

STRATÉGIES ENDOGÈNES DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT AGRICOLE DANS LE DÉPARTEMENT DU COUFFO AU SUD-OUEST DU BÉNIN ET ÉLABORATION D'OUTILS DE FINANCEMENT ADÉQUATS DES PETITS PRODUCTEURS

Cossi Guy WOKOU¹ et Angelo SODJI^{2*}

¹*Université d'Abomey-Calavi, Laboratoire Pierre PAGNEY 'Climat, Eau, Écosystème et Développement' (LACEEDE), BP 1495 Ab-Calavi, Bénin*

²*Université d'Abomey-Calavi, Ecole Doctorale Pluridisciplinaire Eau, Espace et Culture de la FLASH*

(reçu le 05 Mai 2021 ; accepté le 20 Juin 2021)

* Correspondance, e-mail : angegabrielo1983@gmail.com

RÉSUMÉ

La présente recherche a pour but de contribuer à l'étude de l'élaboration d'un outil de financements adéquats dans le département du Couffo. La valeur de la statistique χ^2 , le degré de liberté et le degré de signification p sont donnés par SPSS. L'analyse a été faite sur la base de p donné. La forte utilisation des différentes stratégies de financement des activités agricoles par les différentes catégories d'acteurs agricoles est observée lorsque p est inférieur au seuil critique de $\alpha = 5\%$. Les résultats révèlent que l'« achat à crédit », le « recours au marché parallèle » et l'« utilisation massive de la main-d'œuvre familiale » sont les stratégies à court terme de financement des activités agricoles utilisées fortement au seuil de 5% acteurs agricoles. Cette situation s'explique par l'insuffisance des revenus des producteurs les obligeant à acheter les intrants et les semis à crédit, à vendre moins cher et plus tôt les produits de leurs récoltes, à aller sur le marché noir et à utiliser la main d'œuvre familiale pour financer leurs activités. La « diversification des activités », l'« épargne sur pied » et de la « spéculation » stratégies à moyen et à long terme ne sont pas fortement utilisées par les producteurs au seuil de 5% . L'« appartenance à un groupement » est la seule stratégie à moyen et à long terme fortement utilisée au seuil de 5% . Même si l'efficacité de certaines de ces stratégies reste encore à démontrer, leur prise en compte est nécessaire pour l'élaboration des politiques de développement. Pour un meilleur financement de l'agriculture à la base, il faut des outils orientés sur le marché de consommation qui intègrent les petits producteurs sur toutes les chaînes de valeurs agricoles.

Mots-clés : *Département du Couffo, Bénin, stratégies de financement endogène, activités agricoles.*

ABSTRACT**Endogenous strategies for financing agricultural entrepreneurship in the Couffo department in southwestern Benin and developing adequate financing tools for small producers**

The purpose of this research is to contribute to the study of the development of an adequate funding tool in the Couffo department. The value of the statistic x^2 , the degree of freedom and the degree of significance p are given by SPSS. The analysis was done on the basis of given p . The strong use of the different strategies for financing agricultural activities by the different categories of agricultural actors is observed when p is below the critical threshold of $cc = 5\%$. The results reveal that "purchase on credit", "recourse to the parallel market" and "massive use of family labor" are the short-term strategies for financing agricultural activities that are used heavily at the threshold of 5% agricultural players. This situation is explained by the insufficiency of the incomes of the producers forcing them to buy inputs and seedlings on credit, to sell the products of their harvests cheaper and earlier, to go on the black market and to use the labor force. Family work to finance their activities. The "diversification of activities", "savings on the hoof" and "speculation" medium and long-term strategies are not heavily used by producers at the 5% threshold. "Membership in a group" is the only medium and long-term strategy that is heavily used at the 5% threshold. Even if the effectiveness of some of these strategies remains to be demonstrated, their consideration is necessary for the formulation of development policies. For better financing of grassroots agriculture, consumer market-oriented tools are needed that integrate small producers across all agricultural value chains.

Keywords : *Department of Couffo, Benin, endogenous financing strategies, agricultural activities.*

I - INTRODUCTION

L'économie du Bénin, dépend largement du secteur agricole qui compte pour près de 39% dans la formation du PIB [1]. Le développement des pays en voie de développement en général et du Bénin en particulier reste étroitement lié à leur capacité à promouvoir véritablement le secteur agricole [2]. Au Bénin, les sources de financement des activités agricoles sont le budget national, le financement extérieur à travers des projets ayant des lignes de crédits agricoles, les structures de financement décentralisé formelles et informelles, les banques commerciales, etc. [3]. Cependant, le secteur est confronté à d'importants problèmes de mauvaise organisation et de gestion de la filière. En effet, la baisse du revenu contraint les producteurs à vendre leurs produits à bas prix,

ou à réduire les superficies qu'ils mettent en valeur, ce qui influence évidemment les résultats de leurs exploitations. De plus, les différentes politiques de promotions de crédits agricoles peinent à prendre ou ont échoué. Pour pallier la baisse des revenus qui a un impact sur les investissements à consentir pour la conduite des activités de productions agricoles, et face à la difficulté d'accès au crédit, les producteurs ont dû développer diverses stratégies pour mener les activités agricoles dans cet environnement très peu favorable à l'essor de l'entreprise agricole [4]. Or, jusqu'en 1989, les actions de promotion du développement agricole sont demeurées la chasse gardée des pouvoirs publics [5]. Même les premiers mercantilistes après avoir analysé les produits agricoles, ont estimé que pour garantir un prix à la portée de tous et donc une satisfaction des besoins alimentaires, l'Etat doit constamment surveiller et encadrer les marchés et même intervenir s'il y a lieu [6]. Mais, à partir de 1990, le Bénin a assisté à la libéralisation des activités du secteur avec comme corollaire une multiplication des intervenants non étatiques à l'instar des ONG de développement [7]. Les institutions de crédit direct, les caisses rurales, les coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit, les activités de micro finance des projets et ONG sont incluses dans les IMF [8]. Les institutions traditionnelles de financement à savoir usuriers, tontines traditionnelles, banquiers ambulants et autres relèvent également du secteur de la micro finance mais elles sont plutôt informelles, étant donné qu'elles ne répondent pas aux normes réglementaires ou législatives [9].

