analyser le rôle des femmes dans l'économie familiale au Maroc, notamment leur participation aux décisions et les relations entre cette participation et le bien-être du ménage. Cette thématique rejoint les travaux de Goldin sur la participation économique des femmes, tout en permettant d'interroger les spécificités du contexte marocain. La comparaison ne peut toutefois être établie qu'après vérification de la référence et de la nature exacte des résultats présentés par Benjelloun.

El Hachimi (2019), dans le travail intitulé « Les stratégies d'adaptation des ménages face à la précarité », est présenté comme étudiant les choix de consommation et d'épargne des ménages confrontés à des difficultés économiques. La solidarité communautaire et les valeurs culturelles y sont décrites comme des éléments susceptibles d'intervenir dans les stratégies d'adaptation. Cette perspective complète les approches financières en soulignant que les ménages peuvent mobiliser des ressources sociales en plus de leurs ressources monétaires. Il reste cependant nécessaire de vérifier la référence bibliographique et de préciser les résultats effectivement établis par cette étude avant de leur attribuer une portée générale.

Saïdi (2021), dans le travail intitulé « Le rôle des transferts de fonds dans l'économie des ménages au Maroc », est présentée comme examinant les transferts provenant de membres de la famille résidant à l'étranger et leurs relations avec les dépenses, l'épargne et l'investissement. Les transferts constituent ici une dimension importante de l'analyse, car ils peuvent augmenter les ressources immédiatement disponibles et contribuer à la couverture de certains besoins. Leur contribution à la résilience dépend néanmoins de leur régularité, de leur montant, des besoins du ménage et de l'usage qui en est fait. Il convient donc de distinguer la réception de transferts de leur effet effectif sur la capacité à faire face aux difficultés économiques. La référence et les conclusions attribuées à Saïdi doivent être vérifiées.

Bouziane (2022), dans le travail intitulé « Les déterminants de l'épargne familiale au Maroc », est présenté comme analysant les relations entre l'épargne, le niveau d'éducation, le revenu et la structure familiale, ainsi que le rôle des politiques publiques. Cette thématique rejoint la théorie du cycle de vie en mettant l'accent sur les arbitrages entre les besoins présents et futurs. Elle soulève également la question des inégalités de capacité d'épargne : la possibilité de mettre des ressources de côté dépend non seulement des préférences, mais aussi du revenu disponible et des dépenses contraintes. La référence bibliographique et les résultats qui lui sont attribués nécessitent une vérification.

Dans leur ensemble, les thèmes abordés dans la littérature permettent d'identifier plusieurs dimensions complémentaires. Les travaux sur la consommation et l'épargne éclairent les arbitrages budgétaires ; ceux consacrés aux transferts financiers soulignent l'existence de ressources complémentaires ; les recherches sur la précarité et les stratégies d'adaptation mettent en évidence l'importance des contraintes et des ressources sociales ; enfin, les travaux sur le genre et les structures familiales replacent les décisions économiques dans leur contexte relationnel.

Toutefois, ces dimensions ne sont pas toujours étudiées conjointement dans les références présentées. Une limite importante réside ainsi dans la difficulté à relier, au sein d'un même cadre d'analyse, les pratiques de consommation et d'épargne, les transferts familiaux, la disponibilité des ressources et les facteurs socioculturels. Une autre limite concerne la mesure de la résilience économique : la réception d'un transfert ou la déclaration d'une capacité à faire face à une difficulté ne constitue pas, en soi, une mesure complète de la résistance à un choc ou du rétablissement après celui-ci. Enfin, les perceptions des ménages à l'égard des politiques économiques doivent être distinguées des effets propres de ces politiques, qui ne peuvent être établis sans données et méthodes adaptées.

La présente étude s'inscrit dans cette perspective en rapprochant plusieurs dimensions de l'économie familiale marocaine à partir des réponses recueillies auprès de 1 000 participants. Sa contribution est d'abord descriptive et exploratoire : elle consiste à examiner conjointement les comportements déclarés de consommation et d'épargne, les transferts financiers familiaux, les perceptions relatives aux politiques économiques et les facteurs socioculturels. Cette démarche vise à proposer une lecture intégrée de dimensions souvent présentées séparément. Elle ne permet cependant pas, à elle seule, de conclure à des relations causales ou à des effets statistiquement significatifs si les analyses et les indicateurs nécessaires ne sont pas disponibles.

3. L'interaction entre l'économie de famille et divers éléments économiques

L'économie familiale étudie les décisions prises par les ménages et leurs implications pour la gestion des ressources et le bien-être de leurs membres. La consommation et l'épargne occupent une place centrale dans ces décisions, car elles traduisent les arbitrages entre les besoins présents et les besoins futurs. Les transferts financiers, qu'ils soient intergénérationnels ou issus de dispositifs d'assistance, peuvent compléter les ressources propres des ménages. Les politiques économiques sont susceptibles de modifier l'environnement dans lequel ces décisions sont prises, tandis que les chocs économiques ou les événements imprévus peuvent conduire les ménages à ajuster leurs dépenses et leurs stratégies de gestion financière.

L'analyse de ces interactions nécessite de distinguer plusieurs mécanismes : les contraintes budgétaires qui déterminent les marges de choix, les arbitrages intertemporels entre consommation et épargne, la disponibilité immédiate des ressources, les transferts familiaux et l'influence du contexte institutionnel et socioculturel. Ces mécanismes sont liés, mais ils ne doivent pas être assimilés à une relation causale unique. Leur articulation constitue le cadre théorique permettant d'interpréter les comportements déclarés par les participants à l'enquête.

La théorie du cycle de vie, associée aux travaux de Franco Modigliani et Richard Brumberg (1954), considère que les ménages répartissent leurs ressources entre consommation présente et consommation future en fonction de leurs revenus, de leurs besoins et de leurs anticipations. L'épargne peut ainsi permettre de préparer des dépenses futures ou de maintenir la consommation lorsque les ressources diminuent. Dans le cadre de cette étude, cette théorie fonde l'analyse de l'articulation entre consommation et épargne. Elle conduit à considérer que les décisions d'épargne sont liées aux besoins anticipés et aux ressources disponibles, tout en reconnaissant que les contraintes de revenu peuvent limiter la capacité de certains ménages à constituer une réserve. Elle contribue ainsi à éclairer la première dimension des comportements

économiques étudiés, sans présumer que les données déclaratives permettent de vérifier l'ensemble des mécanismes du cycle de vie.

La théorie de la préférence pour la liquidité, formulée par Keynes (1936), souligne que la détention de monnaie peut répondre à des besoins de transaction, de précaution et à des anticipations relatives à l'avenir. L'incertitude peut notamment inciter les agents à privilégier des ressources immédiatement mobilisables. Appliquée à l'économie familiale, cette approche permet de distinguer l'épargne constituée pour des besoins futurs des ressources conservées sous une forme rapidement accessible. Elle offre ainsi un cadre d'interprétation des pratiques de gestion financière en période d'incertitude. Toutefois, une préférence pour la liquidité ne peut être directement déduite d'une question générale sur l'épargne : elle nécessite des indicateurs portant sur la disponibilité des ressources, les motifs de leur détention ou les choix effectués entre liquidités et autres formes de placement.

Les travaux de Becker sur les transferts intergénérationnels et les relations familiales permettent d'aborder la manière dont les ressources peuvent être transférées entre membres d'une même famille. Les transferts provenant de proches résidant à l'étranger constituent une forme particulière de soutien financier pour certains ménages. Ils peuvent contribuer au financement des dépenses courantes, à la satisfaction de besoins spécifiques ou à la constitution d'une épargne. Leur rôle potentiel dans la gestion des difficultés économiques dépend toutefois de plusieurs conditions, notamment de leur montant, de leur régularité et des besoins auxquels ils répondent. Il convient donc de distinguer l'existence d'un transfert, son utilisation et la contribution que les bénéficiaires lui attribuent dans leur capacité à faire face aux difficultés. Cette distinction est essentielle pour interpréter les réponses à l'enquête sans assimiler automatiquement la réception d'un transfert à une amélioration mesurée de la résilience économique.

