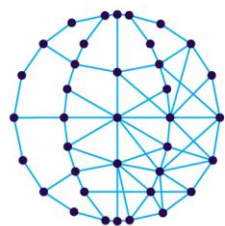




Le pouvoir d'agir des coopératives
Textes choisis de l'appel international d'articles scientifiques

LA MICROFINANCE DANS LE DYNAMISME DE L'AGRO-BUSINESS : UNE ANALYSE DES MICRO- PRODUCTEURS FEMININS DE LA CASAMANCE

Ndiouma NDOUR, Melyan MENDY, Ngor NDOUR, Cheikh Oumar BALDE



QUÉBEC SOMMET
2016 INTERNATIONAL
DES COOPÉRATIVES

Résumé

Dans les pays en développement, les femmes sont responsables des activités génératrices de revenus : agriculture, pêche et artisanat. Au Sénégal, elles sont très présentes dans la sphère socio-économique via les groupements d'intérêt économique (GIE), coopératives et diverses formes d'association. Toutefois, ces activités connaissent un problème de financement par les banques classiques, d'où l'implication des institutions de microfinancement (IMF) dans le secteur agroalimentaire, composé des exploitations, y compris les petites, qui commercialisent leurs productions ou achètent des intrants. Cette étude s'intéresse à l'implication des IMF dans la valorisation de la chaîne de valeur. Elle est novatrice dans la mesure où elle fait appel à une approche méthodologique exploratoire basée sur l'entretien et l'administration d'un questionnaire. Cette démarche a permis de structurer les données en dimensions qualitative et quantitative et de créer une base de données primaire qui prend en compte toutes les variables relatives aux déterminants des activités de production, de transformation et de commercialisation des GIE de la sous-région. Nos hypothèses ont permis de confirmer ou d'infirmer nos questionnements et de formuler des recommandations à l'endroit des GIE et des acteurs d'aide au développement (états, ONG, Banque Mondiale et autres institutions).

Mots clés : microcrédit, entrepreneuriat féminin, microfinancement

Abstract

In developing countries, women are responsible for revenue-generating activities: agriculture, fishing and craft trades. In Senegal, they are present in the socio-economic sphere through economic interest groupings (EIG), cooperatives, and other forms of association. Nonetheless, these activities face financial challenges with conventional banks, which explains involvement of microfinance institutions (MFI) within agribusiness, which is comprised of the companies—including the smaller ones—that sell their production or purchase supplies. This study looks at the implication of MFIs in bringing value to the value chain. It is original in that it uses an exploratory methodology based on interviews and a survey. This approach has enabled us to structure the data into qualitative and quantitative dimensions and create a primary database that takes into account all the variables relative to the determinants of production, processing and commercial activities of EIGs in this sub-region. Our hypotheses allowed us to confirm or infirm our questions and formulate recommendations toward EIGs and the actors that play a role in supporting development (states, NGOs, World Bank, and other institutions).

Resumen

En los países en desarrollo, las mujeres son responsables de las actividades que generan ingresos: la agricultura, la pesca y las artesanías. En Senegal, están muy presentes en la esfera socioeconómica mediante agrupaciones de interés económico (GIE, por sus siglas en francés), cooperativas y diversas formas de asociación. De todas maneras, estas actividades se encuentran con un problema de financiación a través de la banca convencional; de allí, la participación de las instituciones de microfinanciación (en francés, IMF) del sector agroalimentario, formado por operaciones, incluso las pequeñas, que comercializan sus productos o compran insumos. Este estudio analiza la participación de las IMF en la valoración de la cadena de valor. Se trata de un estudio novedoso en cuanto utiliza un enfoque metodológico exploratorio basado sobre entrevistas y la administración de un cuestionario. Esta iniciativa ha permitido estructurar los datos en dimensiones cualitativas y cuantitativas y crear una base de datos primaria que toma en cuenta

todas las variables relativas a los factores determinantes de las actividades de producción, de transformación y de comercialización de las GIE de la subregión. Nuestras hipótesis han permitido confirmar o rectificar nuestros interrogantes y formular recomendaciones respecto de las GIE y de los agentes de asistencia al desarrollo (estados, ONG, Banco Mundial y otras instituciones).

Introduction

L'accès des exploitations familiales et groupements d'intérêt économique (GIE) à des services financiers adaptés à leurs activités de production pose un défi qui interpelle les organisations non gouvernementales et les états. (Wampfler, 2008). En Afrique subsaharienne en particulier, la hausse des prix des denrées résultant des effets de la crise économique et financière des années 2007 à 2009 a tiré la sonnette d'alarme, rappelant l'importance du secteur agricole. Plusieurs raisons militent en sa faveur compte tenu des objectifs du millénaire pour le développement (OCDE, 2005). La volonté de réduire l'insécurité alimentaire et la pauvreté justifie l'intérêt d'un partenariat entre le secteur agricole et la microfinance. Cette association entraîne une mutation institutionnelle et un accès élargi des GIE au microcrédit, d'où le concept agroalimentaire, lequel renvoie aux exploitants qui consomment ou commercialisent leurs productions. Dans ce cas particulier, l'étude porte sur les petites exploitations agricoles et forestières détenues par les femmes et regroupées autour d'un GIE. Les activités de production comprennent principalement la transformation des fruits et légumes par des procédés modernes comme le séchage industriel, l'emballage, etc.

