

STAGE DE FIN D'ETUDES

Utilisation de mobile money dans la filière Maraichère au sud Bénin



STAGE DE FIN D'ETUDES

Utilisation de mobile money dans la filière Maraichère au sud Bénin

Tuteur : Betty WAMPFLER

Maîtres de stage : Nicolas PAGET, Mwasila AMBALI

Date de soutenance : 31/10/2023

AVRILLON Raphaël

Cirad, World Vegetable Center et L'Institut Agro, MOQUAS 2023

Accueilli au sein de l'International Institut of Tropical Agriculture (IITA)

INTRODUCTION

Face à la démocratisation de la téléphonie mobile vers les années 2000, des opérateurs de téléphonie mobile, en partenariat avec des banques commerciales, offrent de nouveaux services accessibles sur téléphone (Bidiasse et Mvogo, 2019), c'est la naissance du mobile Banking. Puis en 2007 au Kenya est créé un nouveau type de service qui révolutionnera le transfert d'argent numérique : mobile money.

C'est avec le service M-pesa que le transfert d'argent par téléphone sans compte bancaire vit le jour (en 2007), depuis l'adoption a été massive : 1260 milliards de dollars échangés en 2022 pour environ 1,6 milliard de comptes enregistrés et 400 millions d'utilisateurs mensuels actifs. Il aura fallu 10 ans pour atteindre le nombre de 800 millions de comptes et de 200 millions d'utilisateurs mensuels actifs et seulement 5 ans pour doubler ce chiffre (Ecofin, 2022. GSMA, 2023).

L'Afrique est depuis toujours le principal moteur de la croissance des services mobile money, 66% de la valeur globale des transactions est africaine, 48% des comptes enregistrés ainsi que 58% des agents enregistrés (Ecofin, 2022). Mais des disparités sont présentes entre les différentes sous-régions (GSMA, 2023). L'Afrique de l'Est fût le principal moteur de la croissance de mobile money sur le continent jusqu'en 2020 environ avant de se faire, en partie à cause du covid-19, dépasser par l'Afrique de l'Ouest : au niveau mondial 33% des comptes enregistrés dans le monde proviennent d'Afrique de l'Ouest (GSMA, 2023). La croissance du nombre d'agent révèle la même tendance :

	Agents enregistrés		Agents actifs	
	2021	2022	2021	2022
Afrique sub-saharienne	5 652 000	10 000 000	3 120 000	4 340 000
Afrique de l'Ouest	43%	65%	38 %	49 %
Afrique de l'Est	40%	24%	47 %	38 %

Tableau 1 : Nouveaux agents mobile money (GSMA, 2023)

Sur les 4 400 000 nouveaux agents enregistrés en Afrique sub-saharienne en 2022, 90% proviennent d'Afrique de l'Ouest (4 millions). Avec des chiffres si impressionnant, mobile money semble promis à un avenir radieux dans cette région.

« Après plus d'une décennie de croissance régulière, le secteur du mobile money commence à afficher des signes de maturité » (GSMA, 2023 : 19), le nombre de services mobile money au niveau mondial a baissé pour la première fois : 319 en 2021 contre 315 en 2022. De plus dans certaines régions (comme l'Afrique de l'Ouest) la croissance du nombre d'utilisateurs actifs est supérieure au nombre de nouveaux comptes : « Il y'a davantage de personnes qui ouvrent un compte, mais en plus, beaucoup de ceux qui ont un compte l'utilisent davantage que par le passé... » (GSMA, 2023 : 19).

Mobile money et plus généralement la technologie mobile dans son ensemble, a rapidement attiré l'attention des institutions (gouvernementale ou non) s'intéressant à l'inclusion financière : ONU, Banque mondiale, FMI et la fondation Gates sont autant d'exemple d'institution qui promeuvent la pertinence de la technologie mobile pour répondre aux enjeux de l'inclusions financière : Pénétration des marchés, disponibilité et usage des services financiers (Sarma, 2012. Ahmad et al, 2020).

De nombreuses études concernant mobile money sont maintenant disponibles, cette littérature peut être rangée en 3 « grandes tendances » : influence de mobile money sur les politiques monétaires, effet du mobile money sur l'offre de services financiers, et analyse des facteurs d'adoption de m-money (Bidiasse et Mvogo, 2019).

Cependant l'adoption en Afrique de l'Ouest a été plus tardive que d'autres régions (Inde et Afrique de l'Est par exemple), la majorité des études ne concerne donc pas cette zone. De plus pour Bidiasse et Mvogo (2019) les études concernant l'adoption de mobile money s'attardent principalement sur les déterminants socio-économiques (âge, sexe, religion, éducation...) de l'adoption sans approfondir d'autres facteurs spécifiques. Les caractéristiques du service mobile money, la qualité des services non financiers (comme le transport de marchandises) ou l'environnement numérique (notamment la cybersécurité) sont autant de facteurs intéressants à prendre en compte pour comprendre les déterminants de l'adoption de mobile money.

C'est dans cette optique que le World Vegetable Center et le Cirad ont souhaité mettre en place une série de stage portant sur l'adoption et l'utilisation de mobile money dans 3 pays d'Afrique de l'Ouest : Burkina Faso, Mali et Bénin.

Le World Vegetable center (WGC), anciennement connu sous le nom « Asian Vegetable Research and Development Center (AVRDC) » est un institut international de recherche et développement sur les légumes à but non lucratif. Il a été fondé en 1971 à Shanhua, dans le sud de Taïwan, par 8 signataires : Banque asiatique de développement, Japon, Corée, Philippines, Taiwan, Thaïlande, Etats-Unis et Vietnam. Initialement cantonné au continent asiatique, le WVC est aujourd'hui impliqué dans des projets tout autour du monde (Afrique, Asie et Amérique latine). 32 projets sont en cours, en partenariat avec une multitude d'acteurs publics et privés (instituts de recherche, ministères et autres institutions publiques, ONG et OSC, entreprises privées).

Le Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD) est un organisme français qui œuvre « pour le développement durable des régions tropicales et méditerranéennes » et co-construit avec ses partenaires « des connaissances et des solutions pour des agricultures résilientes » (Cirad.fr). Il est créé en 1984, sous le statut d'établissement public à caractères industriel et commercial, à la suite de la fusion d'institut techniques et de recherche agronomique tropicale. Le centre est sous la double tutelle du ministère de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation ainsi que le ministère de l'Europe et des affaires étrangères. C'est un outil important de la diplomatie scientifique française. 200 institutions sont partenaires : bailleurs publics recherche, bailleurs publics développement, bailleurs privés recherche et développement (26%), collectivités territoriales Antilles-Guyane et Réunion-Mayotte (16%). Il est présent dans plus de 50 pays sur tous les continents avec plus de 900 projets en activités.

Un autre paramètre que cette étude souhaite mettre en avant est l'utilisation groupée du numérique pour l'usage professionnel. La plupart des études s'intéressent à l'adoption de mobile money au niveau individuel et ne s'intéressent pas à l'adoption au niveau d'un groupe. Pourtant les synergies de groupes sont primordiales pour comprendre le fonctionnement de l'agriculture familiale, un individu qui n'utilise pas mobile money individuellement peut être membre d'un groupe qui utilise mobile money régulièrement. Ainsi même sans utilisation individuelle les activités professionnelles peuvent être modifiées par mobile money. C'est pourquoi dans cette étude la majorité des enquêtes auprès des producteurs ont été menées auprès de groupement de maraichers (formels ou informels) réalisant des transactions en groupe (achat des facteurs de productions, vente de la production, tontine de coopérative).

Ce mémoire a pour objectif de présenter les résultats d'enquêtes qualitatives menées dans la zone dit « Sud Bénin » au sein de la filière maraichère. Le recensement des différentes utilisations de mobile money et la compréhension des déterminants menant à ces différentes utilisations sont le but des enquêtes auprès des producteurs maraichers et des commerçants. Des enquêtes auprès d'autres types d'acteurs (transformateurs, semenciers, regroupement de transporteurs, Institut de

microfinance, Agence Territoriale pour le Développement de l'Agriculture ou ATDA) ont pour but d'aider à la compréhension globale du système d'acteur de la filière maraichère au Sud Bénin.

Dans cette étude l'analyse de l'utilisation de mobile money s'attarde sur 3 types de transactions : achats, ventes et transactions financières. Avec des enquêtes auprès des producteurs et revendeurs, ces 3 types de transactions permettent de couvrir une grande partie des échanges de la filière maraichère : approvisionnement en facteurs de production, vente des légumes aux commerçants, vente des légumes aux consommateurs, transactions financières.

Plusieurs types d'utilisation de mobile money sont créés et mis en perspective avec les différences qui peuvent exister entre les différents types de zone (rurale, péri-urbaine, urbaine) et les différents types d'acteurs : alphabétisation, utilisation du numérique mobile (hors m-money), sexe, âge...