Toutefois, malgré le foisonnement des IMF et la multiplication des financements agricoles à travers les projets de développement rural, les paysans sont toujours pauvres en majorité et ont toujours recours aux usuriers et réseaux familiaux pour le financement des activités agricoles [10]. Dès lors, la réflexion sur le financement de l'agriculture ne devrait pas se concentrer exclusivement sur la micro finance sous risque de perdre de vue des axes essentiels de la question [11]. Car, la pratique des activités de productions agricoles constitue la première source de revenu des producteurs ruraux dans le département du Couffo au sud-ouest du Bénin. Par ailleurs, les revenus dégagés par ces activités de productions sont relativement faibles par rapport aux énormes besoins en financement des producteurs [12]. La présente étude porte sur les stratégies endogènes du financement de l'entrepreneuriat agricole dans le Département du Couffo au sud-ouest du Bénin et élaboration d'outils de financement adéquats des petits producteurs. Elle analyse les stratégies endogènes de financement de l'entrepreneuriat agricole et élabore les outils de financements adéquats dans le département du Couffo située au Sud-ouest du Bénin entre 6°43' et 7°32' de latitude nord et entre 1°33' et 2°06' de longitude est (*Figure 1*), avec une superficie totale de 2.404 km², une population de 524.586 habitants répartie en six (06) Communes au total et une densité de population de 218hab/km² [13].

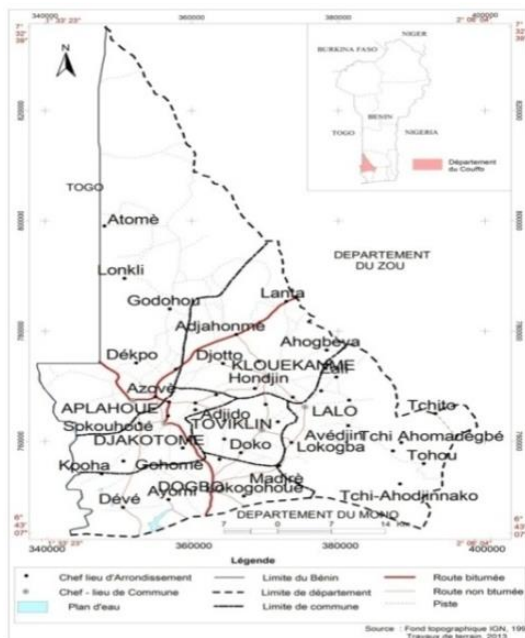


Figure 1 : Situation géographique et découpage administratif du département du Couffo

II - MATÉRIEL ET MÉTHODES

Questionnaires, guide d'entretien, appareil photo-numérique et enregistreur sont des outils et matériels utilisés pour faciliter les travaux de terrain. Les données collectées aussi bien théoriques que socio-anthropologiques sont relatives aux stratégies endogènes de financement des activités agricoles. La taille de l'échantillon dans le département est déterminée suivant la théorie probabiliste de Schwartz (1995). Sa *Formule* se présente comme suit :

$$x = (Z\alpha)^2 \times Pq \quad (1)$$

avec, x = la taille de l'échantillon ; $Z\alpha = 1,96$ écart réduit correspondant à un risque α de 5 % ; $p = n/N$ avec P = Proportion du nombre (n) de personnes des villages enquêtés par rapport au nombre total (N) de populations dans le département ; $q = 1 - P$ et $i = 5$ %. Sur la base de cette formule, la répartition des personnes enquêtées est faite dans le **Tableau 1**.

Tableau 1 : Répartition des enquêtés

Communes	Arrondissements	Villages	Nombre de Ménages agricoles par village retenu (INSAE, 2013)	Nombre de ménages par village retenu (INSAE, 2013)	Ménages agricoles enquêtés
Aplahoué	Godohou	Kpodji (Djowe)	862	929	66
Djakotomey	Adjintimey	Hekpe	657	902	49
Dogbo	Ayomi	Kpodaha 1	528	613	40
Klouekanme	Djotto	Aveganme	743	861	57
Lalo	Hlassame	Edagbawlahoue	168	339	13
Toviklin	Toviklin	Kpohoudjou	328	528	24
			n = 3286	N = 4172	x = 249

Source : INSAE, 2013 et enquête de terrain.

Ainsi, au total, 255 personnes à raison de 06 personnes ressources et 249 autres personnes dans la population sont enquêtées lors des travaux de terrain qui ont pris en compte les six (06) Communes du Couffo. Les personnes ressources sont choisies dans chaque village ou quartier de ville concerné par cette étude. L'analyse comparative a été faite sur la base des fréquences ou de l'effectif des agriculteurs, des éleveurs et des femmes transformatrices puis sur la base de trois résultats importants du test de Khi-deux (le résultat du test ou valeur, le ddl ou degré de liberté et la signification asymptotique (bilatérale) ou valeur de p). La valeur du test et le degré de liberté (ddl) ont permis à SPSS de calculer la signification asymptotique (bilatérale). La valeur de p ou signification asymptotique est l'erreur alpha, soit la probabilité ou le risque de commettre une erreur en déclarant qu'il existe une différence significative entre les fréquences - oui ou non - des deux groupes constituants respectivement le paragraphe « Agriculteurs, Eleveurs », l'extra-groupe «Agriculteurs, Femmes transformatrices » et l'intra-groupe «Femmes transformatrices, Eleveurs ». Cette valeur de p permet de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse statistique (H1) et, partant, l'hypothèse ou l'objectif de cette recherche. Si la valeur de p ou signification asymptotique est supérieure à 0,05, l'hypothèse nulle (H0) est acceptée et il en ressort qu'il n'y a pas de différence significative. Si la valeur de p ou signification asymptotique est inférieure à 0,05, l'hypothèse nulle (H0) est rejetée et il se déduit qu'il y a une différence significative entre les catégories de chaque groupe (H1 est vraie).