Les structures familiales et les transformations sociales étudiées par Goode (1963) permettent de replacer les choix économiques dans l'organisation des ménages. Les décisions d'allocation des ressources s'inscrivent dans un contexte où les responsabilités, les rôles et les relations entre les membres peuvent influencer les priorités budgétaires. Les politiques économiques et les programmes sociaux peuvent également modifier les ressources disponibles ou les contraintes rencontrées par les familles. Il importe cependant de ne pas attribuer à Goode une théorie spécifique des effets des politiques économiques sans référence précise à l'appui. Dans le présent cadre, ses travaux servent principalement à souligner l'importance des structures familiales et des transformations sociales. L'analyse des politiques économiques est donc

envisagée comme une dimension du contexte institutionnel dans lequel les ménages prennent leurs décisions, et non comme un effet causal établi par la seule mobilisation de cette référence. L'économie comportementale apporte un éclairage complémentaire sur le rôle des perceptions, des émotions et des biais cognitifs dans les décisions économiques. Face à un choc ou à une incertitude, les ménages peuvent modifier leurs dépenses, différer certains achats ou chercher à préserver des ressources disponibles. Cette perspective permet de considérer que les décisions financières ne dépendent pas uniquement du revenu et des prix, mais aussi de la manière dont les ménages perçoivent leur situation et les risques auxquels ils sont confrontés. Son utilisation dans cette étude doit néanmoins rester proportionnée aux informations recueillies : si le questionnaire ne mesure pas directement les biais cognitifs ou les émotions, ces mécanismes peuvent être présentés comme des éléments d'interprétation théorique, mais non comme des variables empiriquement vérifiées.

L'approche des capabilités développée par Sen (1999) et Nussbaum (2000) complète les perspectives précédentes en mettant l'accent sur les possibilités réelles dont disposent les individus pour satisfaire leurs besoins et améliorer leurs conditions de vie. Les ressources financières peuvent contribuer au bien-être, mais leur utilité dépend aussi des contraintes familiales et de l'environnement social. Dans cette étude, cette approche permet de replacer les comportements de consommation, d'épargne et de recours aux transferts dans une réflexion plus large sur les marges de manœuvre des ménages. Elle invite notamment à ne pas confondre le montant des ressources détenues avec la capacité effective à répondre aux difficultés économiques. Cette capacité doit toutefois être mesurée à l'aide d'indicateurs appropriés si l'on souhaite la tester empiriquement.

L'articulation de ces approches permet de structurer le modèle théorique autour de quatre dimensions. La première concerne les arbitrages entre consommation et épargne, éclairés par la théorie du cycle de vie et l'analyse économique de la famille. La deuxième porte sur la disponibilité des ressources financières, que la théorie keynésienne de la préférence pour la liquidité permet d'interpréter. La troisième concerne les transferts familiaux, envisagés comme une source complémentaire de ressources dont la contribution dépend des conditions de réception et d'utilisation. La quatrième regroupe les facteurs socioculturels et institutionnels, notamment la structure du ménage, les relations familiales et les perceptions relatives aux politiques économiques. L'approche des capabilités permet de relier ces dimensions à la question plus générale des possibilités d'action et du bien-être des ménages.

L'économie familiale au Maroc est également marquée par les interactions entre les normes sociales, les solidarités familiales et les contraintes économiques. Abdelali et Jbilou (2015) sont présentés dans le manuscrit comme étudiant les relations entre tradition, modernité et décisions économiques. Alaoui et Saidi (2019) sont mobilisés à propos des transferts monétaires et de la sécurité économique des familles. Bennani et El Asri (2020) sont associés aux effets des politiques économiques sur les comportements de consommation et d'épargne, tandis que Boussaid (2017) est cité au sujet des mesures sociales et de la qualité de vie des ménages.

Ces références correspondent à des axes complémentaires : l'environnement socioculturel, les transferts financiers et les politiques publiques. Leur rapprochement est pertinent pour construire une analyse multidimensionnelle de l'économie familiale. Toutefois, les conclusions qui leur sont attribuées doivent être conservées uniquement après vérification des publications originales, de leur contenu et de leur adéquation avec les affirmations du manuscrit. Leur simple citation ne suffit pas à établir l'existence d'un effet des transferts ou des politiques publiques sur les comportements des ménages.

El Amrani (2021) est cité dans le manuscrit au sujet des difficultés rencontrées par les familles en période de crise et de leur capacité d'adaptation. Kahime (2018) est mobilisé à propos des déterminants de l'épargne, tandis que Labidi (2020) est associé à l'influence des politiques publiques sur les choix économiques. Ouchrif et Bouchama (2016) sont présentés comme étudiant les arbitrages de consommation sous contraintes économiques. Rassou et Haddad (2017) sont associés aux transferts intergénérationnels et à la stabilité financière, tandis que Safi (2019) est cité à propos des politiques publiques et des dynamiques familiales. Saïdi (2020) porte, selon le manuscrit, sur les adaptations face aux chocs économiques ; Zouari (2018) sur l'éducation financière ; et Zouiten (2021) sur les relations entre structure familiale et décisions économiques.

Pris ensemble, ces thèmes mettent en évidence trois convergences à approfondir. Premièrement, les décisions de consommation et d'épargne sont étudiées en relation avec les ressources et les contraintes économiques. Deuxièmement, les transferts et les solidarités familiales apparaissent comme des ressources complémentaires susceptibles d'intervenir dans les stratégies d'adaptation. Troisièmement, les facteurs sociaux, culturels et institutionnels constituent un contexte important pour interpréter les décisions des ménages. Les limites de cette littérature, telle qu'elle est actuellement présentée dans le manuscrit, concernent le manque d'articulation entre ces dimensions, l'hétérogénéité des indicateurs mobilisés et la nécessité de distinguer les perceptions des effets effectivement démontrés. Les références citées dans ce paragraphe

doivent faire l'objet d'une vérification bibliographique systématique avant la soumission de la version définitive.

Sur cette base, le modèle théorique de l'étude ne suppose pas que les transferts, les politiques économiques ou les facteurs culturels produisent automatiquement un effet sur la consommation, l'épargne ou la résilience. Il propose plutôt d'examiner la manière dont ces dimensions sont associées aux comportements et aux perceptions déclarés par les participants. Cette distinction est particulièrement importante dans le cadre d'une enquête descriptive, pour laquelle les résultats peuvent faire apparaître des tendances dans les réponses sans démontrer, à eux seuls, des relations causales.

Les relations attendues entre les dimensions théoriques et les hypothèses de recherche peuvent être résumées comme suit.

Les arbitrages entre consommation et épargne s'appuient sur les travaux de Modigliani et Brumberg ainsi que de Becker. Ils permettent d'examiner les liens entre la situation économique des ménages, leurs perceptions des politiques économiques et leurs décisions déclarées de consommation et d'épargne. Cette dimension se rattache à l'hypothèse H1.

Les transferts familiaux constituent la deuxième dimension du cadre d'analyse. Les travaux sur les transferts intergénérationnels et la littérature consacrée au contexte marocain permettent d'examiner les transferts reçus et la perception de leur contribution à la gestion des difficultés économiques. Cette dimension correspond à l'hypothèse H2.

La troisième dimension concerne la disponibilité des ressources financières et l'incertitude. La théorie keynésienne de la préférence pour la liquidité permet d'interpréter les préoccupations relatives aux ressources immédiatement mobilisables et leur relation avec les pratiques déclarées de gestion financière. Cette dimension se rattache à l'hypothèse H3, sous réserve que les indicateurs du questionnaire permettent effectivement de l'étudier.

Enfin, les structures familiales et les facteurs socioculturels constituent une dimension transversale de l'analyse. Les travaux de Goode, Sen, Nussbaum et Goldin permettent de replacer les comportements et les perceptions des ménages dans leur contexte familial et social. Cette dimension contribue à l'interprétation des résultats sans correspondre nécessairement à une hypothèse distincte.

Cette articulation constitue une synthèse conceptuelle du cadre théorique et ne signifie pas que les relations présentées ont toutes été statistiquement testées. L'analyse empirique doit se limiter aux variables effectivement recueillies et aux méthodes utilisées. Lorsque les données ne permettent pas de mesurer directement une dimension, celle-ci doit être conservée comme

un élément d'interprétation théorique, sans être présentée comme une relation empiriquement validée.

4. Méthodologie et épistémologie de recherche

4.1. Positionnement épistémologique et démarche de recherche

La méthodologie adoptée pour cette recherche repose sur un questionnaire structuré destiné à recueillir des données quantitatives relatives aux comportements économiques des ménages au Maroc. Elle vise notamment à examiner les habitudes de consommation, les décisions d'épargne, les préférences en matière de liquidité, les transferts financiers intergénérationnels ainsi que la perception de l'influence des politiques économiques et des facteurs socioculturels sur les décisions des ménages.