Le cadre théorique suivi est celui de Van Dijk issu de la Theory of digital divide (2013) : les inégalités dans l'utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) dépendent des inégalités dans les différents types d'accès aux TIC qui dépendent eux même des inégalités dans la distribution des ressources (Van Dijk, 2011).

Mots clés : Mobile money, fracture numérique, maraichage, inclusion financière

Abréviations :

IMF : Institut de Microfinance, **SF** : services financiers, **FNM** : Fonds national de la microfinance

ATDA : Agence territoriale pour le développement de l'agriculture

PSDSA : Plan Stratégique pour le Développement du Secteur Agricole

PADMAR : Plan d'Accompagnement du Développement du Maraichage

M-money : Mobile money

Remerciements

Je remercie en premier lieu l'Institut Agro de Montpellier pour m'avoir permis de suivre la formation MOQUAS (marché, organisation et qualité en appui à l'agriculture du Sud), formation qui m'a permis d'apprendre exactement ce que je voulais pour la suite de ma carrière professionnelle.

Je remercie les équipes enseignantes mais également le personnel administratif qui est particulièrement efficace et à l'écoute, plus que dans n'importe quelle autre établissement que j'ai pu fréquenter.

Je remercie Nicolas Paget (Cirad) et Mwasila Ambali (World Vegetable Center) pour avoir créé cette offre de stage et avoir retenu ma candidature pour ce travail. J'ai été très heureux de les rencontrer, de participer à leurs projets et de découvrir le Bénin grâce à eux.

Je remercie l'Institut International de l'Agriculture Tropical (IITA) qui m'a accueilli au sein de ses locaux avec une gentillesse remarquable, mention particulière à Diane qui m'a aidé dans de nombreuses démarches administratives.

Je remercie Véra, également stagiaire pour le Cirad et le WorldVeg, qui m'a été quelques fois d'une grande aide et surtout toujours très sympathique.

Je remercie Odon et Rose, qui ont été mes traducteurs de talent durant ce stage, merci à vous pour votre traduction de qualité et votre enthousiasme vis-à-vis de mon étude.

Enfin je remercie particulièrement Freshnel, coach d'un Réseau d'entreprise maraichère au sein du WorldVeg, et les acteurs de la filière maraichère dans la zone de Zagnanado, Ouinhi et Bohicon. Ils ont été particulièrement attentifs à mes besoins et accueillants, vraiment merci à vous tous. Petite mention spéciale à Gilbert, semencier de zagnanado qui m'a permis de ramener une magnifique bouture d'un arbre de son jardin. Actuellement vivante et en pleine repousse, elle symbolisera pour toujours le lien que j'ai maintenant avec cette commune et ses habitants.

TABLE DES MATIERES

I.	<u>Problématiques et méthodes</u>	8
	1. Commanditaires	8
	2. Cadre théorique	9
	3. Problématiques	11
	4. Méthodologie	11
	A. Choix des zones d'enquêtes	11
	B. Système d'acteur	11
	C. Enquêtes qualitatives	11
	D. Analyse des données	12
	a. Utilisation de mobile money	13
	b. Déterminants du type d'utilisation de mobile money	14
	c. Freins à l'utilisation des services financiers formels	15
II.	<u>Contexte de l'étude</u>	15
	1. Géographie	15
	A. Découpage administratif et zones d'enquêtes	15
	B. Climat	18
	C. Zones agroécologiques	19
	2. Agriculture Béninoise	20
	A. Production	20
	B. Politiques publiques	20
	a. PSDSA	20
	b. PADMAR	21
	3. Inclusion financière	21
	A. Exclusion financière	21
	B. Inclusion financière et finance informelle	22
	C. Inclusion financière en Afrique de l'Ouest	23
	4. Numérique	24
	A. Fournisseurs d'accès	24
	B. Microfinance et mobile money au Bénin	25
	C. Cybercriminalité	26

III.	Résultats	27
	1. Système d'acteurs	27
	A. Producteurs	28
	B. Commerçants	29
	C. Finance	30
	D. Cybercriminalité	31
	2. Utilisation de m-money par les producteurs	32
	3. Utilisation de m-money par les commerçants	45
	4. Utilisation des services financiers	57
IV.	Conclusion	61
	1. Utilisation de m-money	61
	2. Utilisation des services financiers	64
V.	Discussion	65
VI.	Annexe	
	Bibliographie	

I. Problématiques et méthode

1. Commanditaires

Safe Vegetable (WorldVeg)

A travers SAFEVEG, le WorldVeg veut promouvoir « des pratiques agricoles et post-récoltes durables et intelligentes face au climat (climate-smart agriculture) pour augmenter la consommation de légumes dans les zones urbaines et péri-urbaines.

Le projet vise à « créer un axe d'innovation dans le secteur des légumes », 3 pays ont été choisis pour construire cet axe (Bénin, Burkina Faso, Mali). Cet axe qui traverse une bonne partie de l'Afrique de l'Ouest doit servir de moteur pour toute la zone. Il relie les centres régionaux du WorldVeg (Mali et Bénin) aux centres de recherches nationaux des trois pays choisis et sont soutenus par l'expertise en production légumière du Cirad (France) et de l'Université de Wageningen (Pays-Bas). (avrdc.org/SAFEVEG).

SAFEVEG vise « à réduire la sous-alimentation, améliorer les revenus et la productivité des petits producteurs (en particulier les femmes et les jeunes) et enfin à étendre l'utilisation durable des terres au Bénin, Burkina Faso et Mali ». Une supposition est faite par le projet : accroître « le rôle des légumes dans les systèmes alimentaires locaux nécessite des interventions simultanées à la fois du côté de l'offre et la demande » ([Leaflet SAFEVEG FR](#)).

Le projet est organisé en « Work packages (WP) », au nombre de 6 :

- WP1 (pilote par WorldVeg) : gestion et coordination de l'action
- WP2 (WUR) : Outils et politiques de promotion de la consommation de légumes
- WP3 (Cirad) : Production végétale sûre et résiliente au climat et pratiques post-récoltes
- WP4 (WorldVeg) : Variétés potagères résilientes au climat
- WP5 (WorldVeg) : Renforcement des Réseaux d'entreprises végétales
- WP6 (WorldVeg) : Connaissances et preuves pour l'élaboration de politiques.

Le stage portant sur le mobile money s'insère dans le Work Package n°5 (réseaux d'entreprises végétales).

Fracture numérique (Cirad)

Pour le Cirad, le développement du numérique dans l'agriculture porte beaucoup « de potentiels et d'espoirs » : désenclavement des régions agricoles, pilotage technique, accès à l'information, attractivités de l'agriculture auprès des jeunes. Mais des « risques » sont présent : accaparement des données par les acteurs propriétaires du système informatique, approche trop techniciste pas assez systémique, écart entre conception de l'outil numérique et besoins sur le terrain, asymétrie grandissante entre urbain et rural, évolution des capacités individuelles et collectives.

Dans ce contexte, deux questions centrales sont formulées par le projet fracture numérique :

1. Quelles sont les formes et les caractéristiques fondamentales des fractures numériques et quelles sont leurs conséquences ?
2. Comment utiliser au mieux les potentialités du numérique pour favoriser et accompagner des développements appropriés, inclusifs et durables ?

L'objectif du projet Fracture numérique est de « comprendre et réduire la fracture numérique et renforcer la capacité à produire des outils et services numériques pertinents (utiles, utilisables et utilisés) adaptés aux capacités, contraintes et infrastructures locales ». Dans ce but 5 sous-objectifs sont avancés :

Objectifs	Méthodologie
1- Etudier les stratégies nationales en développement du numérique	Analyse bibliographique
2- Diagnostiquer les usages et non usages de manière large sur le terrain	Enquêtes (filière, régionale, nationale) de quantification, focus group
3- Comprendre les déterminants et conséquences de ces (non-)usages en termes de renforcement des inégalités ou de nouvelles opportunités.	Enquêtes qualitatives approfondies, entretiens individuels et focus group
4- Impliquer un ensemble d'acteurs diversifiés, représentatif des communautés ciblées (secteur agricole, recherche-enseignement et innovation), pour sensibiliser et coconstruire des visions quant à l'utilisation inclusive et durable du numérique par et pour tous les acteurs	Analyse des résultats avec les acteurs, ateliers de prospectives sur l'usage du numérique (COU)
5- Proposer à différentes échelles des orientations politiques et stratégiques pour que le numérique soit générateur d'impacts positifs aux niveaux social, économique et environnemental	Mise en débat, rédaction de documents, ateliers ...

L'étude présentée ici s'insère dans le point 3. Pour chacun des 3 pays, le projet s'attarde sur une filière : le maraîchage au Bénin, la filière lait du Sahel au Sénégal et le cacao en Côte d'Ivoire.