Dans la région de la Casamance, on s'accorde à reconnaître les potentialités de celle-ci en termes de produits agricoles et forestiers. Ce patrimoine est à l'origine de l'implication notable des groupements féminins dans la production, le stockage et la commercialisation des produits agricoles (fruits, légumes, céréales) et des produits forestiers (bois, fruits sauvages, miel, noix d'acajou, plantes médicinales). Dès lors, l'agriculture familiale, en se modernisant, passe par le regroupement des femmes autour de groupements d'intérêt économique, ce qui permet d'amplifier la productivité à travers les associations familiales, culturelles et religieuses. De ce fait, le potentiel de main d'œuvre associé à celui des terres agricoles nécessite des ressources financières externes pour soutenir la production. Ainsi, les institutions de microfinance, dans le cadre d'un partenariat stratégique, fournissent les fonds nécessaires aux activités des GIE. Dans ce partenariat, l'État et les organismes d'aide au développement jouent le rôle de garant afin de faciliter le financement de toute la chaîne de production. La question est donc de savoir si la microfinance permet de dynamiser le secteur agroalimentaire porté par les femmes au sein des GIE.

Cette étude se propose d'étudier en premier lieu les relations entre l'agroalimentaire et le développement financier et, en deuxième lieu, de déceler le degré d'implication de la microfinance dans la chaîne de valeur des GIE (Haubrich, 1989 ; Labie, 1996). Les questions spécifiques que nous posons sont donc les suivantes : Les GIE disposent-elles d'une chaîne de valeur efficace ? L'accès au microcrédit permet-il de rentabiliser celle-ci ?

Dans les économies en développement, nombre de recherches ont tenté d'apporter des réponses aux rapports de partenariat entre la microfinance et le secteur agroalimentaire (Lelart, 1996 ; Gentil et Servet 2002 ; Lanha 2002 ; Guérin 1999). La première section de cette étude analyse les relations entre la microfinance, la chaîne de valeur et l'activité agroalimentaire féminine. À la deuxième section, la méthodologie décrite porte sur une analyse de classification des variables de la chaîne de valeur pour en faire ressortir des modèles d'affaires. Enfin, en troisième section, la

discussion porte sur les résultats qui ont permis de confirmer ou d'infirmer les hypothèses de l'étude.

La Microfinance dans la valorisation de la chaîne de valeur du secteur agroalimentaire

Cette section est consacrée d'une part à l'analyse théorique de l'impact du microfinancement sur l'agroalimentaire à travers la valorisation de la chaîne de valeur, d'autre part à la présentation du contexte agroalimentaire des femmes dans la région de la Casamance.

Développement financier, chaîne de valeur et agroalimentaire

Dans les économies de l'Afrique subsaharienne, une réorganisation méthodologique de la microfinance vise à mettre en place un système d'intermédiation financière qui offre des services d'épargne, d'assurance et de microcrédit aux petites et moyennes entreprises (PME) (Cornée, 2006; Ndour, 2013). Cette démarche contribue à rentabiliser l'entrepreneuriat, d'une part, et à améliorer le niveau de vie des ménages d'autre part (Morduch, 2000). Cette situation a fait apparaître deux changements majeurs dans la structuration des IMF : l'apparition d'institutions de microfinance réglementées, au statut de société anonyme, qui s'inscrivent dans une logique de marché, lesquelles, en finançant les microentreprises, cherchent à rentabiliser les fonds octroyés (Dornbush et Reynoso, 1989) ; des institutions de microfinance au statut d'ONG s'inscrivent dans une logique d'aide et d'appui financier à travers les subventions octroyées aux microentreprises.

L'une des innovations notables de la microfinance par rapport aux banques classiques est la souplesse des garanties. Dans le secteur agricole, cette souplesse procure des avantages aux agriculteurs, surtout dans le cadre des activités culturelles de subsistance. En effet, dans les économies subsahariennes, l'agriculture est calquée sur les activités de subsistance, dont le fonctionnement est dicté par les facteurs sociaux, culturels et religieux. L'objectif principal est la satisfaction des besoins primaires. La constitution d'une épargne en nature (capital productif), en général ou en numéraire (capital financier), en particulier, permet juste de se prémunir contre les imprévus de pénurie alimentaire (Copestake, Bhalotra et Johnson, 2001). Toutefois, dans le cas de cette étude, nous nous intéressons à l'impact du microfinancement dans sa généralité sur le développement des activités agricoles. En partant de la théorie du développement financier en Afrique subsaharienne, les auteurs comme Lelart (2000); Wampfler (2003) et Guérin (1999) ont mis l'accent sur la contribution des coopératives d'épargne et de crédit à la croissance économique. Les agriculteurs en partenariat avec les institutions de microfinance (IMF) bénéficient de la souplesse des conditions de financement.

Ce partenariat nécessite, de la part des agriculteurs, une structuration bien élaborée de la chaîne de valeur. De plus, le rétablissement d'un climat de confiance entre les parties assurées des relations de long terme et un remboursement constant des prêts consentis (Tiffen, 2006). Le concept de chaîne de valeur permet d'intégrer les différents acteurs intervenant dans la production, la transformation et la commercialisation agricoles. Il permet de définir les différents rôles des acteurs et, en même temps, la portée et les buts des relations qui peuvent s'établir entre les bailleurs de fonds. L'intégration de la chaîne de valeur à tous les niveaux du cycle de production passe par l'innovation technologique, relationnelle et financière. La modernisation des outils agricoles et les accords de partenariat entre producteurs, fournisseurs et consommateurs accroît la valeur ajoutée et les ressources financières.