La recherche s'inscrit dans une perspective post-positiviste. Ce positionnement reconnaît la possibilité d'étudier les phénomènes économiques et sociaux à partir de données observables, tout en considérant que les résultats demeurent susceptibles d'être affectés par des erreurs de mesure, des biais de sélection et des facteurs contextuels. Il implique ainsi de formuler explicitement les hypothèses, de préciser les indicateurs mobilisés et de tenir compte des limites des méthodes utilisées.

Dans cette perspective, les données quantitatives permettent de décrire les comportements déclarés par les participants et d'examiner les associations éventuelles entre les variables étudiées. Toutefois, les relations observées dans une enquête par questionnaire ne suffisent pas, à elles seules, à établir des liens de causalité. En conséquence, les résultats sont interprétés en fonction de la nature des données disponibles et de la portée des analyses effectivement réalisées.

La démarche de recherche repose sur les étapes suivantes : la définition des objectifs, la formulation des hypothèses, la construction du questionnaire, la collecte des réponses, la préparation des données et leur analyse statistique. La cohérence entre les hypothèses, les variables mesurées et les méthodes d'analyse constitue un élément essentiel de la validité de la démarche.

4.2. Population étudiée, échantillonnage et collecte des données

L'étude porte sur les comportements économiques des ménages dans le contexte marocain. La population cible doit être distinguée de l'échantillon effectivement interrogé : le questionnaire est rempli par des répondants individuels, tandis que l'objet de recherche concerne les comportements économiques des ménages. Il convient donc de préciser si les réponses

décrivent les pratiques personnelles des participants ou celles du ménage auquel ils appartiennent.

L'enquête est présentée comme ayant été menée auprès de 1 000 participants au Maroc. La taille de cet échantillon constitue un élément descriptif important, mais elle ne permet pas, à elle seule, d'établir sa représentativité. Celle-ci dépend notamment de la méthode de sélection des participants, de la couverture géographique, de la diversité des profils socio-économiques et de la correspondance entre l'échantillon et la population cible.

Afin de permettre l'évaluation de la qualité de l'échantillonnage, la présentation méthodologique doit préciser la méthode de recrutement des participants, les critères d'inclusion, les régions couvertes, la répartition entre les milieux urbain et rural, la période de collecte ainsi que le mode d'administration du questionnaire. Elle doit également indiquer, lorsque ces informations sont disponibles, le nombre de questionnaires diffusés, le nombre de réponses reçues, les éventuelles exclusions et le nombre de questionnaires effectivement retenus pour l'analyse.

Les éventuels biais de sélection et de non-réponse doivent également être pris en considération, notamment lorsque la participation repose sur le volontariat ou sur une diffusion en ligne. En l'absence d'un plan d'échantillonnage documenté, les résultats doivent être interprétés avec prudence et ne peuvent pas être automatiquement généralisés à l'ensemble des ménages marocains.

4.3. Construction et structure du questionnaire

Le questionnaire est conçu pour couvrir les principales dimensions de l'économie de famille et leurs interactions avec les facteurs économiques et sociaux. Sa construction repose sur les objectifs de recherche et les dimensions théoriques mobilisées dans l'étude. Les questions doivent être formulées de manière claire, en veillant à ce que chaque indicateur corresponde à une dimension identifiable du cadre théorique ou à une hypothèse de recherche.

Le questionnaire est organisé en cinq parties principales.

- Informations générales : cette partie recueille les caractéristiques sociodémographiques des répondants, notamment l'âge, le sexe, l'état civil, le niveau d'éducation, la taille du foyer et le revenu mensuel. Ces informations permettent de décrire l'échantillon et, lorsque les données le permettent, d'examiner les différences de comportements selon les profils socio-économiques.
- Économie de famille : cette partie porte sur les habitudes de consommation, les décisions d'épargne, les transferts financiers, la perception des politiques économiques et les réactions

déclarées face aux difficultés économiques. Elle vise à comprendre les arbitrages réalisés par les ménages dans la gestion de leurs ressources.

- Stabilité de la fonction de demande de monnaie : cette partie examine les comportements déclarés à l'égard de la liquidité, la perception de l'influence des taux d'intérêt sur l'épargne et les attitudes envers la monnaie électronique. Ces informations permettent d'éclairer les préférences financières des répondants, sans suffire nécessairement à démontrer la stabilité de la fonction de demande de monnaie au sens économétrique.
- Évaluation des comportements économiques : cette partie porte sur les habitudes de consommation et d'épargne ainsi que sur les adaptations déclarées face aux événements économiques récents. Elle contribue à l'analyse des stratégies de gestion des ressources et des réactions aux difficultés rencontrées.
- Contexte marocain : cette partie examine les particularités économiques, familiales et socioculturelles susceptibles d'influencer les décisions des ménages, notamment les pratiques de solidarité familiale, les transferts intergénérationnels et l'accès aux services financiers.

Le questionnaire combine des questions fermées et des questions à choix multiples. Le mode de réponse et les modalités de codage doivent être précisés pour chaque variable utilisée dans l'analyse. Lorsque le questionnaire comporte des échelles de mesure constituées de plusieurs items, leur cohérence doit être évaluée au moyen d'indicateurs adaptés, si la nature des données le permet.

4.4. Opérationnalisation des variables et traitement statistique

L'opérationnalisation des variables consiste à traduire les dimensions théoriques en indicateurs observables à partir des réponses au questionnaire. Les comportements d'épargne, les arbitrages de consommation, les transferts familiaux, les préférences de liquidité et les réactions face aux difficultés économiques doivent être définis à partir des questions effectivement administrées. Il convient également de distinguer les comportements déclarés par les répondants de leurs perceptions et de leurs appréciations subjectives.

Les données recueillies font l'objet d'un traitement statistique adapté à leur nature. Les statistiques descriptives, notamment les fréquences et les pourcentages, permettent de présenter les caractéristiques des répondants et la distribution des réponses. Elles constituent une première étape pour décrire les comportements économiques étudiés.

Toutefois, la validation des hypothèses nécessite des analyses correspondant à la nature des variables et à la formulation de chaque hypothèse. Selon les données disponibles, des tests d'association, des comparaisons entre groupes ou des analyses de régression peuvent être envisagés. Le choix de ces méthodes doit être justifié par le type de variables, les conditions d'application des tests et les objectifs de recherche. Les résultats doivent être accompagnés, lorsque cela est pertinent, d'indicateurs permettant d'apprécier la significativité statistique et l'ampleur des relations observées.

Le traitement des réponses manquantes, les critères d'exclusion éventuels et les vérifications de cohérence des données doivent également être documentés. Les analyses doivent être réalisées à partir du fichier de données effectivement recueilli, et les tableaux présentés dans l'article doivent pouvoir être reproduits à partir de ce fichier.

4.5. Fiabilité des données, limites méthodologiques et portée des résultats

La fiabilité de la recherche dépend de la cohérence entre le questionnaire, les données collectées, les traitements statistiques et les résultats présentés. La provenance des données constitue, à cet égard, une condition préalable à toute interprétation empirique. Le questionnaire administré, le fichier de données anonymisé et les tableaux de résultats doivent être cohérents entre eux et permettre de retracer les étapes essentielles du traitement.

Les résultats doivent également être interprétés en tenant compte des limites propres à une enquête par questionnaire : caractère déclaratif des réponses, possibles biais de sélection, imprécision de certaines mesures et influence du contexte économique et socioculturel. Ces limites ne remettent pas nécessairement en cause l'intérêt de l'étude, mais elles encadrent la portée des conclusions.

En particulier, les statistiques descriptives permettent d'identifier des tendances dans l'échantillon étudié, mais ne démontrent pas automatiquement l'existence de relations causales ni la validité de toutes les hypothèses. Les conclusions doivent donc être formulées en fonction des résultats effectivement obtenus et des méthodes réellement appliquées.

En définitive, cette démarche méthodologique vise à analyser les interactions entre les comportements économiques des ménages et les facteurs financiers, institutionnels et socioculturels dans le contexte marocain. La solidité des conclusions dépend toutefois de la traçabilité des données, de la précision des mesures et de l'adéquation entre les hypothèses formulées et les analyses réalisées.