2. Cadre théorique

Le projet fracture numérique du CIRAD s'appuie sur la théorie de la fracture numérique de Van Dijk (2011), voici les deux principales composantes : Ressources et théorie de l'appropriation.

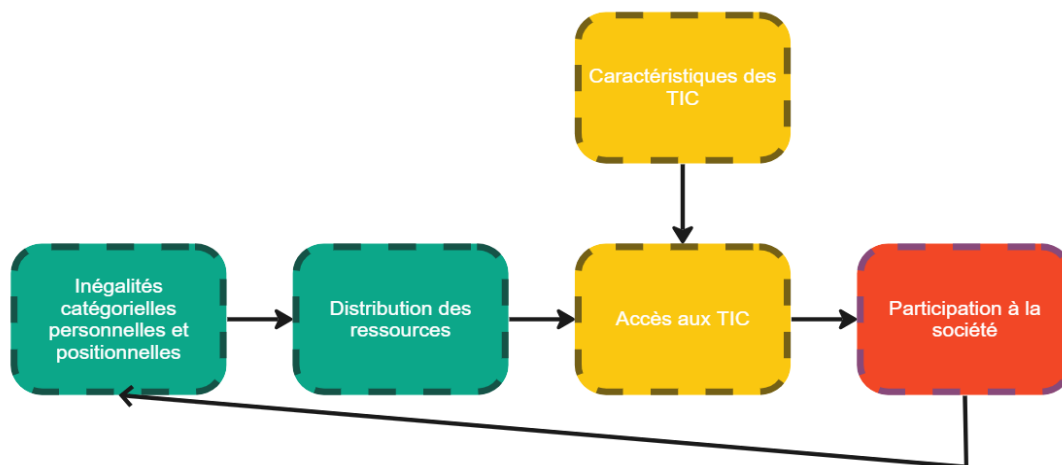


Figure 1 : ressources et théorie de l'appropriation, Van Dijk : theory of digital divide

Les inégalités catégorielles de la société entraînent une répartition inégale des ressources, des ressources inégalement réparties entraînent un accès inégal aux TIC, en partie déterminé par les caractéristiques de ces TIC. Enfin les inégalités d'accès aux TIC entraînent des participations inégales à la société, inégalités de participation qui déterminent en partie les inégalités catégorielles et la répartition inégale des ressources.

Les inégalités catégorielles personnelles relèvent des caractéristiques des individus tandis que les inégalités positionnelles relèvent de la place dans la société de l'individu. Van Dijk propose plusieurs exemples fréquemment observés dans la recherche sur la fracture numérique :

Inégalités personnelles	Inégalités positionnelles
Age (jeune/âgé)	Position sur le marché du travail (entrepreneur/salarié, cadre/ouvrier)
Sexe (masculin/féminin)	Le niveau d'éducation (élevé/faible)
Ethnie (majorité/minorité)	Le type de ménage (famille/individu)
Personnalité (extravertie/introvertie)	Le type de pays (développé/en développement)
Santé (valide/handicapé)	

Tableau 1 : exemples d'inégalités catégorielles (Van Dijk, 2011)

Plusieurs types de ressources sont recensées dans la recherche sur la fracture numérique, van Dijk les range en 5 catégories :

- Temporelles (avoir le temps d'utiliser les médias numériques)
- Matérielles (possession et revenu)
- Mentales (capacité technique, motivation)
- Sociales (réseau suffisant pour faciliter l'utilisation des médias numériques)
- Culturelles (attirance ou rejet du monde numérique)

Les différentes ressources devront être allouées à différents type d'accès :

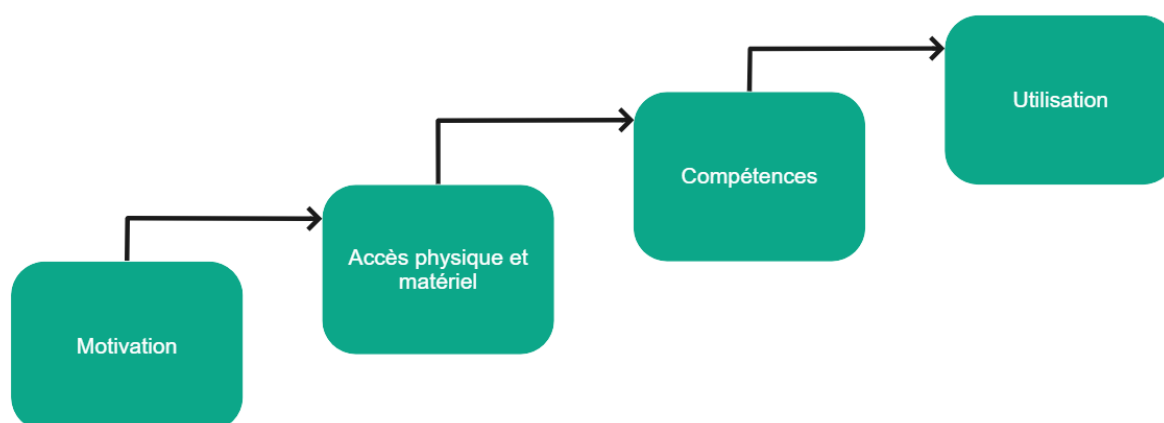


Figure 2 : Les quatre types d'accès de la théorie de l'appropriation, Van Dijk

Pour accepter d'allouer une partie de ses ressources à l'utilisation des TIC une certaine motivation est nécessaire, c'est le premier type d'accès. Si la motivation est suffisante et que les ressources le permettent, l'accès physique et matériel est suivie de l'accès par les capacités. Pour utiliser le matériel il est nécessaire de développer des compétences, qui détermineront ensuite le type d'utilisation.

3. Problématiques

Quelles sont les différentes utilisations de mobile money dans le maraichage au sud Bénin ? Quels sont les déterminants qui entraînent ces différentes utilisations ?

Mobile money peut-il participer à la réduction de la fracture numérique et de l'exclusion financière dans le maraichage du sud Bénin ?

H1 : L'intensité d'utilisation de mobile money dépend autant de l'urbanisation de la zone que de la taille des transactions effectués par l'individu (grosse ou petite)

H2 : L'adoption de mobile money pour les transactions financières est importante chez les individus adoptant mobile money pour d'autres types de transactions

H3 : En étant accessible sur un téléphone cellulaire voire sans téléphone avec les guichets physiques, mobile money ne participe pas à l'agrandissement de la fracture numérique entre possesseur de smartphone et non possesseur de smartphone.

4. Méthodologie

A. Choix des zones d'enquêtes

Avec des entretiens auprès de personnes ressources, des observations sur le terrain et des recherches bibliographiques, plusieurs zones avec des caractéristiques différentes ont été identifiées : Zone rurale, zone de bassin de production maraicher, zone péri-urbaine et zone urbaine.

Plusieurs caractéristiques déterminantes dans l'adoption de l'innovation numérique (Van Dijk, 2013) varient selon ces différentes zones : qualité des infrastructures (routes, électricité, réseaux mobile), âge moyen, niveau d'alphabétisation...

« Les générations les plus anciennes sont moins alphabétisées que les plus récentes. En effet, la proportion de femmes alphabétisées passe de 17 % chez les 45-49 ans à 51 % dans le groupe d'âges 15-24 ans. Chez les hommes, la proportion des alphabétisés passe respectivement de 43 % à 67 %. Quel que soit le sexe, le taux d'alphabétisation est plus élevé en milieu urbain (46 % pour les femmes et 65 % pour les hommes) qu'en milieu rural (25 % des femmes et 46 % des hommes) » (RPGH4, 2013)

B. Système d'acteur

Afin de mieux comprendre le fonctionnement du système maraicher, particulièrement les échanges entre les différents acteurs, des entretiens destinés à comprendre le système d'acteur (en plus des données récoltées lors des entretiens classiques) ont été menés : Salariés d'IMF, semenciers, fonctionnaire des ATDA, président de regroupement de coopératives, association de transporteurs, coach de REM du WorldVeg. Les entretiens de ce type n'ont pas fait l'objet de guide d'entretien spécifique.

C. Enquêtes qualitatives

« Le concept d'utilisation peut être mesuré, entre autres, par l'observation de la fréquence d'utilisation et du nombre et de la diversité des applications. » Van Dijk, 2013

C'est avec cet objectif que les enquêtes relatives à l'utilisation de mobile money ont été menées auprès de producteurs et revendeurs. Les entretiens sont semi-directifs et reposent sur 4 parties : Fonctionnement de l'exploitation/entreprise, achats (approvisionnement en facteur de production ou en légumes), ventes et services financiers (formels et informels).

Dans le maraichage au sud Bénin la vente des légumes est souvent groupée : au niveau de la coopérative, au niveau de la famille ou au niveau d'un groupe d'amis (famille ou groupe d'amis qui peut faire partie de la même coopérative). Les facteurs de productions peuvent aussi être achetés en groupe en début de saison puis éventuellement les compléments en cours de saison sont achetés individuellement. Lorsqu'une coopérative ne fait pas de vente et/ou d'achat groupé, il s'organise quand même de plus petits groupes à l'intérieur qui vont travailler ensemble. La formation des groupes pour les entretiens a pris ce paramètre en compte.