Selon Miller et Jones(2013), le financement de la chaîne de valeur offre des opportunités d'amélioration des rendements, les remboursements des microcrédits octroyés permettant de consolider les liens commerciaux entre les acteurs. Ces opportunités que procure le microfinancement sont influencées par le contexte socioculturel et le modèle économique social et solidaire qui régit les producteurs, le marché et les consommateurs. Cette solidarité et cette sociabilité sont plus marquées dans les GIE réunissant des femmes et dont l'objectif est d'assurer une production de subsistance (Grifo et Forget, 2013). Sous cet angle, la nature du financement diffère selon qu'il est accordé comme soutien aux activités génératrices de revenu de subsistance ou aux activités nécessitant un rendement. Par ailleurs, la dimension des motivations sociales (subsistance) et financières (rentabilité) oriente les politiques de financement des IMF. Selon Nyoro(2007), en Afrique les GIE sont plus motivés par le désir de développer des marchés d'échange culturel et social que par un marché purement commercial axé sur la rentabilité financière. La configuration de la chaîne de valeur dans ce cas de figure, dans certaines zones géographiques, est déterminée par des alliances socioculturelles centrées sur l'échange des biens ou le troc. Dans ces cas, le financement a une vocation de subvention d'aide au développement visant la réduction de la pauvreté (Boucher et Guiringer, 2007). Des auteurs tels qu'Anderson, Locker et Nugent (2002) et Basu et Palazzo(2008) ont montré l'interdépendance entre la microfinance et le développement agroalimentaire. Pour ces derniers, le comportement des consommateurs par rapport à une offre de production plus raffinée encourage les innovations en techniques commerciales et marketing. Le renforcement des compétences et des connaissances par la formation et la recherche de valeur ajoutée significative accroît les investissements en équipements.

Dans le contexte sénégalais en général, les activités agricoles génératrices de revenus contribuent à l'amélioration du niveau de vie des populations, ce qui justifie leur présence notable dans les zones en reconstruction telle que Casamance.

Le contexte agroalimentaire dans la région de la Casamance

Cette région présente un fort potentiel de productivité agricole. La présence des GIE féminines autour des activités agricoles est accentuée par les politiques étatiques d'aide au développement. Afin de stimuler la production agricole et forestière, des initiatives financières ont été mises en place pour accompagner les producteurs. Ces dispositions ont pour objectif de rentabiliser le secteur tout en améliorant le niveau de vie des producteurs grâce aux revenus générés. Toutefois, les GIE manquent de ressources financières durables pour s'assurer d'un fonds de roulement destiné à couvrir les activités d'approvisionnement jusqu'à l'écoulement des produits. L'estimation des coûts d'exploitation et l'identification des besoins de financement nécessaires aux investissements sont assurées en amont et aval du processus de production par les IMF. Ce consensus est tributaire des accords de partenariat qui régissent les IMF et les GIE afin de valoriser la production, la transformation et la commercialisation des activités agricoles et forestières de la région.

Ces alliances stratégiques permettent aux IMF d'élargir leur portefeuille de clients et offre un fort potentiel de croissance. De leur côté, les GIE se verront dotés d'un pouvoir financier leur assurant tout le cycle de production. En moyenne, la durée de vie des GIE est de 10 ans, ce qui s'explique par un manque de compétitivité et de moyens financiers pour produire, stocker et vendre. Ces variables restent corrélées aux pratiques de commercialisation et de marketing, ce qui prouve à

nouveau l'importance de la production de subsistance dans ce secteur. Dans certains cas, les programmes d'aide au développement ont permis d'améliorer la position sociale des femmes, dont l'opinion et le pouvoir décisionnel acquièrent plus de poids et d'influence dans la famille et la communauté. Leur satisfaction d'appartenance à un groupement féminin exprime un indicateur de valorisation de leurs acquis entrepreneuriaux.

En général, grâce aux revenus de production, les femmes voient leurs compétences en affaires comme un signe de respect dans la société au même titre que les hommes pour la gestion familiale (Anna, Chandler, Jansen et Mero, 2000). Certaines IMF estiment que les femmes remboursent mieux le crédit que les hommes. Au-delà des difficultés méthodologiques pour mesurer l'effet du microcrédit, précisons qu'il correspond à l'acquisition d'un droit de parole et d'une reconnaissance sociale. En ce sens, le degré d'intégration du microfinancement est considéré comme un vecteur d'intégration de la femme aux affaires de la communauté. Une analyse de la littérature sur la microfinance montre néanmoins qu'il n'existe pas d'unanimité au sujet de l'encapacitation (empowerment), ces aspects concrets devant être définis selon le contexte culturel spécifique (Calvi-Reveyron, 2000).