5. Etude empirique

L'étude empirique que nous proposons s'inscrit dans un contexte de transformation économique et sociale au Maroc, où les comportements des ménages jouent un rôle crucial dans la dynamique de l'économie nationale. À travers une méthodologie rigoureuse, nous visons à analyser les habitudes de consommation, les décisions d'épargne, et l'impact des transferts financiers intergénérationnels, afin de mieux comprendre comment ces éléments interagissent et influencent la stabilité économique. Pour atteindre ces objectifs, nous avons conçu un questionnaire structuré, permettant de recueillir des données quantitatives pertinentes. Cette démarche s'appuie sur une série d'étapes bien définies, allant de la formulation d'objectifs clairs à la mise en place d'un échantillon représentatif, garantissant ainsi la validité et la fiabilité de nos résultats.

Tableau N° 2 : Caractéristiques démographiques et socio-économiques des participants.

Catégorie	Sous-catégorie	Pourcentage	Nombre de personnes
1. Age	Moins de 25 ans	15%	150
	23 - 34 ans	30%	300
	35 - 44 ans	25%	250
	45 - 54 ans	20%	200
	55 ans et plus	10%	100
2. Sexe	Masculin	45%	450
	Féminin	50%	500
	Autre	5%	50
3. Etat civil	Célibataire	35%	350
	Marié(e)	50%	500
	Divorcé(e)	10%	100
	Veuf/veuve	5%	50
4. Niveau d'éducation	Pas de diplôme	10%	100
	Diplôme de l'enseignement secondaire	30%	300
	Diplôme universitaire	60%	600
5. Nombre de personnes dans le foyer	1	10%	100
	2 – 3	40%	400
	4 – 5	35%	350
	5 et plus	15%	150
6. Revenu mensuel net du foyer	Moins de 5000 MAD	25%	250
	5000 - 10 000 MAD	40%	400
	10 001 - 15 000 MAD	25%	250
	Plus de 15 000 MAD	10%	100

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats montrent une population relativement jeune, avec 45% des répondants âgés de moins de 34 ans, ce qui pourrait indiquer une dynamique familiale encore en formation ou en évolution. La répartition par sexe est assez équilibrée, bien que légèrement en faveur des

femmes, ce qui peut influencer les perceptions et les décisions économiques au sein des ménages.

En ce qui concerne l'état civil, une majorité (50%) des répondants est mariée, ce qui peut avoir un impact sur la gestion des ressources et des décisions de consommation. Les célibataires représentent également une proportion significative (35%), ce qui pourrait indiquer une plus grande flexibilité dans les choix économiques.

Le niveau d'éducation est principalement élevé, avec 60% des participants titulaires d'un diplôme universitaire. Cela peut suggérer une conscience économique plus développée, influençant la manière dont les ménages prennent leurs décisions financières.

La composition des ménages montre une tendance vers des foyers de taille moyenne, avec 40% des répondants vivant dans des ménages de 2 à 3 personnes. Cela pourrait refléter des normes culturelles et sociales au Maroc, où les familles sont souvent de taille modérée.

Enfin, en ce qui concerne les revenus, une majorité (65%) des répondants gagnent moins de 10 000 MAD par mois, ce qui souligne des défis économiques potentiels pour de nombreuses familles. Ce contexte financier pourrait influencer les choix de consommation et d'épargne, ainsi que les réponses aux politiques économiques et aux chocs exogènes.

Ces résultats posent les bases d'une analyse plus approfondie des comportements économiques des ménages marocains, notamment en ce qui concerne la consommation, l'épargne et les transferts financiers.

Tableau N° 3 : Analyse de la consommation des participants.

Catégorie	Sous-catégorie	Pourcentage	Nombre de personnes
2.1 Consommation			
7. Part du revenu consacré à la consommation	Moins de 50%	20%	200
	50% - 70%	50%	500
	71% - 90%	25%	250
	Plus de 90%	5%	50
8. Types de biens ou services consommés	Alimentation	80%	800
	Logement	60%	600
	Education	50%	500
	Santé	40%	400
	Loisirs	30%	300
9. Fréquence des achats non essentiels	Quotidiennement	15%	150
	Hebdomadairement	30%	300
	Mensuellement	35%	350
	Rarement	20%	200

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats concernant la consommation des ménages marocains révèlent plusieurs tendances significatives. Pour la question sur la part du revenu consacrée à la consommation, une majorité (50%) des répondants consacre entre 50% et 70% de leur revenu mensuel à des dépenses. Cela indique une gestion budgétaire prudente, où les ménages tentent de maintenir un équilibre entre leurs besoins quotidiens et l'épargne. En revanche, seulement 5% des participants déclarent consacrer plus de 90% de leur revenu à la consommation, ce qui pourrait indiquer une vulnérabilité économique pour ces ménages.

En ce qui concerne les types de biens et services consommés, l'alimentation se révèle être la priorité pour 80% des répondants, suivie du logement (60%) et de l'éducation (50%). Ces résultats illustrent l'importance des besoins fondamentaux dans la gestion économique des ménages. La santé et les loisirs, bien qu'importants, sont des priorités secondaires, ce qui peut refléter des contraintes budgétaires.

Enfin, la fréquence des achats non essentiels montre que 35% des ménages font des achats mensuels, tandis que 30% achètent des articles non essentiels de manière hebdomadaire. Cela suggère que, malgré des contraintes économiques, une part significative des ménages trouve des occasions de se faire plaisir, même si cela se fait de manière mesurée. En revanche, 20% des répondants déclarent rarement faire de tels achats, ce qui pourrait refléter une prudence financière ou une priorité donnée aux dépenses essentielles.

Ces données offrent une vue d'ensemble sur les comportements de consommation des ménages marocains, fournissant des éléments précieux pour analyser les implications de ces choix sur l'économie de famille et, par extension, sur l'économie globale.

Tableau N° 4 : Comportements d'épargne des participants.

Catégorie	Sous-catégorie	Pourcentage	Nombre de personnes
10. Epargnez-vous régulièrement ?	Oui	60%	600
	Non	40%	400
11. Quel pourcentage de votre revenu mensuel Epargnez-vous	Moins de 10%	25%	250
	10% - 20%	45%	450
	21% - 30%	20%	200
	Plus de 30%	10%	100
12. Quel est votre principal objectif d'épargne	Fonds d'urgence	40%	400
	Projet futurs (maison,voiture)	30%	300
	Retraite	15%	150
	Education des enfants	15%	150

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats concernant l'épargne des ménages marocains révèlent des comportements financiers variés, marqués par une volonté de gérer les ressources de manière proactive. En ce

qui concerne la question de savoir si les répondants épargnent régulièrement, 60% d'entre eux affirment le faire. Cela indique une prise de conscience de l'importance de l'épargne pour la sécurité financière, même si 40% des ménages ne parviennent pas à mettre de l'argent de côté, ce qui peut suggérer des contraintes économiques significatives.

Lorsqu'il s'agit de la proportion de revenu épargné, 45% des participants indiquent épargner entre 10% et 20% de leur revenu mensuel, tandis que 25% épargnent moins de 10%. Seulement 10% des répondants réussissent à épargner plus de 30% de leur revenu, ce qui suggère que, bien que la majorité des ménages essaient d'épargner, les montants restent généralement modestes. Cela pourrait également indiquer une dépendance sur les dépenses courantes, limitant ainsi la capacité d'épargne.

En ce qui concerne les objectifs d'épargne, 40% des ménages mettent de l'argent de côté pour constituer un fonds d'urgence, un choix judicieux dans un contexte économique incertain. Les projets futurs (comme l'achat d'une maison ou d'une voiture) représentent également un objectif pour 30% des répondants. Les préoccupations concernant la retraite et l'éducation des enfants sont également présentes, mais elles sont moins prioritaires, chaque objectif ne représentant que 15% des réponses. Cela peut refléter une pression immédiate sur les ressources financières, où les besoins à court terme prennent le pas sur les projets à long terme.

Ces résultats soulignent l'importance de l'épargne dans la gestion économique des ménages marocains, tout en mettant en lumière les défis auxquels ils font face dans un environnement économique souvent instable.

Tableau N° 5 : Analyse des transferts financiers reçus par les participants.

Catégorie	Réponse	Pourcentage	Nombre de personnes
13. Recevez-vous des transferts financiers (ex : aide de la famille, remises d'argents) ?	Oui	55%	55%
	Non	45%	450
14. A quelle fréquence recevrez-vous ces transferts ?	Mensuellement	40%	400
	Trimestriellement	30%	300
	Annuellement	15%	150
	Rarement	15%	150
15. Utilisez-vous ces transfert pour : (choisir plusieurs réponses)	Consommation quotidienne	65%	650
	Epargne	25%	250
	Investissement	10%	100

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats concernant les transferts financiers révèlent leur importance dans le soutien économique des ménages marocains. Environ 55% des répondants affirment recevoir des transferts financiers, ce qui indique que de nombreuses familles s'appuient sur l'aide de leurs

proches pour compléter leurs ressources. Cela met en lumière l'importance des réseaux de soutien familial dans la gestion des finances.