III - RÉSULTATS

III-1. Diversité de stratégies endogènes de financement de l'entreprise agricole dans le département du Couffo au Sud-Ouest du Bénin

Il existe deux catégories de stratégies endogènes de financement des activités agricoles. Il s'agit des stratégies à court terme et à long terme.

III-1-1. Stratégies à court terme

Les stratégies à court terme permettent de contourner la nécessité de prendre du crédit auprès des institutions de micro-finances.

- *Achat à crédit*

L'achat à crédit consiste à acquérir avec une promesse de remboursement, auprès d'un fournisseur, un élément nécessaire à un instant t à l'exécution des activités de productions agricoles. La dette est en général remboursée à la récolte. C'est seulement les producteurs qui ont un niveau de revenu relativement suffisant (30 % des enquêtés) qui s'essayent à cette stratégie, car les plus pauvres préfèrent d'autres stratégies comme le gage. En effet, les fournisseurs ont du mal à faire confiance à cette dernière catégorie de producteurs.



Photo 1 : *Achat à crédit de l'engrais chez les grossistes*
Prises de vues : Sodji, Octobres 2020

L'observation de la **Photo 1** montre une boutique de vente de l'engrais en détails dans laquelle se trouvent Victor Gbondjin, jeune agriculteur achetant de l'engrais à crédit. Lors d'un petit entretien avec lui, il en confia qu'il a besoin de l'engrais pour aller mettre dans son champ de haricot. Comme il n'avait pas de l'argent séance tenante, il était obligé d'aller négocier chez son ami Alladji pour ne pas dépasser la période normale ou il faut donner de l'engrais à la dite culture.

- *Bradage*

Le bradage est très fréquent en milieu rural et consiste à se débarrasser d'une marchandise à bas prix. Face aux difficultés de trésorerie qu'ils rencontrent, les producteurs bradent donc leurs produits de récoltes ou leurs animaux d'élevage. Alors, ils réduisent les prix de leurs produits agricoles pour vite écouler tout ou une partie de leurs produits, afin de trouver l'argent nécessaire pour satisfaire un besoin urgent. Les commerçants sont évidemment à l'affût, afin de profiter de ses occasions pour faire une bonne affaire. Un sac de maïs qui devrait être vendu en moyenne à 15.000 FCFA est facilement cédé à 8.000 FCFA parfois même jusqu'à 5.000 FCFA ou encore un éleveur qui n'hésite pas à vendre à 15.000 FCFA un mouton dont la valeur marchande normale avoisinerait 25.000 FCFA, juste pour avoir de l'argent et pouvoir vacciner les autres animaux. Les grands commerçants venant des grandes villes viennent acheter les vivres à Klouékanmè avec des véhicules de transport à contenance importante (*Planche 1*).



Planche 1 : *Véhicules chargés (Photo 1.1) de vivres et Véhicules en chargement (Photo 1.2) dans le marché de Klouékanmè en destination de Cotonou ; Porto-Novo et surtout à Bohicon*

Prises de vues : Sodji Angelo, Octobre 2020

L'observation de la *Planche 1* montre un véhicule en chargement de la tomate par un apprenti conducteur (*Photo 1.1*) et quatre véhicules chargés d'autres vivres (*Photo 1.2*). La tomate est quantitativement produite dans le secteur d'étude avec en moyenne 10641.639 tonnes par an. Malgré cette production importante, trois semaines après les dernières récoltes, les paysans sont obligés d'acheter de la tomate au marché pour leur nourriture. Ceci est dû à la vente excessive de celle-ci compte tenu du manque de techniques de transformation, de stockage et de conservation puis surtout du caractère commercial que les producteurs attribuent à cette culture dans la commune. Le maïs, le niébé, le manioc sont également bradés par les producteurs car à leur récolte, les paysans sont obligés de les vendre pour satisfaire des besoins d'autofinancement de leurs activités agricoles.

- **Recours au marché parallèle**

Le recours au marché parallèle consiste tout simplement à vendre ou à acheter des intrants dans un circuit informel. Il s'agit d'une stratégie qui est beaucoup plus pratiquée par les agriculteurs dans l'optique, d'une part d'avoir un surplus d'argent pour faire face aux charges liées à cette activité, d'autre part de pouvoir mettre en valeur plus de friches. L'agriculture constitue, en effet, l'une des activités où l'acquisition des intrants et la rémunération de la main-d'œuvre représente les plus importants postes de dépenses. Cette particularité de l'agriculture figure parmi les raisons qui expliquent la relation hautement significative ($I^2 = 18,336$ $p = 0,00$) entre les catégories d'acteurs agricoles et le recours au marché parallèle. Les agriculteurs, qui vendent leurs intrants dans le marché parallèle, déclarent à dessein de grandes superficies aux organismes chargés de la distribution des intrants, dans le but de prendre une quantité proportionnelle d'intrants (engrais, herbicides et insecticides). Par la suite, ils vendent à bas prix une partie de ces intrants à d'autres agriculteurs qui ont l'intention d'emblaver de grandes superficies mais qui n'ont pas assez d'intrants. Mais il arrive que les intrants soient vendus plus cher lorsque l'acheteur est dans un besoin pressant. Le prix de vente dépend tout simplement de la loi de l'offre et de la demande. La **Photo 2** montre différentes sortes d'engrais vendus dans le marché parallèle.