Dans la région de la Casamance, on observe que peu de femmes deviennent réellement entrepreneure, au bout d'un certain temps d'apprentissage, d'observation et de formation. Ces formations entrent dans le cadre du partenariat avec les IMF, qui les familiarisent avec les techniques de gestion de la trésorerie et de comptabilité pour rentabiliser les crédits. Cette situation correspond à la période de stabilisation des conflits et à l'arrivée de vastes programmes d'aide au développement local dans la sous-région, d'où l'importance des activités agricoles et forestières pour la pérennité du développement. Cependant, bien que de nombreux groupements ne disposent pas de revenus soutenus pour couvrir leurs charges d'exploitation, le soutien des IMF reste le principal espoir pour financer la chaîne de valeur. Une analyse des différentes phases de cette dernière nous permettra de procéder à une classification des GIE suivant les modèles d'affaires sociales et financières.

Démarche méthodologique et analyse des résultats

Démarche méthodologique

Cette section est consacrée à la démarche méthodologique, à l'échantillonnage et au choix des variables de l'étude.

Méthodologie et hypothèses de recherche : L'étude est de type mixte, puisqu'elle allie une approche qualitative et une approche quantitative dans une logique exploratoire et inductive. La démarche qualitative a permis, à travers un questionnaire, de procéder à une description de la chaîne de valeur des GIE. Ce questionnaire a été adressé aux membres de chaque GIE, qui devaient répondre à tout au plus 47 questions. Sur 250 GIE ciblés, 137 ont été retenus compte tenu de leur positionnement géographique et du poids des activités de production. Sur cette base, une description statistique décrit le contexte d'évolution des GIE à travers leurs politiques de production, de commercialisation et de stratégies marketing. En revanche, la démarche quantitative a permis de procéder à une classification des GIE suivant les variables qui déterminent la chaîne de valeur. Le chiffre d'affaires représente ici la variable dépendante dans la mesure où il est un revenu pour les GIE. Sur cette base un modèle économétrique a été élaboré afin de déterminer les facteurs significatifs de la chaîne de valeur. Ces deux approches ont permis de cerner la problématique axée

sur l'identification des déterminants de la chaîne de valeur et de l'influence des IMF dans le secteur agroalimentaire.

Les hypothèses d'analyse que nous avons proposées sont les suivantes :

1. H1 : La tenue d'une comptabilité améliore les activités d'achat et de vente.
2. H2 : Le financement des IMF améliore la productivité des GIE.
3. H3 : Le fonds de roulement et les fonds propres favorisent un approvisionnement en continu.
4. H4 : La proximité des IMF et le partenariat avec les ONG contribuent à la viabilité des activités.
5. H5 : La formation des membres des GIE valorise leur culture d'entreprise.

La vérification de ces hypothèses sur le terrain, sur la base des techniques statistiques et économétriques comme la régression linéaire, nous a permis d'identifier les facteurs déterminants de la chaîne de valeur. Ce faisant, nous avons décelé les problèmes, proposé des solutions et formulé des recommandations à l'endroit des GIE, de la population locale, des collectivités et des ONG participant à la reconstruction socio-économique de la région. L'analyse des hypothèses est basée sur un échantillonnage de 105 GIE s'activant à la production et la commercialisation des produits agricoles et forestiers.

Échantillonnage : La région de Ziguinchor compte plus de 1500 micro-entrepreneurs et GIE actifs dans la production et la commercialisation des produits agricoles et forestiers. Toutefois, pas plus de 500 GIE sont répertoriés en fonction de leurs activités, âges, compositions, etc. Ainsi, nous avons obtenu un échantillon de 137 GIE, soit 35 % de la population totale, dont on estime disposer de l'information fiable en fonction des objectifs de l'étude. Les groupes de réflexion (focus groups) organisés avec les responsables de GIE ont permis de réorienter le questionnaire. De plus, le Comité régional de solidarité des femmes pour la paix en Casamance (CRSFPC/USOFORAL) nous a beaucoup aidés dans le ciblage des zones de résidence des GIE, l'administration des questionnaires et les entretiens avec les responsables de GIE. Le questionnaire a été formulé à l'endroit des producteurs (les GIE) et des consommateurs (la clientèle). Au niveau des producteurs ou GIE, le questionnaire administré auprès des 137 GIE sur le terrain se composait de 47 questions.

Méthodes et techniques d'analyse : Nous avons utilisé les méthodes de statistique descriptive et d'économétrie des variables qualitatives et/ou quantitatives pour mieux apprécier les causes réelles de la problématique étudiée en termes de variable significative par rapport au contexte de commercialisation des produits forestiers et agricoles dans la sous-région. Les logiciels tels que XL-STAT-Pro, SPSS et EVIEWS-4 ont permis de codifier les variables et d'élaborer des tableaux d'analyse. Les statistiques descriptives ont d'abord permis d'appréhender le contexte organisationnel, financier et commercial des GIE. Nous avons ainsi pu identifier les manquements en termes de politiques commerciales d'un GIE à un autre et les politiques financières et marketing à mettre en œuvre pour améliorer les activités agricoles et forestières. Ensuite, les techniques d'économétrie axées sur la régression linéaire multiple et l'analyse de regroupement ou de classification (clustering) ont permis de spécifier les obstacles liés à la chaîne de valeur.