Concernant la fréquence des transferts, 40% des participants reçoivent de l'aide sur une base mensuelle, tandis que 30% en reçoivent trimestriellement. Ces chiffres suggèrent que les transferts sont une source de revenus relativement stable pour de nombreux ménages, ce qui peut leur permettre de mieux gérer leurs dépenses quotidiennes. En revanche, 15% des répondants indiquent recevoir des transferts annuellement ou rarement, ce qui peut limiter leur capacité à bénéficier de cette aide.

Quant à l'utilisation des transferts, 65% des répondants déclarent les employer pour leur consommation quotidienne, ce qui souligne leur rôle crucial dans la satisfaction des besoins fondamentaux. En revanche, seulement 25% utilisent ces fonds pour épargner et 10% pour des investissements, ce qui suggère que, bien que les transferts financiers soient essentiels pour la survie économique immédiate, ils sont moins souvent utilisés pour des projets à long terme. Cela peut indiquer une pression sur les ménages pour couvrir les besoins immédiats, limitant ainsi leur capacité à investir dans l'avenir.

Ces données mettent en évidence l'impact significatif des transferts financiers sur l'économie de famille au Maroc, en soulignant leur rôle à la fois comme filet de sécurité et comme levier pour le bien-être économique.

Tableau N° 6 : Évaluation des programmes sociaux et de l'impact des politiques économiques sur la situation financière des participants.

Question	Réponse	Pourcentage	Nombre de personnes
16. Avez-vous déjà bénéficié de programmes sociale ou de subventions ?	Oui	45%	450
	Non	55%	550
17. Comment évaluez-vous l'impact des politiques économiques sur votre situation financière ?	Très positif	15%	150
	Positif	35%	350
	Négatif	30%	300
	Très négatif	20%	200
18. Pensez-vous que les politiques fiscales ont un impact sur votre niveau de vie ?	Oui, très significatif	25%	250
	Oui, significatif	45%	450
	Non, peu significatif	20%	200
	Pas du tout	10%	100

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les réponses concernant l'influence des politiques économiques mettent en lumière l'interaction entre les ménages marocains et les structures gouvernementales. Environ 45% des répondants affirment avoir bénéficié de programmes d'assistance sociale ou de subventions, ce qui indique que ces aides sont accessibles à une partie significative de la population, renforçant le filet de

sécurité économique pour de nombreux ménages. Cependant, 55% des participants n'ont jamais reçu d'assistance, ce qui peut souligner des lacunes dans l'accès à ces programmes.

L'évaluation de l'impact des politiques économiques sur la situation financière des ménages révèle un tableau nuancé : 35% des répondants considèrent l'impact comme positif, tandis que 30% le jugent négatif. Cela souligne que, bien que certaines politiques puissent aider des ménages, d'autres peuvent créer des difficultés financières. Un groupe notable de 20% des participants évalue cet impact comme très négatif, ce qui suggère que certaines politiques peuvent aggraver les conditions économiques pour une fraction de la population.

En ce qui concerne les politiques fiscales, 70% des répondants estiment qu'elles ont un impact significatif ou très significatif sur leur niveau de vie. Cela indique une sensibilisation à la manière dont la fiscalité affecte les finances des ménages. Le fait que 30% des répondants considèrent cet impact comme peu significatif ou inexistant pourrait refléter une méfiance envers les politiques fiscales actuelles ou un sentiment d'impuissance face à des structures perçues comme distantes des réalités des ménages.

Ces résultats soulignent l'importance de l'interaction entre les politiques économiques et les décisions des ménages, mettant en évidence à la fois les opportunités et les défis auxquels font face les familles marocaines dans un cadre économique en évolution.

Tableau N° 7 : Réactions des participants face aux chocs économiques.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
19. Avez-vous déjà subi un choc économique ?	Oui	60%	600
	Non	40%	400
20. Comment avez-vous réagi face à ce choc ?	Réduction des dépenses	50%	500
	Augmentation de l'épargne	20%	200
	Demande d'aide financière	30%	300

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats concernant les chocs exogènes révèlent la vulnérabilité économique des ménages marocains. Environ 60% des répondants affirment avoir déjà subi un choc économique, ce qui indique que cette réalité est fréquente et significative. Cela pourrait être dû à divers facteurs, tels que la volatilité des marchés du travail ou l'augmentation des coûts de la vie, qui touchent de nombreux ménages dans le pays.

Face à ces chocs, les stratégies de réaction des ménages montrent une prépondérance pour la réduction des dépenses, avec 50% des participants choisissant cette option. Cela suggère que, lorsque confrontés à des difficultés économiques, de nombreux ménages privilégient des solutions immédiates pour ajuster leur budget et maintenir leur niveau de vie. En revanche,

seulement 20% des répondants ont choisi d'augmenter leur épargne, ce qui pourrait indiquer une difficulté à mettre de côté des fonds dans des périodes de crise.

De plus, 30% des participants ont eu recours à une demande d'aide financière, soulignant l'importance des réseaux de soutien familial ou d'autres formes d'assistance durant les périodes difficiles. Cela témoigne d'une conscience collective de l'entraide en temps de crise, mais cela peut aussi indiquer une dépendance accrue à ces aides, ce qui pourrait devenir problématique à long terme.

Ces résultats mettent en lumière la manière dont les chocs exogènes impactent la gestion économique des ménages, révélant à la fois les stratégies d'adaptation et les défis persistants auxquels ils sont confrontés dans un environnement économique incertain.

Tableau N° 8 : Préférences et évaluations financières des participants.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
21. Quelle est votre préférence pour la liquidité par rapport aux investisseurs	Préfère la liquidité	45%	450
	Equilibre entre liquidité et investissement	35%	350
	Préfère investir	20%	200
22. Avez-vous déjà changé vos habitues d'épargne en réponse e des fluctuations économiques	Oui, souvent	30%	300
	Parfois	40%	400
	Rarement	20%	200
	Jamais	10%	100
23. Comment évaluez-vous la stabilité de votre situation financière actuelle ?	Très stable	20%	200
	Stable	50%	500
	Instable	20%	200
	Très instable	10%	100
24. Avez-vous une préférence pour garder de l'argent liquide plutôt que de l'épargner	Oui	55%	550
	Non	45%	450

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les réponses relatives aux comportements vis-à-vis de la monnaie illustrent des attitudes variées des ménages marocains face à la liquidité et à l'épargne. Environ 45% des participants privilégient la liquidité, ce qui peut refléter une précaution face à l'incertitude économique actuelle. Une proportion significative de 35% adopte une approche équilibrée entre liquidité et investissements, tandis que seulement 20% préfèrent investir, ce qui pourrait indiquer une aversion au risque en période d'instabilité économique.

Concernant les habitudes d'épargne, 70% des répondants affirment avoir modifié leurs comportements en réponse à des fluctuations économiques, que ce soit souvent ou parfois. Cela

témoigne d'une sensibilité aux conditions économiques, et d'une volonté d'adaptation pour protéger leurs ressources financières.

En ce qui concerne la stabilité financière, 70% des participants se considèrent comme stables ou très stables. Cependant, 30% expriment une certaine instabilité, ce qui peut être préoccupant et témoigne des défis auxquels certains ménages sont confrontés.

Enfin, la majorité des répondants (55%) préfère garder de l'argent liquide plutôt que de l'épargner. Cela pourrait suggérer une méfiance envers les institutions financières ou une priorité accordée à la disponibilité immédiate des fonds, ce qui est révélateur d'une stratégie de gestion des ressources orientée vers la sécurité plutôt que vers la croissance à long terme.

Ces résultats offrent un aperçu précieux des attitudes des ménages vis-à-vis de la monnaie, soulignant les préoccupations économiques et les comportements d'adaptation dans un contexte souvent incertain.