Photo 2 : *Différentes sortes d'engrais vendus dans le marché parallèle*
Prises de vue : Sodji Angelo, Octobre 2020

L'urée (A), le mélange urée et NPK (B), le NPK (C) puis l'engrais poudre (D) sont vendus en détail dans le marché et sont utilisés pour les cultures dans les champs. Cet état de chose est la source de la pauvreté continue des terres car les producteurs ne suivent pas en ce moment les consignes données par les agents du CARDER.

Encadré : Version d'un enquêté à propos de la vente d'intrants dans le marché parallèle

« J'ai assez d'engrais pour faire jusqu'à 5 Ha, mais je n'ai pas autant d'argent pour payer les manœuvres que je vais engager pour travailler cette superficie et ma famille n'est pas assez grande pour supporter le labour de 5 Ha. Il vaut mieux pour moi de vendre une partie de mes sacs d'engrais et bidons d'insecticides pour pouvoir engager les manœuvres».

L'achat d'intrant dans le marché parallèle permet de minimiser les charges au cas où le producteur a des moyens limités, ou d'obtenir les intrants manquants pour pallier le problème d'insuffisance d'intrants et emblaver des superficies plus vastes afin d'augmenter à terme le revenu agricole à l'issue de la campagne agricole.

- *Utilisation massive de la main-d'œuvre familiale*

Les coûts élevés de la rémunération de la main-d'œuvre amènent 80 % des producteurs à faire tout simplement recours à la main-d'œuvre familiale culturale (*Planche 2*). La main-d'œuvre familiale est utilisée essentiellement pour les opérations culturales nécessitant peu de forces physiques telles que le semis, le nettoyage, le démarrage, ou les traitements. Elle est utilisée en partie pour les durs travaux champêtres (Labour, buttage, sarclage, récolte) concomitamment avec la main-d'œuvre salariée. Mais ces producteurs (souvent les plus pauvres et ayant une famille à grand effectif) optent carrément pour une utilisation exclusive de la main-d'œuvre familiale (défrichage jusqu'à la récolte). Cette stratégie limite considérablement les charges liées aux activités de productions agricoles. Hougbo (1996) pense que la quantité de main-d'œuvre investie sur une parcelle par un ménage dépend des facteurs suivants : la taille du ménage, le nombre de personnes travaillant réellement, le temps de travail de chaque membre sur la parcelle, la capacité physique (état de santé) de chaque membre, des activités culturales à exécuter. Toujours selon cet auteur, l'un des facteurs qui déterminent l'utilisation de la main-d'œuvre salariée est la disponibilité financière.



Planche 2 : *Utilisation massive de la main d'œuvre familiale*
Prises de vues : Wokou, Octobre 2020

L'observation de la **Planche 2** montre Bernadette la femme de Kodjovi avec son nourrisson au dos est au champ avec sa fille G nevi ve de 20 ans (**Photo 2.1**) et les enfants de N'dah Agbo dans son champ du niébé (**Photo 2.2**) dans la commune de Klouékanmè.

- *Usure*

L'usure consiste tout simplement à prendre de l'argent chez un individu et rembourser de façon échelonnée mensuellement avec intérêt. C'est une pratique courante dans le secteur d'étude car cette procédure d'acquisition de fonds n'a pas autant de protocole. Les populations à 60 % analphabètes ne mesurent pas les risques qu'elles courent que ce soit le bénéficiaire que ce soit l'usurier. Selon 85 % des enquêtés, le plus perdant n'est pas souvent l'usurier mais le bénéficiaire car l'usurier prends soin de faire un contrat de prêt dans lequel il n'est pas fait mention d'une usure mais d'un prêt et le montant qui est mentionné est directement la somme totale des intérêts et du capital sous forme de prêt sans intérêt. Le bénéficiaire qui se trouve dans le besoin pressant ne refuse aucune condition imposée par l'usurier et se trouve contraint de tout accepter pour rentrer en possession des fonds. Selon 65 % des enquêtés, 70 % de ceux qui prennent cet argent n'arrivent pas à rembourser à temps ou pas du tout. Ce qui amène des conflits débouchant sur l'occultisme.

III-1-2. Stratégies à long terme

L'appartenance à un groupement ou à une association, la diversification des activités, l'épargne sur pied et la spéculation sont les stratégies à moyen et long termes utilisées par les producteurs agricoles dans le département du Couffo.

- *Appartenance à un groupement ou à une association*

L'appartenance à un groupement ou une association est une stratégie indirecte de financement agricole d'ordre social. Les arguments avancés par ceux qui n'ont pas adopté (48,88 %) sont en général le manque de sérieux observé au sein de certaines associations, l'échec des anciens groupements et le découragement suite aux leçons tirées des expériences passées. Bien de raisons sous-tendent par ailleurs le choix des producteurs qui ont opté pour l'appartenance à un groupement ou une association. Au nombre de ces raisons, les plus importants sont la protection de divers intérêts qu'offre cette stratégie, le bénéfice d'appui ou aides financiers, matériels pour le financement des activités agricoles. Les associations peuvent être regroupées en deux groupes à savoir *les associations à caractère financier* et *les associations à caractère professionnel (Planche 3)*.



Planche 3 : Associations à caractère financier (Photo 3.1) à Akimey et un magasin de stockage construit par une association à caractère professionnel à Kpodjvi (Photo 3.2)
Prises de vues : Sodji Angelo, Octobre 2020

✓ *les associations à caractère financier*

Il s'agit de groupe de tontine et des groupements relevant des Institutions de Micro-Finances. Les femmes ont plus d'affinité pour ces genres d'association. C'est par le biais des tontines que les femmes assurent le démarrage ou la consolidation de leurs activités de transformations des produits agricoles.

✓ *Les associations à caractère professionnel*

Ce sont des associations de défense professionnelle et les autres associations (groupes d'entraides : à travers un solide réseau d'entraide, les producteurs s'aident mutuellement dans les opérations culturales ou s'échangent différents matériels agricoles.