Analyse des données du terrain

Dans un premier temps, nous avons analysé les statistiques relevant des données qualitatives secondaires qui résultent des données primaires recueillies sur le terrain (annexe 1, 2, 3). Ces

dernières fournissent des informations sur la situation globale des GIE relativement à la chaîne de valeur. Elles concernent la production, la transformation et la commercialisation de produits agricoles et forestiers. En fonction de leur pouvoir financier, la plupart des GIE tiennent une comptabilité journalière, ce qui permet d'enregistrer les activités d'achat et de vente dans un journal de caisse. Le reporting des opérations comptables ne se fait pas en continu et il n'existe pas à leur niveau un système d'archivage des opérations enregistrées dans le long terme. Cet état de fait constitue un obstacle à l'évaluation dynamique des activités d'achat, de production et de vente. La valorisation de la chaîne de production en termes de rentabilité financière des GIE dépendrait considérablement de la proximité géographique des IMF. Nous jugeons que la distance séparant l'IMF du site de production peut influencer positivement ou négativement le comportement des GIE de même que les modalités de souscription aux crédits. La proximité favorise le développement des relations de long terme et la mise à jour d'un système de monitoring, ainsi que le remboursement des crédits. Mais, l'étude montre que la majorité des GIE se trouve dans les villages compte tenu de la disponibilité des terres arables, ce qui n'est pas le cas dans les villes. À l'inverse, les agences de crédit se trouvent dans les villes où se trouve une clientèle disposant d'un revenu constant. De même, les membres des GIE ignorent souvent les avantages de financement que pourraient leur procurer les IMF, ce qui est imputable à un manque de culture d'entreprise. Les activités de transformation des fruits, des légumes et des céréales nécessitent un fonds de roulement soutenu dont sont dépourvus ces GIE. Cela illustre les manquements notés tout au long de la chaîne de valeur qui pénalisent les rendements de la production.

Dans un deuxième temps, en ce qui a trait à l'analyse quantitative des données, nous avons procédé d'abord par une analyse de regroupement des GIE en fonction des variables de la chaîne de valeur, pour ensuite en faire ressortir des modèles d'affaires qui permettront d'appréhender les obstacles liés à la commercialisation des produits. L'analyse de regroupement (ou classification) est élaborée sur la base de quinze zones comprenant chacune sept GIE (annexes 4 et 5). Les résultats de l'analyse montrent qu'il existe trois groupes de GIE qui s'identifient à des modèles d'affaires susceptibles d'influencer les activités productives.

Le premier modèle illustre un comportement de dépendance financière des GIE tout au long du processus de production, de transformation et de commercialisation. Il démontre le manque de ressources durables de certaines GIE pour assurer les activités d'approvisionnement. D'où l'intérêt de la promotion des partenariats financiers avec les IMF initiés en amont par les ONG et les collectivités locales. Ce partenariat est accentué par l'offre de subvention afin de soutenir les activités génératrices de revenus. La viabilité financière et la rentabilité des activités dépendront dans une large mesure de la constance des capitaux propres.

Le deuxième modèle illustre l'impact de la variabilité des sources d'approvisionnement pour assurer le cycle de production. La périodicité de la maturité des fruits et légumes entraînent une fluctuation des prix. Les agriculteurs utilisent des matières premières qui, dans une large mesure, dépendent de facteurs incontrôlables comme la pluviométrie, les catastrophes naturelles, etc., qui influent sur les coûts de production et, par conséquent, sur les prix de vente et la valeur ajoutée.

Le troisième modèle illustre le besoin en fonds de roulement par rapport aux activités commerciales, principal obstacle des GIE. Au regard des garanties faibles, les IMF sont réticentes à octroyer du crédit pour défaut de solvabilité. La disponibilité d'un fonds de roulement assurerait pourtant une continuité du cycle de production et une pérennisation des activités agricoles. La majorité des GIE dépendent des aides en nature (équipement et matériel) ou en numéraire (fonds financiers) des ONG et des subventions des états. Ces bailleurs de fonds contribuent à la

lutte contre la pauvreté en améliorant le pouvoir d'achat, la santé et l'éducation des populations cibles. Dans certaines zones, les GIE pourraient améliorer leur productivité en disposant de facilités d'approvisionnement périodique. Pour cela, il suffit d'élaborer des contrats périodiques avec les fournisseurs ou bien de développer des modalités d'approvisionnement personnelles (acquisition de terres cultivables et de parcelles forestières). La modélisation et la discussion des hypothèses dans le cadre de cette étude ont permis de formuler des recommandations à l'endroit des acteurs.

Vérification des hypothèses et recommandations

Afin de concrétiser ces constats et de vérifier les hypothèses de l'étude, un modèle de régression linéaire a été élaboré. La régression multiple permet d'étudier des phénomènes économiques, financiers ou sociaux de la forme : $Y_t = a_1X_{1t} + a_2X_{2t} + \dots + a_kX_{kt} + \beta t$.

Le terme βt est la variable aléatoire centrée de variance ($\sigma^2\beta$) indépendante des (k) variables explicatives que sont $X_1, X_2, \dots, X_k$. Les facteurs $a_1, a_2, \dots, a_k$ sont les coefficients réels inconnus à estimer et (t) exprime le temps mesuré en années, en mois, etc.