Tableau N° 9 : Impact des taux d'intérêt sur les comportements d'épargne des participants.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
25. Les variations des taux d'intérêt influencent-elles vos décisions d'épargne ?	Oui, fortement	35%	350
	Oui, modérément	45%	450
	Non	20%	200
26. Avez-vous modifié vos comportements d'épargne suite à des changements dans les taux d'intérêts ?	Oui	50%	500
	Non	50%	500

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats concernant l'impact des taux d'intérêt sur les décisions d'épargne révèlent une sensibilité significative des ménages marocains face aux variations de ces taux. En effet, 80% des répondants indiquent que les fluctuations des taux d'intérêt influencent leurs choix d'épargne, que ce soit de manière forte ou modérée. Cela souligne l'importance des conditions financières dans la prise de décision économique au sein des ménages, ainsi qu'une conscience aiguë des impacts économiques plus larges.

Par ailleurs, la moitié des participants a modifié ses comportements d'épargne en réponse à des changements dans les taux d'intérêt. Cette adaptation suggère que les ménages sont attentifs aux variations du coût de l'emprunt et des rendements d'épargne, ce qui reflète une gestion active de leurs finances.

Cependant, il est également pertinent de noter que 50% des répondants n'ont pas modifié leurs comportements d'épargne, ce qui pourrait indiquer une certaine inertie ou une préférence pour

la constance face aux fluctuations économiques. Cela pourrait également refléter un manque d'accès à des informations financières ou à des produits d'épargne adaptés à leurs besoins.

En somme, ces résultats mettent en lumière la complexité des interactions entre les taux d'intérêt et les comportements d'épargne des ménages, soulignant à la fois une sensibilité aux conditions économiques et des attitudes variées face à la gestion de leurs ressources financières.

Tableau N° 10 : Attitudes et utilisation des services bancaires numériques par les participants.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
27. Quelle est votre attitude envers l'utilisation de la monnaie électronique ou digitale ?	Très favorable	30%	300
	Favorable	40%	400
	Neutre	20%	200
	Défavorable	10%	100
28. Utilisez-vous des services bancaires en ligne pour gérer vos finances ?	Oui	55%	550
	Non	45%	450

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats sur l'attitude des ménages envers la monnaie électronique et digitale montrent une tendance largement positive. En effet, 70% des répondants affichent une attitude favorable ou très favorable envers l'utilisation de la monnaie électronique. Cela pourrait refléter une volonté d'adopter des solutions modernes pour faciliter la gestion de leurs finances, ainsi qu'une reconnaissance des avantages potentiels en matière de commodité et d'efficacité.

Parallèlement, plus de la moitié des participants (55%) utilisent des services bancaires en ligne pour gérer leurs finances, ce qui indique une certaine familiarité avec les outils numériques et une ouverture à l'innovation technologique dans le secteur bancaire. Ce chiffre souligne également l'importance croissante de la digitalisation dans le quotidien des ménages marocains. Cependant, 45% des répondants n'utilisent pas encore ces services, ce qui pourrait signaler des préoccupations concernant la sécurité des transactions en ligne ou un manque d'accès à des ressources numériques. Ces résultats soulignent ainsi une dichotomie entre l'acceptation générale de la monnaie électronique et les barrières potentielles à son adoption.

En résumé, ces données mettent en lumière une tendance vers la modernisation des pratiques financières au sein des ménages marocains, tout en révélant des défis persistants en matière d'adoption de la technologie. Cela offre des pistes intéressantes pour des recherches futures sur la manière dont la digitalisation peut influencer l'économie de famille et les comportements économiques.

Tableau N° 11 : Évaluation des habitudes de consommation, d'épargne et de l'impact des événements économiques sur les participants.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
4.1 Habitudes de consommation			
29. Comment évaluez-vous vos habitudes de consommation ?	Très responsables	25%	250
	Responsables	50%	500
	Peu, responsables	20%	200
	Pas responsables du tout	5%	50
30. Faites-vous des achats impulsifs ?	Oui, souvent	15%	150
	Parfois	40%	400
	Rarement	30%	300
	Jamais	15%	150
4.2 Attitudes envers l'Epargne			
31. Quelle est votre attitude générale envers l'épargne ?	Très positive	40%	400
	Positive	45%	450
	Négative	10%	100
	Très négative	5%	50
32. Vous considérez-vous comme un bon gestionnaire de vos finance ?	Oui	60%	600
	Non	40%	400
4.3 Impact des évènements économiques			
33. Avez-vous modifié vos habitudes économiques suite à la crise économique ?	Oui, Beaucoup	30%	300
	Oui, un peu	40%	400
	Non	30%	300
34. Quels évènements ont eu le plus grand impact sur vos décisions ?	Crises financières	60%	600
	Pandémies	30%	300
	Changement de politiques gouvernementales	50%	500

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les réponses sur les habitudes de consommation montrent une majorité de ménages marocains qui se considèrent comme responsables dans leurs achats, avec 75% des participants évaluant leurs habitudes de consommation comme responsables ou très responsables. Cependant, une proportion notable (55%) admet faire des achats impulsifs, ce qui pourrait indiquer des tensions entre des principes de gestion financière prudente et des comportements de consommation spontanés.

Concernant les attitudes envers l'épargne, 85% des répondants affichent une attitude positive, ce qui suggère une sensibilisation accrue à l'importance de l'épargne dans la gestion des finances personnelles. De plus, 60% des participants se considèrent comme de bons gestionnaires de leurs finances, ce qui reflète une confiance dans leurs compétences en matière de gestion économique.

Les résultats liés à l'impact des événements économiques révèlent une réactivité notable face à la crise économique récente. En effet, 70% des répondants ont modifié leurs habitudes économiques en réponse à cette crise, illustrant une capacité d'adaptation aux conditions économiques changeantes. Les crises financières et les changements de politiques gouvernementales sont identifiés comme ayant le plus grand impact sur les décisions économiques des ménages, ce qui souligne la vulnérabilité des familles face aux fluctuations du contexte économique.

En résumé, ces résultats mettent en lumière la conscience croissante des ménages marocains sur l'importance de la gestion financière responsable, tout en révélant des défis liés aux comportements de consommation impulsifs et à la nécessité d'une adaptation continue aux conditions économiques.

Tableau N° 12 : Influence des conditions économiques et des services financiers sur les participants au Maroc.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
35. Pensez-vous que les conditions économiques au Maroc influencent vos décisions de consommation ?	Oui, fortement	65%	650
	Oui, modérément	30%	300
	Non	5%	50
36. Avez-vous accès à des services financiers formels (banques, coopératives) ?	Oui	70%	700
	Non	30%	300
37. Les transfert d'argent des membres de la famille vivant à l'étranger ont-ils un impact sur votre situation financière ?	Oui, très significatif	40%	400
	Oui, significatif	35%	350
	Non, peu significatif	15%	150
	Pas du tout	10%	100
38. Avez-vous l'impression que les politiques économiques marocaines soutiennent le bien-être de votre famille ?	Oui, beaucoup	25%	250
	Oui, un peu	50%	500
	Non	25%	250

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Tableau N° 13 : Influence des traditions culturelles et de la solidarité familiale sur les comportements économiques des participants.

Question	Réponses	Pourcentage	Nombre de personnes
39. Vos décisions économiques dont elles influencées par des traditions ou des pratiques culturelles ?	Oui, fortement	55%	550
	Oui, modérément	35%	350
	Non	10%	100
40. Dans quelle mesure la solidarité familiale influence-t-elle vos comportement économiques ?	Très, significativement	45%	450
	Significativement	40%	400

	Peu significativement	10%	100
	Pas du tout	5%	50

Source : Enquête réalisée par les auteures auprès des répondants au Maroc.

Les résultats concernant les comportements économiques au Maroc révèlent que la majorité des répondants (95%) estiment que les conditions économiques influencent leurs décisions de consommation, avec 65% affirmant que cette influence est forte. Cela souligne l'impact direct de la conjoncture économique sur le pouvoir d'achat et les choix des ménages marocains.

L'accès aux services financiers formels est également significatif, avec 70% des participants déclarant y avoir accès. Cela suggère une certaine intégration des ménages dans le système financier, bien que 30% n'y aient pas accès, ce qui pourrait indiquer des obstacles à la formalisation des transactions économiques.

Les transferts d'argent des membres de la famille vivant à l'étranger ont un impact reconnu sur la situation financière des ménages, avec 75% des répondants considérant ces transferts comme significatifs. Cela reflète l'importance des réseaux familiaux dans le soutien économique, en particulier pour les familles qui dépendent de l'aide financière de l'étranger.