Pour obtenir des contacts de maraichers j'ai utilisé plusieurs méthodes : je me suis appuyé sur les Réseaux d'Entreprises Maraichères du WorldVeg (REM), ils sont gérés par des « coachs » qui m'ont permis de rencontrer des maraichers membre du REM. Ensuite j'ai pu être introduit grâce aux maraichers (ou au coach) à d'autres producteurs hors du REM. Je me suis aussi appuyé sur les regroupements de coopératives, comme le regroupement des coopératives maraichères de Grand-popo, pour être introduit auprès de coopératives maraichères membre du regroupement. Enfin j'ai arpenté les routes à dos de moto afin de chercher spontanément des maraichers, méthode agréable mais finalement peu efficace au sud Bénin (hors des grosses zones de productions maraichères et des villes). En effet le sud Bénin a un relief presque inexistant empêchant la prise de hauteur pour repérer de loin les exploitations. Il faut avancer un peu à l'aveugle et demander son chemin aux passants. Seulement en dehors des zones de productions maraichères, il y'a peu de maraichers et trouver un champ de légumes ne garantit pas de trouver l'exploitant à proximité. De plus sans être introduit par quelqu'un, certaines personnes refusent de répondre aux questions, notamment les questions concernant l'utilisation des services financiers.

Pour obtenir des contacts de commerçants, je me suis appuyé sur les maraichers enquêtés. De temps en temps j'ai demandé à être introduit auprès de clients fidèles, qui m'ont ensuite introduit auprès d'autres revendeurs. J'ai aussi été spontanément sur les marchés très tôt le matin, parfois avant l'arrivée des commerçants, car les vendeurs sont moins occupés et plus curieux de voir un étranger présent si tôt sur le marché.

D. Analyse des données

a. Utilisation de mobile money

Dans le but de restituer la fréquence et la diversité des utilisations de mobile money, un système de score est utilisé pour l'analyse de l'utilisation de mobile money, 3 catégories de transactions sont analysées : achats, ventes et services financiers, eux même divisé en sous-catégorie : à distance/physique pour les achats et les ventes et microfinance/finance personnelle pour les transactions financières. Pour chaque catégorie un score est attribué et en comparant les différents scores de chaque acteur des types d'utilisations sont construits.

Score achat et vente

Score	Description
0	Aucune transaction de ce type
1	L'utilisation est occasionnelle
2	L'utilisation est régulière
3	L'utilisation est fréquente

Score Microfinance

Score	Description
	Microfinance
0	Mobile money n'est jamais utilisé pour ce type de transactions
1	Mobile money a déjà été utilisé par curiosité ou pour ne pas payer les frais de retrait d'une grosse transaction mais ce type de transaction n'est pas souhaité.
2	Mobile money est utilisé régulièrement pour des mouvements de dépôts d'épargne, par les individus ou par la coopérative pour la gestion de sa trésorerie et de sa tontine.
2,5	Mobile money est utilisé régulièrement pour des mouvements de dépôts d'épargne et de remboursement de crédit, par les individus ou par la coopérative pour la gestion de sa trésorerie et de sa tontine.
3	Mobile money est utilisé régulièrement pour des mouvements de dépôts et de retraits (ce qui n'est pas possible dans la majorité des IMF), par les individus ou par la coopérative pour la gestion de sa trésorerie et de sa tontine

Score Finance personnelle

Score	Description
	Finance personnelle
-1	La majorité préfère conserver l'argent en liquide
-0,5	La majorité préférerai conserver son argent en mobile money, mais le sentiment d'impuissance et d'incompréhension face à la cybercriminalité freine l'utilisation
0	Pas d'avis ou l'information n'a pas pu être obtenu ou semble de mauvaise qualité
1	La majorité préfère conserver l'argent en mobile money

Finance personnelle : Le terme fait ici référence à comment l'argent est conservé lorsqu'il n'est pas sur un compte IMF ou en tontine.

En comparant les différents scores obtenus des similitudes vont apparaitre entre plusieurs acteurs, ces similitudes sont ensuite utilisées pour construire différents types d'utilisation de m-money.

b. Déterminants du type d'utilisation de mobile money

Les types d'utilisation sont ensuite mis en perspectives avec plusieurs autres facteurs :

➤ Utilisation de la téléphonie mobile (hors mobile money)

Un score d'utilisation de la technologie mobile dans l'activité professionnelle est attribué :

Scores	Description
0	Pas d'utilisation
1	Appel et messages privées sans photos
2	Appel et messages privées avec photos
2,5	Appel et messages privées avec photos + utilisation +/- poussée des fonctionnalités propres aux réseaux sociaux (story, groupes...)
3	Utilisation +/- poussée de toutes les fonctionnalités propres à un smartphone

➤ Inégalités positionnelles et répartitions des ressources

Système de production et système de commercialisation

Système de production

Les différents systèmes de productions maraichers ont été établis à la suite d'enquêtes auprès de personnes ressources, des producteurs et de recherches bibliographiques. 2 facteurs servent à construire le système de production : système de culture et forme de regroupement. Le système de culture est déterminé à partir de 3 facteurs : Accès à l'eau, surface exploitée et type de main d'œuvre.

Commerçants

Les différents systèmes de commercialisation ont été établis à la suite d'enquêtes auprès de personnes ressources, de commerçants et de recherches bibliographiques. Le type de clients détermine le système de commercialisation :

Systèmes de commercialisation	Type de clients
Détaillant	Consommateurs
Semi-grossiste	Semi-grossistes, détaillants, consommateurs
Grossiste	Grossistes, semi-grossistes, détaillants

Caractéristiques sociales

Zone d'habitation (urbain, rural...), sexe, âge, alphabétisation

Enfin grâce aux données qualitatives obtenues lors des entretiens, les principaux déterminants ayant conduit à chaque type d'utilisation sont recensés et classés en plusieurs catégories :

Ressources

- Matérielles : revenu, niveau de vie (quel matériel et quelles conditions d'utilisations ?)
- Sociales : réseaux d'acteurs (avec qui je peux utiliser m-money ?)
- Mentales : capacités (qu'est-ce que je sais faire avec m-money ?)

➤ **Caractéristiques des TIC**

Fonctionnalités, frais d'utilisation, cybercriminalité

➤ **Type d'accès**

Motivation, accès physique, capacités

c. Utilisation des services financiers et facteurs freinant l'utilisation

L'utilisation des services financiers est mise en perspectives avec les différents types de système de production et de commercialisation. Les freins à l'utilisation des services financiers lors des entretiens auprès de groupe n'utilisant pas ou très peu les SF sont recensées.

Pour finir par une réflexion sur les possibilités permises (ou non) par m-money pour la réduction des freins identifiés.

II. Contexte de l'étude

1. Géographie

A. Découpage administratif et urbanisation

Le Bénin est divisé en 12 départements (Annexe 1) eux même divisés en communes qui comportent plusieurs villes et villages. La capitale d'usage est Porto-Novo mais en réalité beaucoup de fonctions essentielles à une capitale sont situés à Cotonou (Agossou, 2018).

La zone d'étude concerne le Sud du Bénin qui s'étend sur 6 départements : Littoral, Atlantique, Mono, Zou, Ouémé et Plateau. Les enquêtes ont pu être réalisées dans 8 communes réparties sur 5 départements : Cotonou (Littoral), Semé (Ouémé), Grand-popo (Mono), Abomey-calavi et Ouidah (Atlantique), Abomey-Bohicon, Côvé, Zagnanado et Ouinhi (Zou) (carte 1).