Ce modèle permet de mesurer le poids significatif des variables qui ont permis de déterminer les modèles d'affaires de la chaîne de valeur. L'analyse de l'influence significative de ces variables nous a permis de nous prononcer sur le degré d'implication des activités productives par rapport au chiffre d'affaires.

$$CA = C + a_1NBF + a_2NBC + a_3PRO + a_4DF + a_5VMP + a_6FP + a_7KS + a_8AF \\ + a_9FR + a_{10}FTM + a_{11}FTV + a_{12}CE + a_{13}ME$$

Le modèle comprend treize variables susceptibles de mesurer et de spécifier les facteurs de production et les facteurs commerciaux. Le chiffre d'affaires est la variable expliquée (annexe 6). Le rendement commercial se mesure en termes de chiffre d'affaires dans la mesure où ce dernier permet de couvrir toutes les charges productives. Spécifiquement, pour ce cas d'étude des GIE féminins, nous établissons que le chiffre d'affaires se substitue au revenu dès lors qu'il permet de subvenir aux dépenses de consommation courante dans la famille (nourriture, santé et éducation). Le modèle est globalement significatif ($\text{Prob} > F = 0.0000$ inférieur à 5 %). Le coefficient $R^2 = 69\%$, ce qui signifie que plus de 50 % des variables explicatives déterminent la variable chiffre d'affaires. Au seuil d'influence de 5 %, on note une significativité des variables suivantes : fonds propres, capital social, aide financière, fonds de roulement, frais de transport sur achat et frais de transport sur vente.

En ce qui concerne la valorisation de la chaîne de valeur, les facteurs fonds propres (FP), capital social (KS) et fonds de roulement (FR) ont un signe positif, ils influent donc significativement à la hausse sur le chiffre d'affaires. Cette situation s'explique par le fait que les ressources financières (externes ou internes) déterminent la viabilité des activités de consommation et de commercialisation. Cet état de fait justifie à nouveau l'importance de l'implication des IMF dans l'agroalimentaire pour les économies en dépeuplement. À l'inverse, les aides financières (AF) et frais de transport sur vente (FTV) ont un impact négatif sur les activités commerciales. Cela justifie l'idée selon laquelle le soutien financier crée des relations de dépendance financière, laquelle tend à

rendre les entrepreneurs indulgents par rapport aux exigences du marché. Par contre, l'impact négatif des frais de transport sur vente par rapport au chiffre d'affaires se justifie par la distance qui sépare le marché et le site de production. Toutefois, soulignons une influence positive sur le chiffre d'affaires des frais d'approvisionnement ou frais de transport sur achat. Ce résultat est différent de nos attentes dans la mesure où la théorie classique montre que les coûts de production influent négativement sur la marge commerciale. Dans ce cadre d'étude, cela pourrait se justifier par le fait que les producteurs disposent de sources d'approvisionnement personnelles (c'est-à-dire ils sont propriétaires de terres agricoles ou de secteurs forestiers).

Commentaires des hypothèses

L'ensemble des résultats obtenus sur le secteur des activités agricoles et forestières ont permis de confirmer ou d'infirmer les hypothèses de l'étude.

Encadré 1 : Hypothèse d'analyse des activités de la chaîne de valeur

Hypothèse d'analyse de l'aspect commercial	Confirmée	Infirmer
H1 : La tenue d'une comptabilité améliore la rentabilité commerciale des GIE.	oui	
H2 : Le refinancement à travers les IMF améliore la productivité des GIE.		non
H3 : La disponibilité d'un fond de roulement et de fonds Propres permet un approvisionnement en continu.		non
H4 : La proximité des IMF et le partenariat avec les ONG contribuent à la viabilité des activités.		non
H5 : La formation des membres contribue à la viabilité des activités.		non

Au total, la valorisation des activités de production, de commercialisation et de transformation axées sur la formation et l'accès au financement restent faibles. On remarque une baisse du niveau d'implication des IMF dans les activités agricoles et forestières. Le bas niveau de formation des membres sur les techniques d'administration et d'organisation ont des répercussions négatives sur la comptabilité. Ces facteurs ont tendance à bloquer les potentialités de croissance réelles des produits agricoles et forestiers de la sous-région.

Recommandations

Dans l'ensemble, le niveau d'implication des IMF dans les GIE pour la valorisation de la chaîne de valeur reste faible. Les politiques commerciales et marketing adoptées pour mettre en valeur les activités agricoles et forestières ne sont pas celles attendues dans le cadre de très petites entreprises (TPE). Que ce soit au niveau de l'organisation, des techniques comptables, des marchés ou de la clientèle cible, entre autres, des manquements portent atteinte aux objectifs de croissance et de développement de l'entrepreneuriat féminin. Dans cette perspective, voici des recommandations à l'endroit des GIE de la région :

Revoir leur structure organisationnelle en termes de répartition du personnel et de division du travail par groupe orienté dans l'approvisionnement, la production et la commercialisation. Cette réorganisation du travail permettra d'éviter les confusions de rôles et, de ce fait, incitera les IMF à oser octroyer des crédits.

Relever le niveau de formation des femmes en comptabilité, gestion de la trésorerie et montage des dossiers de demande de prêts au niveau des IMF, afin de réduire les risques d'impayés.

Accompagner les GIE en leur facilitant l'accès aux ressources financières comme le microcrédit afin de renforcer leur fonds de roulement.

Promouvoir les cotisations périodiques entre les membres des GIE pour renforcer le niveau des fonds propres permettant l'autonomie financière.