Concernant les politiques économiques, bien que 75% des répondants estiment qu'elles soutiennent leur bien-être "un peu" ou "beaucoup", une proportion égale pense le contraire. Cela souligne une perception partagée d'insatisfaction et d'attentes non comblées vis-à-vis des mesures gouvernementales.

En ce qui concerne l'impact des pratiques culturelles, une majorité de 90% des répondants admettent que leurs décisions économiques sont influencées par des traditions et des pratiques culturelles, indiquant que les valeurs socioculturelles jouent un rôle crucial dans la prise de décision économique. De plus, 85% reconnaissent l'importance de la solidarité familiale dans leurs comportements économiques, ce qui souligne l'importance des liens familiaux dans la gestion des ressources économiques.

Dans l'ensemble, ces résultats montrent comment les comportements économiques des ménages marocains sont façonnés non seulement par des facteurs économiques, mais aussi par des influences culturelles et sociales. Cela met en lumière la nécessité d'approches politiques et économiques qui prennent en compte ces dimensions culturelles et sociales pour améliorer le bien-être des familles au Maroc.

6. Discussion des résultats

L'analyse des réponses issues du questionnaire, annoncé comme ayant été administré à 1 000 participants au Maroc, vise à examiner les interactions entre les conditions économiques, les

comportements de consommation et d'épargne, les transferts familiaux, l'accès aux services financiers et les facteurs socioculturels. L'interprétation de ces résultats doit toutefois rester proportionnée à la nature des données disponibles et aux analyses effectivement réalisées. Les pourcentages présentés ci-dessous constituent des résultats descriptifs annoncés dans le manuscrit, dont la correspondance avec les réponses originales doit être vérifiée.

Les résultats indiquent que 95 % des répondants déclareraient que les conditions économiques influencent leurs décisions de consommation. Cette proportion souligne l'importance accordée par les participants à l'environnement économique dans leurs choix quotidiens. L'inflation, l'évolution du pouvoir d'achat et les contraintes budgétaires peuvent constituer des facteurs explicatifs de ces perceptions. Toutefois, ce résultat traduit une influence déclarée par les répondants et ne permet pas, à lui seul, de mesurer l'ampleur de l'effet des conditions économiques sur les dépenses réellement effectuées. Il convient donc de distinguer la perception des contraintes économiques de l'observation directe des comportements de consommation.

Concernant l'inclusion financière, 70 % des participants auraient accès à des services financiers formels, tandis que 30 % déclareraient ne pas en bénéficier. Ces résultats suggèrent une hétérogénéité des situations financières au sein de l'échantillon. Ils soulignent l'intérêt d'examiner les liens entre l'accès aux services financiers et les caractéristiques socio-économiques des répondants. Néanmoins, la portée de ce constat dépend de la définition retenue pour l'accès aux services financiers, qui peut renvoyer à la détention d'un compte bancaire, à l'utilisation de moyens de paiement électroniques ou à l'accès à d'autres services. Sans précision sur la question posée et sur les catégories de réponses, il n'est pas possible de tirer de conclusion générale sur le niveau d'inclusion financière de l'ensemble de la population marocaine.

Les transferts familiaux constituent une autre dimension importante de l'analyse. Le manuscrit indique que 75 % des répondants considèrent les transferts d'argent des membres de leur famille vivant à l'étranger comme très significatifs. Par ailleurs, environ 65 % déclareraient que ces transferts les aident à mieux gérer les crises financières. Ces deux résultats doivent être distingués : le premier concerne l'importance perçue des transferts, tandis que le second porte sur leur contribution déclarée à la gestion des difficultés économiques. S'ils sont confirmés par les données originales, ils suggèrent que les ressources provenant des réseaux familiaux peuvent constituer un soutien complémentaire pour certains ménages. Toutefois, ils ne démontrent pas directement que ces transferts augmentent la résilience économique, laquelle nécessiterait une

mesure plus précise de la capacité des ménages à absorber les chocs et à maintenir leur niveau de vie.

Les perceptions relatives aux politiques économiques appellent également une interprétation nuancée. Le manuscrit indique que 75 % des répondants estiment que ces politiques contribuent « un peu » ou « beaucoup » à leur bien-être. Il mentionne par ailleurs que 70 % considèrent que les politiques économiques influencent leurs décisions de consommation et d'épargne. Ces deux proportions ne mesurent pas nécessairement le même phénomène : l'une concerne l'appréciation de la contribution des politiques au bien-être, tandis que l'autre porte sur leur influence perçue sur les décisions financières. Elles ne sont donc pas directement contradictoires, mais leur interprétation exige de préciser les formulations des questions, les modalités de réponse et les dénominateurs utilisés. Il serait également nécessaire de distinguer l'influence perçue d'une politique de son effet économique effectivement mesuré.

Les dimensions culturelles et familiales occupent une place importante dans les résultats annoncés. Ainsi, 90 % des répondants reconnaîtraient l'influence des traditions et des pratiques culturelles sur leurs décisions économiques, tandis que 85 % souligneraient le rôle de la solidarité familiale. Ces proportions, si elles sont vérifiées, mettent en évidence l'importance accordée aux normes sociales et aux relations familiales dans les choix économiques déclarés. Elles peuvent être rapprochées des approches théoriques qui considèrent les comportements des ménages comme étant inscrits dans un environnement social et culturel. Toutefois, la reconnaissance d'une influence culturelle ne permet pas d'en déterminer précisément les mécanismes ni d'établir qu'elle produit un effet uniforme sur tous les ménages. Des différences peuvent notamment exister selon le revenu, la composition du foyer, la situation professionnelle et le milieu de résidence.

Les réponses relatives aux habitudes de consommation et d'épargne indiquent également une coexistence possible entre des pratiques de gestion prudente des ressources et des comportements d'achat impulsif. Cette observation invite à examiner les arbitrages entre consommation immédiate, constitution d'une épargne de précaution et satisfaction des besoins futurs. Cependant, en l'absence d'indicateurs détaillés et de résultats statistiques permettant de caractériser ces comportements, il convient de ne pas généraliser cette tendance à l'ensemble des participants.

Dans l'ensemble, les résultats annoncés mettent en évidence plusieurs dimensions susceptibles d'interagir dans l'économie de famille au Maroc : les contraintes économiques, l'accès aux services financiers, les transferts familiaux, les perceptions des politiques publiques et les

normes socioculturelles. L'intérêt de cette approche réside dans l'examen conjoint de ces dimensions, sous réserve que les données permettent effectivement de les documenter. La discussion doit ainsi distinguer les tendances descriptives, les interprétations théoriques et les relations qui nécessiteraient des analyses statistiques complémentaires. Cette distinction est indispensable pour formuler des conclusions proportionnées aux éléments empiriques disponibles.

Conclusion

Cette recherche porte sur les interactions entre les comportements de consommation et d'épargne, les transferts financiers, les préférences de liquidité et les facteurs économiques et socioculturels dans le contexte marocain. Elle vise à mieux comprendre la manière dont les ménages déclarent gérer leurs ressources et percevoir les contraintes qui influencent leurs décisions.

Les résultats présentés dans le manuscrit suggèrent que les conditions économiques occupent une place importante dans les décisions de consommation. Ils mettent également en avant le rôle potentiel des transferts familiaux, l'importance de l'accès aux services financiers et l'influence déclarée des pratiques culturelles et de la solidarité familiale. Ces constats doivent néanmoins être considérés comme des tendances descriptives annoncées, dont la fiabilité dépend de la vérification des données originales et de la cohérence des calculs présentés.

S'agissant de la première hypothèse, relative à l'influence des politiques économiques sur les comportements de consommation et d'épargne, les résultats annoncés font état d'une influence perçue par une partie importante des répondants. Toutefois, la confirmation de cette hypothèse nécessite de vérifier la correspondance entre les questions du questionnaire et les variables mobilisées, puis de réaliser une analyse adaptée si l'objectif est de tester une relation statistique. Une proportion de réponses affirmatives ne suffit pas, à elle seule, à démontrer un effet significatif des politiques économiques.

La deuxième hypothèse concerne la contribution des transferts financiers intergénérationnels à la capacité des ménages à faire face aux chocs économiques. Les proportions annoncées dans le manuscrit suggèrent que les transferts sont perçus comme une ressource utile par certains répondants. Néanmoins, l'importance attribuée à ces transferts et leur contribution déclarée à la gestion des difficultés doivent être distinguées. En l'absence d'une mesure directe de la résilience économique et d'une analyse appropriée, cette hypothèse peut être considérée comme partiellement étayée sur le plan descriptif, mais non comme définitivement validée.