- *Diversification des activités*

Le recours à la diversification des activités est l'une des principales stratégies développées par les producteurs ruraux. L'objectif visé est de multiplier leurs sources de revenus car l'amélioration du niveau des revenus faciliterait le financement des activités de production agricoles. La diversification des activités est particulièrement nécessaire aux agriculteurs et aux éleveurs à cause des multiples risques (incertitude sur la production, risques climatiques et économiques, épizooties, etc.) liées à ces différentes activités.



Planche 4 : *Machine pour écraser piments, soja, etc et vendeuse de galettes*
Prises de vues : Sodji, Octobre 2020

L'observation de la **Planche 4** montre qu'une femme agricultrice du nom de Brigitte qui en plus de la production agricole fait aussi du fromage au soja et se sert d'une machine (**Photo 4.1**) pour écraser non seulement la graine de soja mais aussi écrase la tomate, le piment et les épices afin d'arrondir ses revenus. La **Photo 4.2** montre une autre agricultrice qui vend des galettes et de la patate douce au bord de la voie pour arrondir également ses revenus.

- *Épargne sur pied*

L'incompatibilité des produits financiers offerts par les institutions de micro-finances avec les cycles culturales, l'insuffisance des revenus agricoles contraignent les producteurs à échafauder diverses stratégies dans l'optique de disposer des fonds nécessaires à l'exercice des différentes activités de productions agricoles. Au nombre de ces stratégies figure l'épargne sur pied. Il s'agit tout simplement de faire du petit élevage (**Photo 3**) en plus de l'activité principale. L'épargne sur pied est une pratique courante dans les ménages agricoles. Généralement, les producteurs élèvent quelques têtes d'animaux souvent constituées de petits ruminants ou de la volaille, véritables épargnes en nature facilement convertibles en espèces sonnantes et trébuchantes en cas de besoins pressants.



Photo 3 : *Petit élevage de l'agriculteur Gbégnohou*
Prises de vues : Sodji, Octobre 2020

L'observation de la **Photo 10** montre deux moutons appartenant monsieur Gbégnohou qui pour éviter de gaspiller ses fonds et en manquer au moment où il voudra acheter les éléments nécessaires pour sa production agricole achète des animaux qui grandissent. Ces animaux seront vendus en son temps à un prix beaucoup plus élevé.

- *Spéculation*

Le bradage des produits de récolte constitue une stratégie de financement à l'antipode de la spéculation. Tandis 37,8 % de producteurs se débarrassent de leur production à vil prix juste pour satisfaire un besoin pressant d'argent pour le financement de leur activité agricole, 62,2 % préfèrent spéculer sur les prix des produits de récolte. Ces derniers stockent tout ou une partie de leur récolte jusqu'au moment où les prix montent sur le marché (en cas de pénurie ou dans la période de soudure) avant de les vendre. Cette stratégie permet à terme d'augmenter les revenus du producteur qui pourra investir plus d'argent dans la campagne agricole suivante.

III-2. Analyse comparative de la relation entre l'utilisation de chaque stratégie à court terme et les différentes catégories de producteurs

Le para-groupe «Agriculteurs, éleveurs» et l'intra-groupe «Femmes transformatrices, éleveurs» n'influencent pas l'utilisation ou non de la stratégie à court terme, (H0 acceptée). Toutefois, l'extra-groupe «Agriculteurs, femmes transformatrices influence l'utilisation ou non du bradage car la différence entre les femmes transformatrices et les Agriculteurs est significative (H0 rejetée). L'agriculture en elle-même est une activité qui nécessite beaucoup de charges surtout en période de forte activité (pour la rémunération de la main-d'œuvre et l'acquisition des intrants). Les agriculteurs qui ne veulent pas limiter les superficies à emblaver, juste par manque de moyens financiers, bradent en masse leurs stocks restants. L'objectif est de pouvoir recruter assez de main-d'œuvre salariée, pour palier aussi bien à l'insuffisance de la main-d'œuvre familiale culturale, mais également pour tenir dans le calendrier cultural. Cinquante-cinq (55) agriculteurs, 17 éleveurs et 11 femmes transformatrices ont répondu oui à la question relative à l'utilisation ou non de la stratégie «recours au marché parallèle». La différence entre les agriculteurs et les éleveurs puis celle entre les agriculteurs et les femmes transformatrices sont chacune d'elle significative (H0 refusée). Ce qui signifie que le para-groupe «agriculteurs, éleveurs» et l'extra groupe «Agriculteurs, femmes transformatrices» influencent l'utilisation ou non de la dite stratégie tandis que l'intra groupe «femmes transformatrices, éleveurs) n'est pas la cause de la stratégie «recours au marché parallèle» car la différence entre les femmes transformatrices et les

éleveurs (H0 acceptée). L'achat d'intrant dans le marché parallèle permet de minimiser les charges au cas où le producteur a des moyens limités, ou d'obtenir les intrants manquants pour pallier au problème d'insuffisance d'intrants et emblaver des superficies plus vastes afin d'augmenter à terme le revenu agricole à l'issue de la campagne agricole. Les résultats issus du traitement des données démontrent que 61 agriculteurs, 55 éleveurs et 11 femmes transformatrices ont répondu oui à la question relative à l'utilisation ou non de la stratégie « utilisation massive de la main d'œuvre familiale ». Ainsi, la différence entre les agriculteurs et les éleveurs n'est pas significative ($p = 0,690$). Ce qui permet de dire que le para-groupe « agriculteurs, éleveurs » n'est pas la cause de ladite stratégie (H0 acceptée). Dans le même temps, l'extra-groupe « Agriculteurs, femmes transformatrices » et l'intra-groupe « Femmes transformatrices, éleveurs » en sont la cause car la différence entre les agriculteurs et les femmes transformatrices ($p = 0,001$) puis celle entre les femmes transformatrices et les éleveurs sont chacune d'elle significative (H0 refusée). Ce goût prononcé des agriculteurs et des éleveurs à l'utilisation de la main-d'œuvre familiale par rapport aux femmes transformatrices, explique la relation hautement significative entre les catégories d'acteurs agricoles, et le recours massif à la main-d'œuvre familiale culturelle ($p = 0,001$). L'agriculture, mais aussi l'élevage représentent les activités qui nécessitent le plus de main-d'œuvre par rapport à la transformation des produits alimentaires.