Conclusion générale

L'ensemble de ces résultats sont un grand apport pour les activités socio-économique de la sous-région et contribuent à stabiliser les conflits socioculturels et politiques sur plusieurs plans :

Sur le plan micro-économique, ces résultats permettront une meilleure appréciation des activités de production du secteur agricole et forestier de la sous-région en tant qu'activités génératrices de revenus pour lutter contre la pauvreté et améliorer le niveau de vie des populations (santé et éducation).

Sur le plan économique global, ces résultats permettront aux acteurs du développement socio-économique, à savoir l'État et les ONG, de mieux orienter leurs politiques de subventions ou de financement du secteur agricole de la sous-région, tout en ciblant les ménages ou GIE pouvant servir de levier au développement socio-économique.

Sur le plan culturel, ces résultats serviront de base d'analyse pour la promotion des activités touristiques de la région tout en opérant une homogénéité culturelle. Cela contribuerait à la réunification des différentes couches sociales par le dialogue interculturel.

Sur le plan théorique, ces résultats contribueront à la production d'indicateurs de mesure de la chaîne de valeur des GIE.

Sur le plan empirique, les modèles, méthodes et techniques utilisés serviront de référence en termes d'analyse de regroupement des GIE et d'analyse d'impacts afin de spécifier les facteurs déterminants de la valorisation de la chaîne de valeur.

Annexes : tableaux et graphiques

Annexe-1 : Gestion comptable des activités

Tenez-vous comptabilité ? une	Activités agricoles		Activités forestières		Autres activités		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	60	78,9	15	83,3	32	74,4	107	78,1
Non	14	18,4	2	11,1	11	25,6	27	19,7
Pas de réponse	2	2,6	1	5,6	0	0,0	3	2,2
Total	76	100,0	18	100,0	43	100,0	137	100,0

Annexe-2 : Proximité financière

Distance qui vous sépare de votre institution financière ?	Activités agricoles		Activités forestières		Autres activités		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Près	9	11,8	3	16,7	13	30,2	25	18,2
Loin	35	46,1	11	61,1	16	37,2	62	45,3
Pas de réponse	32	42,1	4	22,2	14	32,6	50	36,5
Total	76	100,0	18	100,0	43	100,0	137	100,0

Annexe-3 : Banque de dépôt

Avec quelles institutions financières travaillez- vous ?	Activités agricoles		Activités forestières		Autres activités		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
IMF	35	46,1	11	61,1	22	51,2	68	49,6
Banque	2	2,6	0	0,0	0	0,0	2	1,5
Pas de réponse	40	52,6	7	38,9	21	48,8	68	49,6
Total	76	100,0	18	100,0	43	100,0	137	100,0

Annexe-4 : Variable de classification

Variables caractéristiques	Moyen ne dans la classe	Moyen ne généra le	Ecart- type dans la classe	Ecart- type généra l	Valeur -Test	Probabil ité
Fonds de roulement	221,27	7,20	18,64	30,47	9,98	0,00
Fonds propres	96,64	4,84	3,36	14,06	9,28	0,00
Capital social	88,98	4,55	11,02	13,03	9,21	0,00
Charges d'exploitation	156,04	7,03	39,04	24,71	8,57	0,00
Aide financière reçues	193,37	9,49	93,41	30,63	8,53	0,00
	1253,8					
Emprunt financier	1	26,22	1145,23	232,97	7,49	0,00
Frais de transport sur ventes	117,50	5,99	29,40	21,39	7,41	0,00
Frais de transport sur matières premières	41,67	3,91	41,57	16,87	3,18	0,00

Annexe-5 : Modèles d'analyse des politiques commerciales

Valeur d'analyse	Modèle d'analyse des politiques commerciales		
	Modèle-1: Dépendance financière	Modèle-2: Variabilité des Sources d'approvisionnement	Modèle-3: Besoin en fonds de roulement
Moyenne des fonds de roulement	2,498523758	21,13847862	221,2685866
Moyenne des fonds propres	2,647658556	16,7028084	96,64134346
Moyenne du capital social	2,508184735	16,2037037	88,9845062
Moyenne des charges d'exploitation	2,809084051	48,50589148	156,0371984
Moyenne d'aide financière reçue	5,318182982	26,00869247	193,3694214
Moyenne des emprunts	2,145927659	10,45510915	1253,806535
Moyenne des frais de transport /vente	2,240529985	56,57098952	117,5009202
Moyenne des frais de transport/MP	1,104427833	72,21574466	41,66826485