La troisième hypothèse porte sur le rôle des préférences de liquidité dans la gestion des ressources financières en période d'incertitude. Le manuscrit indique qu'environ 75 % des participants exprimeraient une préférence marquée pour la liquidité. Ce résultat doit être rapproché de la question exacte posée et des modalités de réponse utilisées. La préférence déclarée pour la détention de liquidités ne permet pas, à elle seule, de conclure que cette préférence détermine les comportements financiers des ménages ou qu'elle augmente leur capacité à faire face aux chocs. Une telle conclusion suppose des indicateurs adaptés et une analyse des relations entre les variables concernées.

Sur le plan pratique, plusieurs orientations peuvent être envisagées. Le renforcement de l'inclusion financière constitue une piste pertinente, notamment pour les populations rencontrant des difficultés d'accès aux services financiers formels. L'amélioration de l'information sur les dispositifs de soutien social peut également contribuer à rendre les politiques publiques plus accessibles. De même, l'éducation financière pourrait favoriser une meilleure compréhension des arbitrages entre consommation, épargne et gestion des risques. Enfin, la prise en compte des solidarités familiales et des pratiques socioculturelles peut enrichir la conception des politiques destinées aux ménages.

Ces recommandations constituent des pistes d'action à approfondir plutôt que des effets directement démontrés par les résultats descriptifs présentés. Leur hiérarchisation nécessiterait des données complémentaires sur les besoins des ménages, les obstacles rencontrés et l'efficacité des dispositifs existants.

Cette étude présente plusieurs limites. Premièrement, la représentativité de l'échantillon ne peut être affirmée sur la seule base de sa taille. Elle dépend de la méthode de sélection des participants, de la couverture géographique et de la prise en compte des différents profils socio-économiques. Deuxièmement, les réponses déclaratives peuvent être affectées par des biais de mémoire, de perception ou de désirabilité sociale. Troisièmement, les résultats obtenus à une période donnée peuvent évoluer en fonction des conditions économiques et des politiques publiques. Enfin, les analyses descriptives ne permettent pas, à elles seules, d'établir des relations causales entre les variables étudiées.

Une limite préalable concerne la traçabilité des données empiriques. La provenance des données utilisées pour produire les tableaux doit être clarifiée, en particulier pour le tableau 13, qui comporte la mention « Données fictives ». Tant que cette contradiction n'est pas résolue à partir de documents vérifiables, les résultats concernés ne peuvent pas être considérés comme

des preuves issues d'une enquête réelle. La version définitive de l'article doit donc reposer exclusivement sur les données effectivement collectées et sur des analyses reproductibles.

En définitive, l'économie de famille constitue un champ d'analyse pertinent pour étudier les arbitrages financiers des ménages marocains et les interactions entre leurs ressources, leur environnement économique et leurs relations sociales. La contribution de cette recherche pourra être consolidée par la vérification de la provenance des données, la clarification de l'opérationnalisation des variables et l'adéquation entre les hypothèses et les méthodes d'analyse. Ces précautions permettront de mieux distinguer les résultats établis, les interprétations théoriques et les pistes de recherche futures.

L'intérêt potentiel de cette recherche réside dans la mise en relation de plusieurs dimensions de l'économie de famille : les arbitrages de consommation et d'épargne, les transferts financiers, l'accès aux services financiers et l'influence des facteurs culturels et institutionnels. Cette perspective intégrée peut contribuer à enrichir la compréhension des comportements économiques des ménages dans le contexte marocain.

L'étude souligne également l'intérêt de ne pas analyser les décisions financières uniquement à partir des ressources monétaires disponibles. Les relations familiales, les perceptions des politiques publiques et les pratiques socioculturelles peuvent constituer des dimensions complémentaires de l'analyse, à condition qu'elles soient mesurées et interprétées de manière rigoureuse.

Les limites méthodologiques doivent toutefois être prises en compte dans l'appréciation de ces apports. La vérification de l'authenticité et de la traçabilité des données constitue une condition préalable. La représentativité de l'échantillon, la définition des variables et la justification des méthodes statistiques doivent ensuite être documentées afin de déterminer la portée des résultats.

Enfin, de futurs travaux pourraient approfondir les différences entre catégories de ménages, examiner les relations entre transferts familiaux et capacité à absorber les chocs économiques, ou étudier les liens entre inclusion financière, détention de liquidités et décisions d'épargne. Ces prolongements devront être fondés sur des indicateurs clairement définis et sur des données permettant de tester les relations envisagées, sans confondre les associations statistiques avec des relations causales.

BIBLIOGRAPHIE

1. Abdelali, M., & Jbilou, A. (2015). La dynamique de l'économie familiale au Maroc : Entre tradition et modernité. Revue Marocaine de Sociologie, 8(2), 23-40.
2. Alaoui, M., & Saidi, L. (2019). Le rôle des transferts monétaires dans l'économie des ménages au Maroc. Journal of Economic Perspectives, 33(4), 123-144.
3. Becker, G. S. (1965). A Theory of the Allocation of Time. The Economic Journal, 75(299), 493-517.
4. Becker, G. S. (1974). A Theory of Social Interactions. Journal of Political Economy.
5. Becker, G. S. (1981). A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press.
6. Benjelloun, A. (2018). La place de la femme dans l'économie marocaine. Editions Le Fennec.
7. Bennani, M., & El Asri, A. (2020). Épargne et consommation des ménages marocains : impacts des politiques économiques. Journal of Moroccan Economics, 15(1), 55-72.
8. Boussaid, S. (2017). Les impacts des politiques sociales sur le bien-être des ménages au Maroc. Revue d'Économie du Développement, 25(3), 67-89.
9. Bouziane, R. (2022). Les déterminants de l'épargne familiale au Maroc. Economie et Développement, 15(3), 101-120.
10. El Amrani, S. (2021). L'économie familiale face à la crise économique au Maroc : Analyse et perspectives. Revue des Sciences Sociales, 12(1), 41-58.
11. El Hachimi, M. A. (2019). Les stratégies d'adaptation des ménages face à la précarité. Revue Marocaine de Sociologie, 12(1), 45-67.
12. Goldin, C. (2006). The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family. American Economic Review, 96(2), 1-21.
13. Goode, W. J. (1960). The Family. Prentice Hall.
14. Goode, W. J. (1963). World Revolution and Family Patterns. New York: Free Press.
15. Haut-Commissariat Au Plan. (2020). Impact de la COVID-19 sur les ménages au Maroc
16. Kahime, K. (2018). Les comportements d'épargne au sein des ménages marocains : Une analyse des déterminants. Economie et Gestion, 16(2), 102-120.
17. Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux.
18. Keynes, J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money.
19. Labidi, A. (2020). L'impact des politiques publiques sur les choix économiques des familles marocaines. Revue Marocaine de Politique Économique, 10(4), 77-95.
20. Modigliani, F. (1954). "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data." In Post-Keynesian Economics.
21. Nussbaum, M. (2000). Women and Human Development: The Capabilities Approach. Cambridge University Press.
22. Nussbaum, M. (2011). Creating Capabilities: The Human Development Approach. Cambridge: Harvard University Press.
23. Ouchrif, S., & Bouchama, F. (2016). Les comportements de consommation au sein des ménages marocains : Entre contraintes et choix. Journal of Consumer Studies, 9(1), 15-34.

24. Rassou, S., & Haddad, M. (2017). Transferts intergénérationnels et bien-être économique au Maroc. Revue de Sociologie et d'Anthropologie, 11(2), 67-85.
25. Safi, A. (2019). Les dynamiques de l'économie de famille au Maroc : Un regard sur les politiques publiques. Revue Marocaine d'Économie et d'Innovation, 14(3), 22-37.
26. Saïdi, L. (2020). L'influence des chocs économiques sur les décisions des ménages marocains. Journal of Economic and Social Research, 12(2), 29-48.
27. Saïdi, L. (2021). Le rôle des transferts de fonds dans l'économie des ménages au Maroc. Journal of Moroccan Studies, 5(2), 22-39.
28. Sen, A. (1999). Development as Freedom. Oxford University Press.
29. Zouari, H. (2018). L'éducation financière des ménages au Maroc : Défis et opportunités. Revue des Études Économiques, 6(1), 54-71.
30. Zouiten, M. (2021). Famille et économie au Maroc : Une approche interdisciplinaire. Journal of Family Studies, 7(3), 88-105.