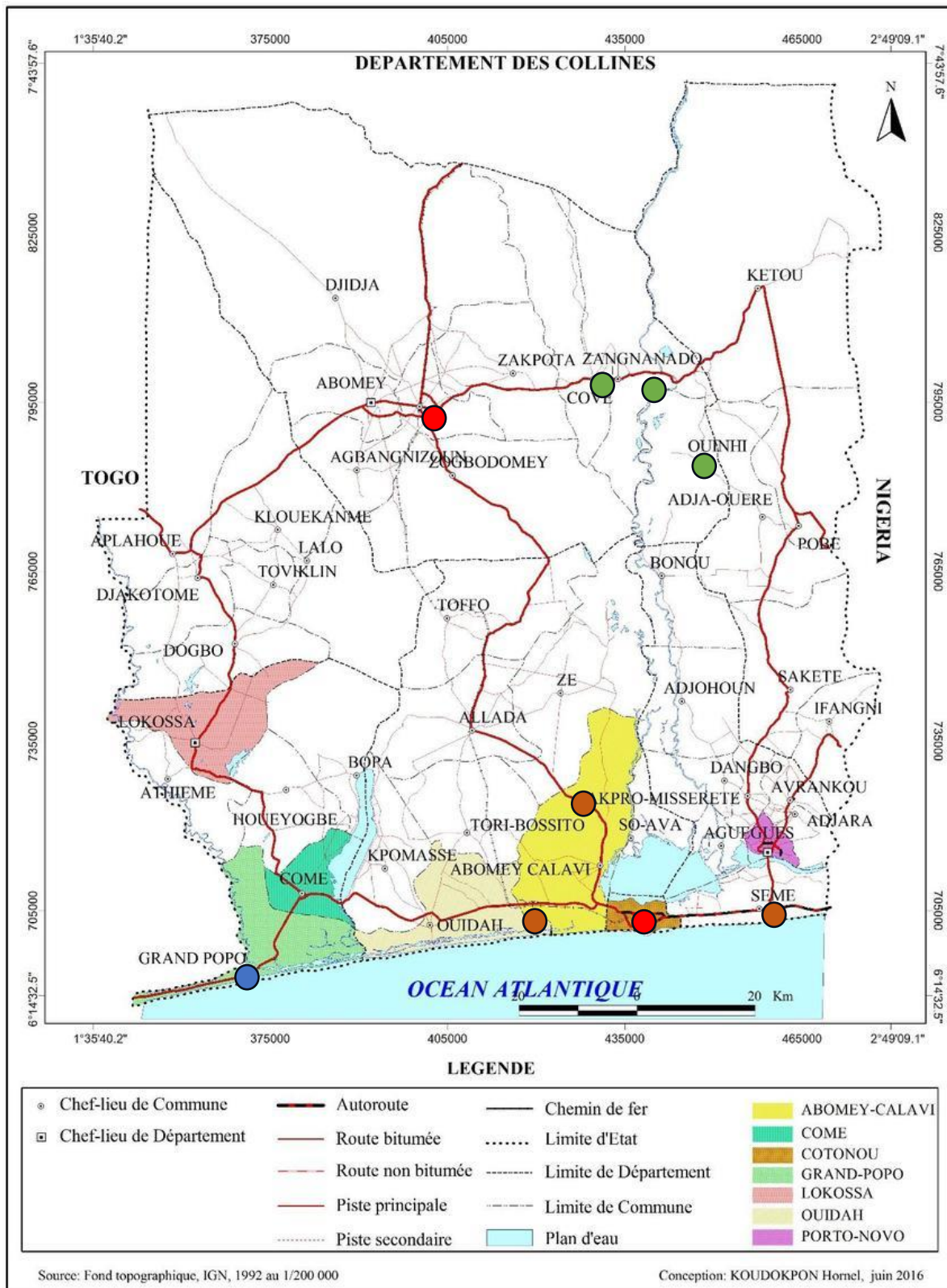
Pour cette étude 4 différents niveaux d'urbanisation ont été retenus (Agossou, 2018. Personnes ressources) : Urbain, péri-urbain, rurale et bassin de production.

Urbain : Cotonou, Abomey-Bohicon

Péri-urbain : Semé, Ouidah

Rural : Côvé, Zagnanado, Ouinhi

Bassin de production : Grand-popo



Carte 1 : Cartographie de la zone sud Bénin et lieux d'enquêtes => ● : Zone rurale, bassin de production maraicher, péri-urbain, urbain

Remarque : toutes les pistes principales (en rouge) n'ont pas la même qualité, le tronçon Cotonou/Grand popo est en bonne état, tout comme le tronçon Cotonou/Abomey (un peu moins en bon état). Le tronçon Abomey/Kétou est dans un état très moyen (beaucoup de trous dans la route dont certains de plus d'1 mètre de large) et le tronçon Abomey/département des collines est à peine praticable, le goudron a disparu sur des dizaines de kilomètres et à cause la poussière omniprésente la visibilité est très mauvaise, une nouvelle route est en construction.

➤ **Zones urbaines : Cotonou et Abomey-Bohicon**

Cotonou et Bohicon sont respectivement la première et la quatrième plus grandes villes du Bénin : 647 000 habitants à Cotonou et 240 000 à Bohicon (RGPH-4, 2013). Les infrastructures sont parmi les meilleures du pays : les routes sont en bon état, l'électricité plus ou moins stable, l'eau relativement potable et accessible, l'accès internet et au réseau mobile est bon et on trouve plus ou moins facilement des pharmacies de bonne qualité.

Comme toute zone urbaine la densité de population est élevée et les activités agricoles réduites : 1,6% de l'activité à Cotonou et 10,3% à Bohicon (Annexe 6). L'indice de pauvreté humaine, calculé sur l'alphabétisation, l'accès à l'eau potable et la mortalité infantile est de 15,9 à Cotonou et 28,8 à Bohicon.

Le foncier est cher, spécialement à Cotonou où le seul moyen d'avoir un terrain à exploiter et d'être dans une zone publique ou de faire du gardiennage pour un propriétaire. A Bohicon on trouve encore des producteurs propriétaires de leur terrain mais la montée des prix amènera inexorablement la même situation qu'à Cotonou. Les prix des produits agricoles sont plus élevés dans les zones urbaines du fait de la petite production locale et la forte demande, l'accès physique aux facteurs de production, à la microfinance et au marché est bon.

➤ **Zones péri-urbaines : Sèmèpodji, Abomey-Calavi**

Les zones péri-urbaines sont à la périphérie des zones urbaines, en cours d'urbanisation elles ne sont encore dépossédées de tous les avantages de la campagne tout en possédant certains avantages de la ville : Les infrastructures sont de moins bonnes qualités mais la proximité de la ville permet de profiter facilement d'infrastructure de meilleures qualités. L'accès au foncier est plus facile qu'en zone urbaine mais tout de même plus difficile qu'en zone rurale, les zones péri-urbaines les plus proches sont très urbanisées, mais il suffit de s'éloigner de quelques kilomètres des routes pour tomber rapidement sur des zones beaucoup moins urbanisées.

L'accès au marché est bon grâce à la proximité des zones urbaines, où la demande est plus forte que l'offre. Assez loin de la ville pour profiter de terres moins chères et donc de surfaces plus grandes mais assez proche pour trouver facilement des commerçants, des facteurs de productions et une diversité d'IMF.

4,3% des activités sont agricoles à Sèmèpodji et 4,8% à Abomey-Calavi. L'Indice de pauvreté humaine est de 24,3 et 25,7. Mais de fortes disparités sont présentes au sein de ces communes en fonction de l'éloignement de la ville (Annexe 4)

➤ **Zones rurales : Zagnanado, Cové, Ouinhi**

Zagnanado, Cové et Ouinhi sont 3 communes de la partie nord-est du sud Bénin respectivement à 1h et 1h30 de Bohicon. Les activités agricoles représentent une part importante de l'activité : 62,3% à Zagnanado, 56,9% à Ouinhi et 36,5 % à Cové. L'Indice de pauvreté humaine est de 40,8, 41,4 et 31,5 (Annexe 3).

Les routes goudronnées sont rares et en état moyen, ce qui rend l'accès aux marchés urbains difficile. Les magasins d'engrais ne sont pas présents partout et il peut être nécessaire de parcourir plusieurs dizaines de kilomètres pour trouver une ATDA (qui gère en partie la distribution des engrais maraichers au Bénin). L'accès à l'eau potable n'est pas garanti, le réseau électrique est satisfaisant en bord de route mais de mauvaise qualité au sein des villages plus éloignés. Le réseau téléphonique est

instable et la majorité des individus possèdent 2 cartes sim d'opérateurs différents pour pallier ce problème.

➤ **Bassin de production maraîcher : Grand-popo**

Le bassin de production de Grand-popo est une zone avec des caractéristiques rurales mais disposant d'une production maraîchère supérieure, d'un meilleur accès au marché et d'une activité de tourisme modérée. La frontière du Togo est à quelques kilomètres, Lomé étant même plus près que Cotonou. La route reliant Lomé à Grand popo et à Cotonou est en bon état, elle permet une bonne circulation des marchandises.

Les parcelles de légumes s'étendent à perte de vue, le maraichage représente la majorité des activités agricoles et toutes les exploitations possèdent un système d'irrigation, les systèmes n'ayant eu accès à aucune irrigation ont déjà été absorbés par les exploitations irriguées (personne ressource). L'activité agricole représente 35,8% et l'indice de pauvreté humaine est de 26,8 (Annexe 5).

B. Climats

On retrouve au Bénin 2 types de climats :

Le climat équatorial (au Sud) caractérisé par une forte humidité et une alternance de saisons sèches (Nov. -> Mars ; Mi-juil. -> mi-sept.) et de saisons pluvieuses (Avr. -> mi-juil. ; mi-sept. -> Oct.)