Annexe-6 : Analyse d'influence significative

Variable expliquée : chiffre d'affaires					Nombre d'obs = 105	
Modèle					F(13,91) = 15,78	
Résiduel					Prob> F = 0,0000	
Total					R-squared= 0,6928	
					Root MSE = 50,805	
Chiffre d'Affaires	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]	
Femmes (NBF)	.0166241	.1045502	0.16	0.87	-	
Nombre clients cibles (NBC)	-.0150773	.010577	-1.43	0.15	-	
Production annuelle (PRO)	-.0000354	.0001529	-0.23	0.81	-	
Durée de la formation (DF)	4.623649	2.683842	1.72	0.08	-	
Volume de matière première (VMP)	-.0003929	.0005251	-0.75	0.45	-	
Fonds propres (FP)	2.513348	1.345332	1.87	0.06	-	
Capital social (KS)	5.200007	1.712348	3.04	0.00	1.798638	8.601376
Aide financière (AF)	-2.416706	.7465378	-3.24	0.00	-	-
Fonds de roulement (FR)	3.001075	.9613107	3.12	0.00	3.899612	.9338004
Frais de transport sur achat (FTM)	8.59813	.7552029	11.39	0.00	1.091549	4.9106
Frais de transport sur vente (FTV)	-8.110953	1.049644	-7.73	0.00	7.098012	10.09825
Charge d'exploitation (CE)	-.7547352	.8463479	-0.89	0.37	-	-
Montant des emprunts (ME)	-.1258284	.0771373	-1.63	0.10	10.19594	6.025964
CONSTANTE	2.341442	9.745669	0.24	0.81	-	-
				1	17.01713	21.70002

Bibliographie

- Anderson, C. L., L. Locker et R. Nugent (2002). « Microcredit, social capital and common pool resources », *World Development*, 30(1), 95–105.
- Anna, A. L., G. N. Chandler, E. Jansen et N. P. Mero (2000). « Women business owners in traditional and non-traditional industries », *Journal of Business Venturing*, 15(3), 279–303.
- Basu, K. et G. Palazzo (2008). « Corporate Social Responsibility. A Process Model of Sense Making », *Academy of Management Review*, 33(1), 122–136.
- Boucher, S. et C. Guirkingner (2007). « Risk, Wealth, and Sectoral Choice in Rural Credit Markets », *American Journal of Agricultural Economics*, 89(4), 991–1004.
- Calvi-Reveyron, M. (2000). « Le capitalisme familial, dans un contexte français, induit-il moins de dividendes que les autres formes d'actionnariat ? », *Revue Finance, Contrôle, Stratégie*, 81–116.
- Copestake, J., S. Bhalotra et S. Johnson (2001). « Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study », *Journal of Development Studies*, 37(4), 81–100.
- Cornée, S. (2006). « Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance », Comité d'échange, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne (CERISE), Document de travail n°3.
- Dornbush, R. et A. Reynoso (1989). « Financial Factors in Economical Development », *American Economic Review*, 79(2), 204–209.
- Grifo, P. et V. D. Forget (2013). « L'investissement socialement responsable », *Revue Française de Gestion*, 236, 69–77.
- Guérin, I. (1999). « Le dilemme Viabilité et Proximité en microfinance : partenariats et confiance », *Revue Savings and Development*, 23(2), 146–169.
- Lelart, M. (2000). « Stratégie de la banque africaine face aux secteurs informel et semi informel », *Saving and Development*, (2), 141–159.
- Miller, C. et L. Jones (2013). *Le financement des chaîne de valeur agricoles: outils et leçon*, Rome, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- Morduch, J. (2000). « The Microfinance Schism », *World Development*, 28(4), 617–629.
- Ndour, N. (2013). « Gestion du risque de défaut dans les IMF : une analyse de l'efficacité dynamique des facteurs de remboursement au Sénégal », *African Management Studies*, 1(3), 106–131.
- Nyoro, J. (2007). *Financing agriculture: Historical perspective*, Ommunication Forum AFRACA Agribanks.

OCDE. (2005). Économie familiale et innovation agricole en Afrique de l'Ouest : vers de nouveaux partenariats, Initiative du secrétariat du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest.

Tiffen, P. (2006). « Challenges of sustainable trade and finance. Agricultural Value Chain Finance », dans FAO and Academia de Centroamérica (2007), Costa Rica.

Wampfler, B. (2003). « Microfinance et agricultures familiales : quelles alliances face à la libéralisation ? », dans Techniques financières et développement, 72.

Wampfler, B. (2008). « Microfinance pour l'Agriculture : l'expérience de la FONG au Sénégal », dans Bulletins d'information du mardi, Numéro 22.

Remerciements

Un chaleureux merci à notre comité scientifique et nos évaluateurs pour leur rigoureux travail dans le cadre de l'appel à communications et du processus d'évaluation des articles. Merci bien sûr aux nombreux auteurs qui ont répondu à l'appel à communications et soumis leur travail.

Comité scientifique

Marie-Claude Beaudin, Chaire de coopération Guy-Bernier, ESG-UQAM (Coordonnatrice)
Pascale Château Terrisse, Maître de conférences, Université Paris-Est, IRG
Pénélope Codello, Professeure, HEC Montréal
Fabienne Fecher, Professeure, Université de Liège
Sylvie Guerrero, Professeure, ESG-UQAM (Présidente)
William Sabadie, Professeur, Université Jean Moulin Lyon 3
Claudia Sanchez Bajo, IUSS Pavia University

©Sommet international des coopératives
www.sommetinter.coop

ISBN : 978-2-924765-11-1

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Nationales du Québec, 2016

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Nationales du Canada, 2016

Référence :

Ndour, Ndiouma., Mendy, Melyan., Ndour, Ngor., Balde, Cheikh Oumar. 2016. La microfinance dans le dynamisme de l'agro-business: Une analyse des microproducteurs féminins de la Casamance. Lévis : Sommet international des coopératives, 17 p



*Le contenu de cette publication peut être reproduit en citant les sources.
Le contenu du texte publié ici est sous l'entière responsabilité des auteurs.*