L'agriculteur a besoin d'une main-d'œuvre abondante pour les différentes opérations culturales. Le défrichage, le labour, le sarclage, le semis, la récolte sont les activités qui nécessitent le plus de main-d'œuvre. La main-d'œuvre est nécessaire en élevage pour la conduite des animaux au pâturage. En matière de transformation agricole, l'utilisation massive de la main-d'œuvre n'est pas nécessaire, d'ailleurs la femme transformatrice s'occupe dans la plupart des cas, elle seule de ses activités. Elle est aidée accessoirement par ses enfants. Le recours à l'utilisation de la main-d'œuvre familiale pour les opérations culturales peut être aussi considéré comme une stratégie à long terme car certains producteurs prennent beaucoup de femmes ou font beaucoup d'enfants juste dans l'optique de se constituer une main-d'œuvre suffisante pour le futur. L'analyse des données montre que les agriculteurs ont répondu oui à l'utilisation de la stratégie « Usure » à 50 reprises, alors que les éleveurs ont donné cette réponse 33 fois et les femmes transformatrices en ont répondu 66 fois. La différence entre les agriculteurs et les éleveurs (Khi-deux = 1,200, ddl = 1 $p = 0,273$) et celle entre les agriculteurs et les femmes transformatrices ne sont donc pas significative. Ce qui permet de dire que le para-groupe « Agriculteurs, Eleveurs » et l'extra-groupe « Agriculteurs, Femmes transformatrices » ne sont pas la cause de la dite stratégie de financement (H0 acceptée). Contrairement à ces deux groupes, l'intra-groupe

« Femmes transformatrices, Eleveurs » est la cause de la stratégie usure car la différence entre les femmes transformatrices et les éleveurs est significative (Khi-deux = 5,000, ddl = 1 p = 0,025) (H0 refusée). Les femmes transformatrices utilisent à 80 % l'usure. Cet état de chose s'explique par le manque criard de moyens financiers des femmes transformatrices pour exécuter convenablement leurs activités de transformation. Ces dernières sont obligées d'aller « acheter de l'argent » pour payer plus tard avec des intérêts dépassant les normes.

III-3. Analyse comparative des stratégies à moyen et à long terme et les différentes catégories de producteurs

Le para-groupe «Agriculture, élevage» et l'intra-groupe «Femmes transformatrices, éleveurs » influencent l'utilisation ou non de ladite stratégie. Ainsi l'hypothèse nulle qui stipule qu'il n'y a pas de différence est rejetée (H1 est vraie). Dans le même temps, la différence n'est pas significative d'abord entre les agriculteurs et les femmes transformatrices pour respectivement l'appartenance à un groupement (Khi-deux = 1,292, ddl = 1, p = 0,256) ; la diversification des activités (Khi-deux = 0,186, ddl = 1, p = 0,666) ; l'épargne sur pied (Khi-deux = 0,000, ddl = 1, p = 1,000) et la spéculation (Khi-deux = 0,144, ddl = 1, p = 0,705) ; ensuite entre les agriculteurs et les éleveurs pour respectivement la diversification des activités (Khi-deux = 0,240, ddl = 1, p = 0,624) ; l'épargne sur pied (Khi-deux = 0,159, ddl = 1, p = 0,690) et la spéculation (Khi-deux = 0,000, ddl = 1, p = 1,000) enfin entre les femmes transformatrices et les éleveurs pour respectivement la diversification des activités (Khi-deux = 0,833, ddl = 1, p = 0,361) ; l'épargne sur pied (Khi-deux = 0,159, ddl = 1, p = 0,690) et la spéculation (Khi-deux = 0,144, ddl = 1, p = 0,705). En tout état de cause, l'hypothèse nulle est acceptée (H1 est fausse).

III-4. Élaboration d'outils de financement de l'entrepreneuriat agricole

La *Figure 2* montre l'ensemble d'outils de financement adéquat de l'entreprise agricole.