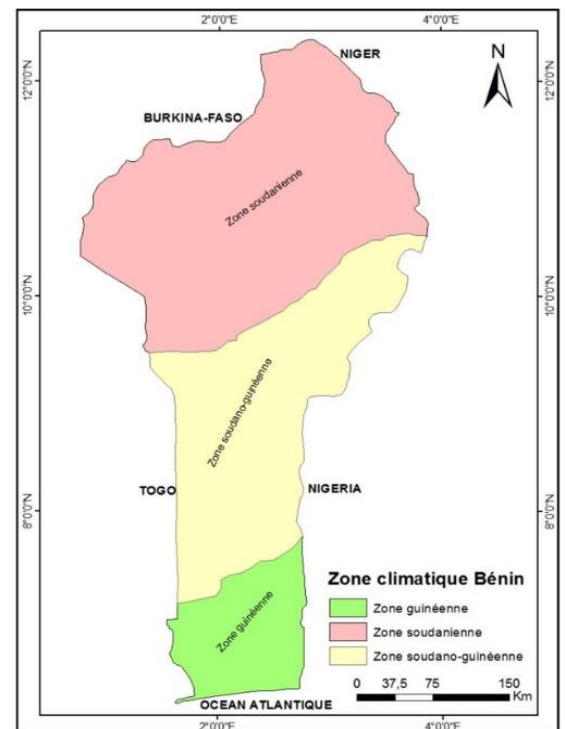
Le climat tropical (centre et Nord) qui se caractérise par une saison sèche (Nov. -> Avr.) et une saison pluvieuse (Juin -> Sep).

Ces deux types de climats ont pour résultat l'existence de 3 « zones climatiques » (Carte 2) : **Zone guinéenne** (Sud), **Zone soudano-guinéenne** (Centre) et **Zone soudanienne** (Nord)

La zone guinéenne a une pluviométrie moyenne entre 800 mm (Ouest) et 1300mm (Est) étalé sur 87 jours en moyenne (figure 3). La différence de pluviométrie entre le mois le plus sec et le plus humide est en moyenne de 260mm.

La température moyenne annuelle est de 27,4C. On enregistre dans la zone des température moyenne journalière qui varient de 25 à 29C et un taux d'humidité entre 69 et 97%.

Mais ce modèle classique est de plus en plus remis en question par le changement climatique (Agossou, 2018).



Carte 2 : Les zones climatiques du Bénin, météo Bénin, 2022

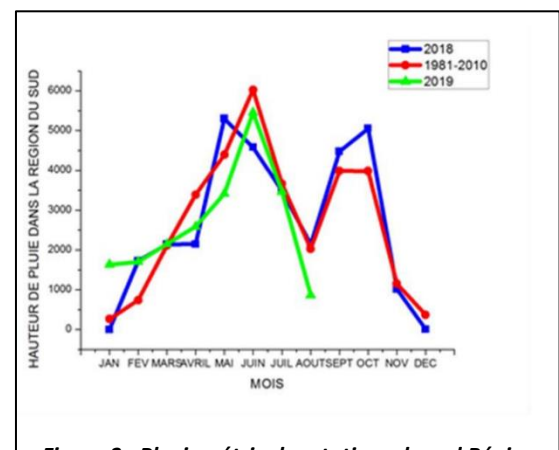


Figure 3 : Pluviométrie des stations du sud Bénin, météo Bénin 2019

C. Zones agroécologiques et reliefs

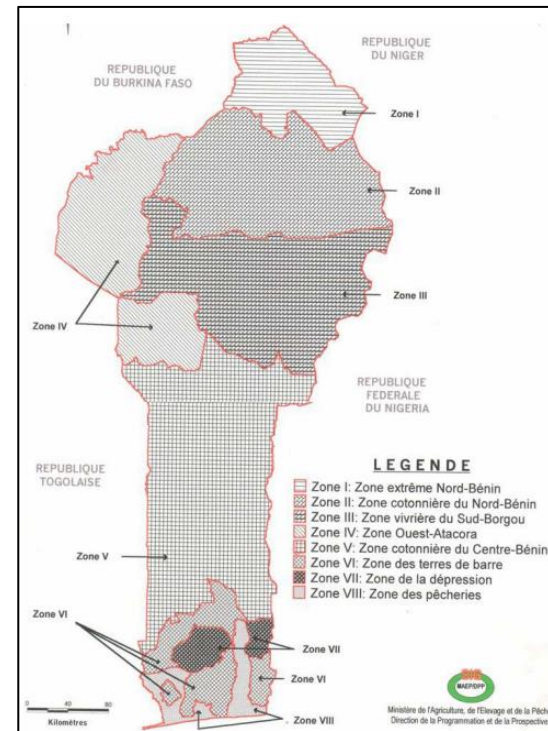
Le relief du Bénin est peu accidenté à l'exception du Nord-ouest où on retrouve la chaîne montagneuse de l'Atakora. On distingue 4 « grandes unités » de relief (Agossou, 2018) : les plaines, les plateaux, la pénéplaine cristalline et l'Atakora. Au sud du pays, zone où l'étude a été conduite, 2 grandes unités de relief sont présentes : des plaines et des plateaux.

Le Bénin est divisé en 8 zones agroécologiques (carte 3), le sud Bénin comporte 3 ZAE (Médénouvo, 2022. Agossou, 2018) :

Zone 6 : Terres de barre (terres ferrallitiques)

Elle chevauche 4 départements (Ouémé, atlantique, Zou et Mono) et 24 communes sur une superficie de 7127 Km².

La ZAE est marquée par des sols ferrallitiques modaux ou hydromorphes (Annexe 1 : Pédologie du Sud et Centre-sud du Bénin, Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-mer, 1976 : teintes rose). On y produit en majorité : manioc, maïs, arachide, niébé, coton et sorgho. Les reliefs sont les plateaux de terres de barres (20 à 200 m d'altitude).



Carte 3 : Zones agroécologiques (ZAE) du Bénin, SIG-DPP/MAEP, 2001

Zone 7 : La dépression

C'est la plus petite des ZAE du Bénin (3000 km² environ). Elle regroupe les communes de Toffo, Lalo, Adja-Ouèrè et Pobè.

La zone contient presque exclusivement des vertisols (Annexe 1 : teintes violettes) et les reliefs sont des plaines d'ablations (moins de 50 m d'altitude)

Zone 8 : Pêche

A peu près aussi grande que la zone des terres de barre (7660 km²), elle longe toute la côte atlantique et remonte en suivant les fleuves qui alimentent le lac Nokoué.

Elle possède des sols hydromorphes à gley et pseudogley (Annexe 1 : teintes bleues). Les reliefs sont des plaines côtières sablonneuses (0 à 10 m d'altitude) et des plaines alluviales le long et à l'embouchure des cours d'eau.

2. Agriculture béninoise

A. Production

En 2021 le secteur agricole représente 27% du PIB au Bénin et presque 2/3 des exportations (Annexe 7). Pourtant malgré cette importance du secteur dans les exportations la balance commerciale agricole reste déficitaire de 94 Md de CFA, soit environ 10% de déficit. Le Bénin dégage un solde négatif pour un nombre important de spéculations maraîchères, le pays n'est pas autosuffisant en termes de produits maraîchers. Des périodes d'abondance extrême font suite à des périodes de pénurie sévère. Au demeurant, le Bénin est un pays structurellement déficitaire et importateur net de produits maraîchers tout du moins à certaines périodes de l'année. Et pourtant les producteurs nationaux des produits maraîchers se plaignent de non-disponibilité de marchés pour leurs produits qui leur restent sous les bras.

B. Politiques publiques

a. PSDSA

Avec 27% du PIB du Bénin, le secteur agricole est au cœur des politiques publiques du gouvernement béninois. Cette importance du secteur est largement visible dans les budgets des différents ministères : le budget général de l'État en 2021 est de 2 985 milliards de CFA, soit une augmentation de +37,74% par rapport à 2020 (2167 milliards). Les prévisions budgétaires pour le secteur agricole au titre de l'année 2021 se chiffrent à 305,148 milliards contre 155,689 milliards en 2020, soit une augmentation de 96%. Le secteur agricole a été largement privilégié dans les affectations budgétaires de 2021 (Annexe : 9).

Le Plan Stratégique de Développement du Secteur Agricole (PSDSA) vise à « améliorer les performances de l'Agriculture béninoise, pour la rendre capable d'assurer de façon durable la souveraineté alimentaire, la sécurité alimentaire et nutritionnelle et de contribuer au développement économique et social des hommes et femmes du Bénin en vue de l'atteinte des Objectifs de Développement Durable (ODD) » Cet objectif global est décliné en trois Objectifs Spécifiques ([PSDSA 2021-2025](#)) :

- Contribuer à la croissance, à la souveraineté alimentaire et à la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations, hommes et femmes, à travers une production efficace et une gestion durable des exploitations dirigées aussi bien par les hommes que par les femmes et les jeunes
- Assurer la compétitivité et l'accès des productions et produits agricoles et agroalimentaires y compris ceux produits par les femmes et les groupes vulnérables aux marchés grâce à la promotion des filières agricoles
- Renforcer la résilience des populations vulnérables (hommes et femmes) notamment des exploitations familiales agricoles (sous-secteurs agriculture, élevage et pêche/aquaculture)

L'amélioration des performances de l'agriculture béninoise repose sur 4 piliers :

- I : le renforcement de la disponibilité et de l'accessibilité aux intrants Agricoles
- II : la mécanisation des activités agricoles adaptée et accessible pour les hommes et les femmes
- III : l'amélioration de l'accès aux connaissances professionnelles et aux innovations technologiques pour les hommes et les femmes
- IV : la promotion des aménagements hydro-agricoles, pastoraux et infrastructures de désenclavement

b. PADMAR

Le PSDSA place le maraichage comme une filière à « haute valeur ajoutée » importante pour le développement du secteur agricole. L'objectif annoncé est d'augmenter la production des cultures maraichères de grande consommation de 25 % sur la période de référence (au départ 2017-2021 mais l'objectif annoncé reste le même pour 2021-2025).

C'est dans ce but qu'a été construit le Projet d'Appui au Développement du Maraîchage (PADMAR), financé par le Fonds International de Développement Agricole (FIDA). L'objectif général est de contribuer à l'amélioration durable de la sécurité alimentaire et nutritionnelle et à la réduction de la pauvreté rurale dans la zone d'intervention du projet. Le projet s'articule autour de 3 composantes ([ACDD, 2019](#)) :

- Valorisation et mise en marché
- Amélioration de la productivité et de la production
- Coordination et suivi-évaluation du projet

Le zone d'intervention du projet concerne le sud Bénin et couvre 27 communes réparties sur 7 départements : Mono, Couffo, Atlantique, Littoral, Ouémé, Plateau et Zou.

3. Inclusion financière et microfinance

A. Exclusion financière

Comment définir l'inclusion financière sans aborder l'exclusion financière ? Le principe d'exclusion est d'un certain point de vue paradoxal, pour être exclu de quelque chose il faut nécessairement en faire partie. On ne peut pas être exclu d'une société sans en faire partie : l'exclusion « concerne des gens qui sont en dehors d'une société dont en même temps ils font nécessairement partie » (Karsz, 2000).

L'exclusion financière concerne donc des individus faisant partie du système financier mais mis à l'écart de celui-ci. Plusieurs types d'exclusions sont possibles (Sossa, 2013. Somé, 2010) :

L'exclusion par l'accès :

Ce type d'exclusion concerne l'accès physique mais également l'accès pratique. La présence de services de microfinance à proximité est importante et joue un rôle majeur dans la croissance du taux de financiarisation de l'agriculture familiale. Mais une fois sur place, l'Institut de Microfinance (IMF) ne va pas financer la totalité de la population, il va forcément cibler une certaine partie. Du fait de ses critères de participations et la nature des produits disponibles elle va forcément générer de l'exclusion : conditions d'adhésion (identité formelle, témoin), d'épargne (obligatoire, frais du

compte épargne), de crédit (formalité, compréhension du service, garanties, en groupe...). Tous ces critères vont plus ou moins dépendre de la population ciblée par l'IMF et plus ou moins excluent de personnes. Une IMF qui fait le choix de travailler uniquement avec des individus possédant une identité formelle, ou uniquement avec un nombre conséquent de témoins, excluent de facto toutes les personnes ne remplissant pas ce critère. Une IMF n'acceptant que les crédits en groupe pour une certaine partie de la population exclue de facto les femmes dont les maris refusent l'emprunt en groupe. D'autres facteurs plus discrets sont aussi à prendre en compte, comme la présence de services non financier (alphabétisation, éducation financière) ou simplement les agents de l'agence locale (comportement, formations). La relation des agents avec les résultats de l'agence est un facteur important, Somé (2010) prend en exemple Meyer (2001) et Evans et al (1999) :

« Les agents de crédits, lorsqu'ils sont évalués et payés sur la base de résultats de remboursement, peuvent décourager la participation des plus démunis à cause de la crainte qu'ils ne rembourseront pas ». (Somé, 2010). Insuffisance de ressources, mauvaise santé, chef de famille féminin ou encore le manque d'éducation sont, entre autres, autant de barrières qui peuvent encourager les agents à ne pas promouvoir leurs services auprès de certains individus.

L'exclusion par l'usage :

Ce deuxième type d'exclusion né des conséquences négatives des services de microfinances, il en résulte des difficultés d'usage qui peuvent prendre différentes formes (Gloukoviezoff 2008) :

- Disposer des produits mais n'en faire aucune utilisation. Une partie de la population, ayant un accès physique et pratique aux services financiers, peut choisir de ne pas utiliser ces services. La distance sociale entre cette population et l'IMF est si grande qu'elle conduit à leur auto-exclusion (Somé, 2010. Sossa, 2013). Ils sont méfiants vis-à-vis de l'institution et au meilleur des cas pensent que leur demande ne sera pas prise en compte.
- Utiliser les produits mais avec des conséquences négatives. L'activité ne permet pas de générer suffisamment de revenus pour couvrir le coût du prêt conduisant à des privations préjudiciables pour l'emprunteur ou un non-respect des règles établies (délai de remboursement). Un prêt pas adapté au cycle de l'activité financée, par exemple un producteur d'ananas (18 mois minimum) qui doit rembourser au bout de 12 mois maximum, il doit donc rembourser avec l'argent disponible pour ses besoins premiers, ce qui peut par exemple conduire au remboursement d'un prêt avec un autre prêt ou au non-respect des règles établies.

Ainsi l'arrivée d'une IMF au sein d'un village peut supprimer des formes d'exclusion tout en en créant de nouvelles.

« L'exclusion concerne en effet des individus et des familles, des hommes et des femmes, des enfants et des jeunes, et prend source à partir d'un handicap dans l'accès aux biens matériels ou valeurs symboliques nécessaires à la bonne vie dans leur société » (Sossa, 2013).

B. Inclusion financière et finance informelle

A l'inverse de l'exclusion, l'inclusion financière est l'absence d'exclusion, c'est une situation qui ne crée pas d'handicap chez l'individu : « L'inclusion financière rend compte de la possibilité pour les individus et les entreprises d'accéder à toute une gamme de produits et de services financiers (transactions, paiements, épargne, crédit, assurance) qui soient d'un coût abordable, utiles, adaptés à leurs besoins et proposés par des prestataires fiables et responsables. » [Banque mondiale](#).

Dans la définition de l'inclusion financière adoptée par la banque mondiale, la fin est particulièrement sujette à interprétation. Quel est le coût abordable ? Comment placer la limite entre services financiers (SF) utiles et inutiles et qui décide de la fiabilité et la responsabilité des prestataires ?

Un maraicher qui n'a pas de compte de microfinance mais qui a accès à de l'épargne rémunérée et des crédits adaptatifs via le système informel n'est-il pas plus inclus financièrement qu'un producteur d'ananas qui place son argent chez ICC services et perd toute son épargne après quelques années à la suite d'un système de Ponzi en partie soutenue par l'Etat ? Le handicap paraît autrement plus important dans le deuxième cas. ([L'Economiste du Bénin, 2019](#)).

La finance informelle se caractérise par une absence « de contrôle et d'intervention de l'état ». Lors du début de la financiarisation des pays en développement, la finance informelle a été rejetée, elle était jugée injuste et inefficace pour financer le développement (Lapenu et Wampfler, 1997).

Pourtant des décennies plus tard, le secteur informel n'a pas disparu malgré le développement du secteur formel. Plusieurs caractéristiques lui permettent de prospérer : proximité, souplesse et adaptation fine aux besoins du prêteur et de l'emprunteur (Lapenu et Wampfler, 1997). Les taux d'intérêts sont élevés mais il est par exemple possible de modifier les conditions durant l'emprunt et l'argent est souvent disponible à très court terme.

Plusieurs formes de systèmes financiers informels coexistent (Lapenu et Wampfler, 1997. Séminaire international d'économie rurale, 1991 Burkina Faso) :

Tontines	C'est souvent un groupe de personnes proches (voisins, familles, amis, collègue de travail...) qui se réunissent pour mettre en commun une partie de leur épargne. Il existe différents types de tontines et elles peuvent avoir deux objectifs : social (cérémonies, aide à la communauté) ou économique (épargne, emprunt).
Banquiers ambulants	Ce sont des individus qui se déplacent constamment, récoltant l'épargne et proposant des petits prêts à chaque fois qu'ils passent dans le village. Le service d'épargne est souvent payant car le banquier se déplace et promet la sécurité qu'il apporte, face aux voleurs mais aussi face aux demandes de la famille.
Mise en gage de bien productif	Des propriétaires peuvent mettre en gage des biens productifs, comme des parcelles de terre. L'emprunteur cultive la parcelle et les intérêts sont perçus sur la récolte. Cela permet à l'emprunteur d'avoir accès au bien productif sans devoir apporter d'argent pour la location du bien, et aux prêteurs d'obtenir une rente sur son capital.
Prêteurs locaux	Ce sont généralement des commerçants, ils peuvent jouer le rôle de prêteur de plusieurs façons : crédit à la consommation (sur les produits du magasin), fournir des intrants agricoles en échange d'un prix bas lors de la récolte, achat anticipé de la marchandise.