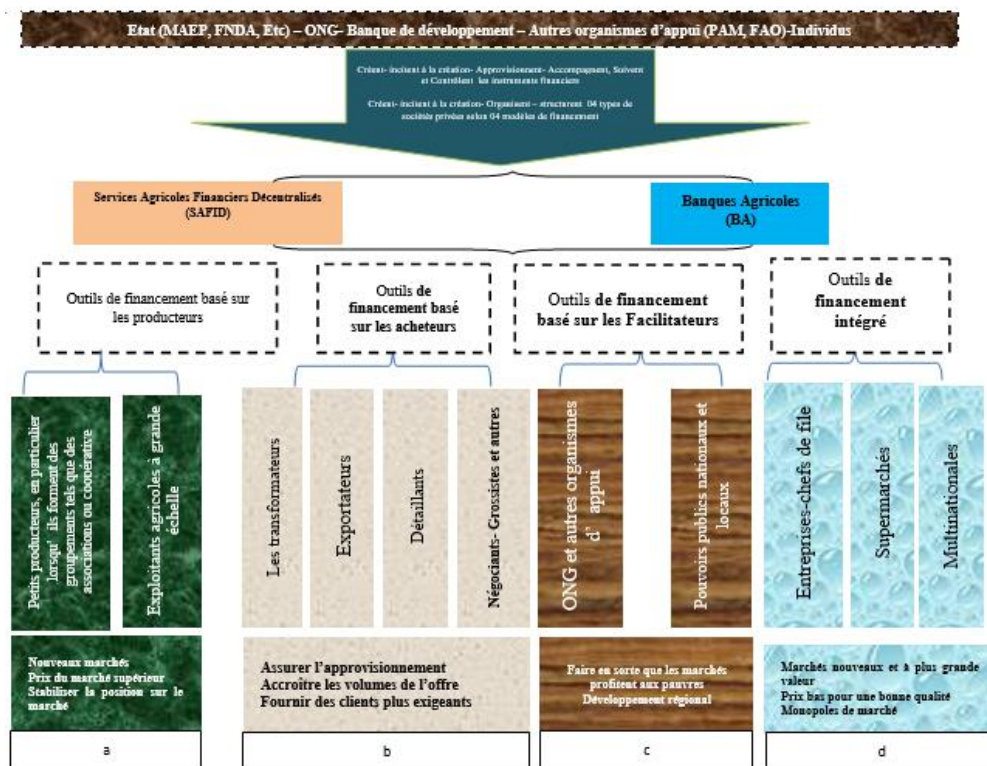


Figure 2 : Outils de financement systémique de l'entrepreneuriat agricole
Sources : Conception, Sodji Angelo, Juin 2021

L'analyse de la **Figure 2** montre que deux autres outils de financement de l'entreprise agricole sont élaborés. Il s'agit de l'outil de financement pour les facilitateurs (c) et de l'outil de financement intégré (d). L'outil de financement pour les facilitateurs est fondé sur l'appui apporté par des organismes de développement (gouvernementaux ou non), en vertu de leur mandat social, pour promouvoir les Chaines de Valeurs intégrant les agriculteurs et entreprises agricoles de petite taille. Ces organismes vont faire en sorte que les marchés profitent aux petits producteurs. L'outil de financement intégré est le quatrième qui ne se limite pas à relier les producteurs aux autres acteurs de la chaîne, mais intègre aussi beaucoup d'entre eux à travers la propriété et/ou une relation contractuelle formelle. L'intégration verticale complète réalisée par les supermarchés est un exemple classique de ce type d'outil. À titre d'exemple, on peut également citer les modèles de services intégrés menés soit par une entité financière soit par un organisme de facilitation.

IV - DISCUSSION

Les différents acteurs dans le département du Couffo au Sud-Ouest du Bénin ont opté pour les stratégies endogènes de financement agricole même si certaines catégories utilisent les unes plus que les autres. Après avoir évoqué les problèmes de mauvaises organisations et de gestion de la filière coton (exemple de la campagne cotonnière 2006-2007), lesquels problèmes affectent négativement non seulement le revenu des paysans mais aussi les ressources de l'Etat, [4] déplore la peine ou l'échec des différentes politiques de promotions de crédits agricoles mises en place pour palier à la baisse des revenus des ruraux. Pour lui, l'autofinancement constitue une stratégie particulière en plus des autres stratégies de financement développées par les producteurs ruraux. Il apparaît donc clair que l'option faite par les acteurs à la base d'utiliser les stratégies endogènes n'est pas libre et a assurément des effets aussi bien sur leur économie que sur leur rendement. Elle découle des nombreuses difficultés qu'ils éprouvent avant de bénéficier de prêts ou de subvention. C'est pourquoi, il est évident de définir nécessairement un cadre optimal de financement des activités de production agricole en s'appuyant sur les leçons tirées des expériences en cours, et en utilisant au mieux les innovations institutionnelles récentes en la matière [12].

Des efforts ont été faits dans ce domaine dans la sous région Ouest-Africaine car la nécessité d'accroître la productivité agricole, de l'adapter aux exigences de l'économie de marché et d'améliorer le niveau de vie des producteurs agricoles exige la mise au point et l'adoption d'innovations au niveau de tous les maillons des filières agricoles (production, stockage, transformation, et commercialisation). Ces innovations ne peuvent se diffuser dans le système agricole qu'avec la mise en place d'un financement diversifié et adapté aux besoins des producteurs agricoles, car le plus souvent, leur seule capacité d'autofinancement ne suffit pas. Or, l'accès limité des agriculteurs aux services financiers constitue l'une des contraintes majeures du développement agricole au Bénin [16]. Le warrantage est vu comme une solution au problème de financement des agriculteurs et particulièrement des petits agriculteurs qui sont plus nombreux. Il faut reconnaître que cette stratégie institutionnelle qui semble résoudre les difficultés des banques classiques dans l'octroi de crédit aux agriculteurs, présente de nombreux avantages qui ne cachent pas les insuffisances à remédier. Il permet au producteur au Niger et au Burundi d'avoir accès au crédit, d'augmenter la capacité de financement de la campagne agricole et de mieux valoriser sa production [14, 15]. En d'autres mots, une auto garantie du stock, l'opportunité pour mieux vendre sa production ; la valorisation de l'utilisation des intrants sans altérer le maigre budget du ménage et l'augmentation des revenus grâce à la diversification des Activités Génératrices de Revenus (AGR).

V - CONCLUSION

L'étude révèle que les producteurs ruraux mettent en œuvre des stratégies multiples et multiformes pour le financement de leurs activités de productions agricoles. Malgré leur grande diversité, ces différentes stratégies peuvent être rangées en deux grands groupes : les stratégies permettant le financement agricole à court terme, et les stratégies à moyen ou à long terme. Mais beaucoup d'autres stratégies sont employées au niveau rural par les producteurs, la liste des stratégies étudiées dans n'est pas exhaustive et ne peut pas l'être. Car d'expériences en expériences, les producteurs découvrent ou élaborent des stratégies nouvelles pour le financement de leurs activités de production. Les stratégies de court terme, développées par les producteurs ruraux, visent la satisfaction de besoins de financement ponctuels tels que la rémunération de la main-d'œuvre, le paiement des frais de vaccination, etc. Le bradage des produits de récoltes, l'achat à crédit ou le recours au marché parallèle, ou encore l'utilisation de la main d'œuvre familiale culturelle appartiennent à cette première catégorie de stratégie. L'appartenance à une association ou un groupe, la diversification des activités, l'épargne sur pied, la pratique de spéculation sur les produits de récoltes ou les animaux d'élevage constituent les principales stratégies à moyen et à long terme. Les producteurs qui adoptent ces stratégies visent à terme une augmentation de leur revenu global afin de mieux faire face aux énormes charges liées aux différentes activités de production agricoles. Le test d'indépendance de Khi-deux a permis d'analyser les relations entre les différentes stratégies et les catégories d'acteurs agricoles au seuil de 5 %. Il n'y a pas de relation hautement significative entre les catégories de producteurs agricoles et les stratégies comme : diversification des activités, épargne sur pied et spéculation.

Ce qui permet de conclure que l'utilisation de ses stratégies ne varie pas suivant, les Agriculteurs, les femmes transformatrices et les éleveurs. Cependant les producteurs combinent plusieurs stratégies, pour obtenir une stratégie plus complexe et beaucoup plus efficace, afin d'atteindre leur objectif majeur d'appui financier à leurs activités agricoles. La combinaison des stratégies est fonction des capacités de financement des producteurs et des résultats qu'ils souhaitent atteindre à la fin de la campagne agricole en cours. Même si l'efficacité de certaines de ses stratégies reste encore à démontrer, la prise en compte de ces stratégies est nécessaire pour l'élaboration des politiques de développement ou des initiatives visant l'éradication de la pauvreté. Il convient aussi que d'autres études soit menées pour évaluer l'impact réel de chaque stratégie sur le niveau du revenu et la satisfaction des besoins en financement agricole à la base. Ces différentes études permettront de proposer des améliorations à la mise en œuvre des différentes stratégies endogènes. La diversité de stratégies de financement, assortie d'une forte diversité des contraintes, varie en fonction des contextes agro-économiques, des systèmes de productions agricoles plus ou moins diversifiés et intensifs, des systèmes d'activités des ménages, de leur degré d'insertion dans le marché.

RÉFÉRENCES

- [1] - PNUD, Rapport sur le développement humain. Le financement du développement humain. Cotonou, UNDP, (2003) 92 p.
- [2] - N. AHO et D. KOSSOU, Précis de l'agriculture tropicale : Bases et éléments d'application. Les éditions du flamboyants, (1997) 364 p.
- [3] - L. OLOUKOÏ, G. F. AMOUSSOUGA, D. ACCLASSATO and F. CHABOSSOU, Financement de l'agriculture à hauteur de 10 % du budget national selon les accords de Maputo : quel impact sur le niveau de pauvreté des ménages en milieu rural au Bénin ? The 4th International Conference of the African Association of Agricultural Economists, Hammamet, Tunisia, (2013) 19 p.
- [4] - V. R. H. ALINGO, Stratégies de financement des activités agricoles développées par les producteurs dans la commune de Gogounou, thèse pour l'obtention du diplôme d'ingénieur agronome option : économie et sociologie rurales, Université de Parakou, (2008) 117 p.
- [5] - M. K. Z. KODJO et al, Étude de cas sur le financement des agriculteurs et agricultrices urbains de Cotonou (Bénin), Centre de Recherches pour le Développement International (CRDI), (2007) 109 p.
- [6] - Y. C. NDIONE, Impact des politiques agricoles sur la sécurité alimentaire au Sénégal, Mémoire de maîtrise, université cheikh Anta diop de Dakar, faculté des sciences économiques et de gestion, option : analyse et politique économiques, (2010) 68 p.
- [7] - B. WAMPFLER, Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de microfinance ? Techniques financières et développement, (2000) 61 - 62 p.
- [8] - M. C. ALLAGBE, M. K. KODJO, A. MATTHESS et A. C. GOGAN, Priorités de financement et systèmes de crédit-épargne performants pour le développement agricole des régions Sud et Centre du Bénin. Programme Régional Sud-Centre-Projet 3/INRAB/MAEP, (2004) 77 p.
- [9] - BCEAO-Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest : Cellule de la Micro finance, Annuaire statistique des IMF. Version provisoire, (2005) 207p.
- [10] - M. ZELLER, Le rôle des services financiers ruraux dans le seuil de l'insécurité alimentaire in agriculture plus développement rural. Vol., N°2 (1999) 25 p.
- [11] - B. HEGBE, End to end financing in the agriculture and live stock sector. Communication présentée à la Conférence internationale Asie, (2007) 13 p.
- [12] - COMLAN HERVE SOSSOU, Financement de l'agriculture au Bénin : stratégies de gestion et d'adaptation des exploitations agricoles, Dissertation originale présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en sciences agronomiques et ingénierie biologique, communauté française de Belgique, université de Liège – Gembloux agro-biotech, (2015) 199 p.
- [13] - INSAE, Cahier des villages et quartiers de ville du département du Couffo (RGPH-4, 2013), (2016) 34 p.
- [14] - SANI BOUBAKAR, L'expérience du warrantage au Niger. Projet intrants FAO, Atelier N°2 colloque microfinance pour l'agriculture dans les pays en développement, (Déc. 2007) 14 diapos

- [15] - JEAN NDIMUBANDI, Rapport de mission : Evaluation du projet de facilitation sur le warrantage. Bujumbura, (Fév. 2010) 29 p.
- [16] - MAXIMIN K. Z. KODJO, ERICK H. ABIASSI, MARCELLIN C. ALLAGBE, Le Financement de l'Agriculture Béninoise dans un Contexte de Libéralisation : Contribution de la Micro Finance, Cahier de Recherche ELIFID 03-5, Copyright. Organisation internationale du travail, ISBN, (2003) 51 p.