Tableau 2 : Différentes formes de financements informels

Le système informel est indéniablement plus efficace que le système formel pour certains types de besoins. Prenons le cas d'une micro-entreprise en milieu rural : pour le système formel elle représentera un haut risque financier par manque de garanties, le manque de connaissance de

l'individu et son éloignement, alors que pour le même profil les risques sont minimes dans la finance informel (liens sociaux, proximité géographique). Dans le premier cas le crédit sera compliqué voire impossible (manque de confiance, coût, durée et complexité des procédures), dans le second cas le crédit sera facile (confiance mutuelle, rapidité et simplicité des procédures). Il faut ajouter à cela la petite taille des crédits parfois souhaité par la micro-entreprise, certaines situations nécessitent des sommes trop faibles pour qu'une entreprise possédant un compte de microfinance accède à un crédit (Séminaire international d'économie rurale, 1991 Burkina Faso).

C. Microfinance en Afrique de l'Ouest et au Bénin

La relation entre Afrique de l'ouest et microfinance débute avec l'apparition de la première coopérative d'épargne et de crédit en 1956 au Ghana. Rapidement cette innovation s'étend à d'autres pays de la région : Togo (1969), Burkina Faso (1972) et Bénin (1975).

La microfinance au Bénin commence avec la création de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) et des Caisses Locales de Crédit Agricole (CLCAM) en 1977, l'objectif d'alors est de fournir des services d'épargne et de crédit aux agriculteurs, fonctionnaires et entrepreneurs. A l'initiative des premières coopératives d'épargne et de crédit d'Afrique de l'Ouest se trouve des organisations paysannes, appuyées par des ONG (comme le centre international de recherche Canada et France).

Autrefois limité à un seul type d'acteurs (les coopératives d'épargnes et de crédit), le secteur de la microfinance ouest africain a profondément évolué sous l'impulsion de deux événements majeurs : la crise économique et sociale des pays de l'UEMOA au milieu des années 80 et la mise en avant du concept d'inclusion financière par les agences de développement et autres institutions internationales. On retrouve aujourd'hui 4 grands types d'acteur ([Ouedraogo, 2016](#)) :

- Les coopératives d'épargne et de crédit : ce sont des groupements de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelles. Leur objet principal est de collecter l'épargne de leurs membres et de leur octroyer du crédit.
- Les associations de crédit villageoise : elles regroupent des personnes qui mettent leurs moyens en commun pour se rendre des services. Elles ne sont pas nécessairement caractérisées par une logique d'entreprise ou de capitalisation.
- Des sociétés privées : elles peuvent être des sociétés anonymes, des sociétés à responsabilité limitée. Elles cherchent notamment à rémunérer le capital de leurs actionnaires.
- Les ONG et les services de l'État : pour lutter contre la pauvreté, ces projets cherchent à appliquer des taux d'intérêts faibles, voire nuls, ce qui peut nuire aux activités des autres acteurs du secteur.

4. Le numérique au Bénin

A. Fournisseurs d'accès

3 opérateurs se partagent le plus gros du marché au Bénin, 2 opérateurs privés que sont MTN et MOOV AFRICA, et un opérateur public avec la Société Béninoise des Infrastructures Numériques (SBIN) à travers sa marque « Celtis », en activité seulement depuis 2022.

Au Bénin le prix des forfaits téléphoniques, notamment des données internet, sont parmi les plus chers de l'Afrique de l'Ouest (Ecofin, 2021). L'arrivée d'un opérateur public sur le marché des forfaits mobile n'est pas anodine, les objectifs sont multiples : améliorer l'accès au réseau dans les zones les moins desservies, rendre accessible les forfaits internet à plus de personnes et réduire la part allouée aux forfaits téléphonique dans le budget d'un Béninois connecté.

B. Politiques publiques

Le gouvernement a identifié plusieurs problèmes du monde numérique béninois : « une gouvernance dispersée, un marché du mobile peu concurrentiel, une carence criarde en infrastructures sur le marché fixe, une situation préoccupante des opérateurs publics, un grand retard dans le processus de transition vers la Télévision Numérique Terrestre (TNT) et enfin, un dispositif de taxation des opérateurs mobiles contre-productif. » Pour le quinquennat 2016-2021 le gouvernement a travaillé à offrir un environnement numérique plus attractif et stable (élaboration du Code du numérique, refonte du système de taxation du secteur, évolution de la gouvernance) afin d'encourager les investissements dans les infrastructures et favoriser la concurrence. Le Plan d'Action du Gouvernement ([PAG 2021-2026](#)) se veut dans la continuité du quinquennat précédent, il repose sur 4 actions principales :

- Mobiliser des investissements publics et privés pour la densification du réseau
- Accélérer la digitalisation de l'administration publique et généraliser les e-services pour « renforcer le service aux citoyens et aux entreprises »
- Stimuler des usages innovants du numérique et promouvoir la confiance numérique pour « la transformation de tous les secteurs de la vie économique et sociale ».
- Renforcer l'attractivité des collectivités locales par le numérique

Le gouvernement béninois place le numérique comme un outil majeur du développement du pays, pour le développement économique mais aussi social, en améliorant l'accès aux services publics et mais aussi la communication entre tous les acteurs du pays.

C. Mobile money et microfinance

Le crédit Alafia rentre dans la catégorie des initiatives qui ont pour but de proposer des « e-services » à la population. Ce microcrédit numérique a pour objectif de « faciliter l'accès au financement aux personnes vulnérables, exclues du système financier ayant une activité génératrice de revenus ou désirant l'exercer » (<https://www.fnm.bj/>). Cette expérimentation a eu lieu en 2 phases :

Phase 1 : 30 000 à 50 000 FCFA, 4% sur 6 mois

Phase 2 : 50 001 à 100 000 FCFA, 4% sur 6 mois, 8% sur 10 mois

Conditions d'obtention : Pièce d'identité ou attestation de recensement, compte MTN mobile money ou Moov Money enregistré au même nom, être membre d'un groupe de caution solidaire, à cela s'ajoute une assurance décès (1,2% du montant du prêt) et des frais de dossier (400 FCFA).

Ce crédit est ensuite obtenu sous forme de m-money sur une carte SIM permettant un retrait sans frais.

Au-delà du microcrédit Alafia, mobile money au Bénin permet de réaliser des transactions entre un compte m-money et un compte IMF, mais ces fonctionnalités sont limitées pour la plupart des IMF et peuvent engendrer des frais d'utilisation : Dépôt sur le compte épargne, remboursement du crédit. Seul les IMF ayant mis en place un partenariat avec un opérateur téléphonique peuvent proposer plus de fonctionnalités grâce à un onglet dédié dans l'interface mobile money, on peut citer Alidé ou PADME. Grâce à ce partenariat les clients de ces IMF peuvent réaliser des opérations de dépôt mais également de retrait.

Il existe aussi des systèmes de TPE (terminaux de paiement électronique) mis en place par les IMF, grâce à son TPE un agent sur le terrain peut proposer directement des services de dépôts, de retraits et de remboursements aux clients de l'IMF, même ceux n'ayant pas de compte m-money. La seule véritable différence entre un agent de terrain avec ou sans TPE c'est qu'avec un TPE l'agent n'a pas systématiquement besoin de retourner à la caisse locale pour déposer l'argent et confirmer les transactions, il peut donc être davantage sur le terrain.

D. Cybercriminalité

L'Afrique de l'Ouest est connue depuis les années 2000 comme étant un haut lieu de l'arnaque numérique, on peut prendre en exemple les « brouteurs » particulièrement connu du Nigéria. Mais avec la mise en place des premières politiques de rétorsions au Nigéria, beaucoup de cybercriminels se sont massivement délocalisés en Côte d'Ivoire ou au Bénin. Au départ ce sont toujours des nigériens qui sont à l'origine des arnaques perpétrées au Bénin : « la première arnaque via l'Internet au Bénin a eu lieu deux ans après l'arrivée du web dans le pays. Il s'agissait d'un Nigérian se prénommant Christopher qui avait escroqué un pasteur américain (Jim), en se faisant livrer 40 ordinateurs, 10 imprimantes et un millier de bibles, en échange d'un chèque délivré par une banque fictive". ([Scidev : le Bénin capitale de la cyber arnaque](#), 2016).

Mais au fur et à mesure de plus en plus d'arnaques rédigées en français apparaissent, signe que la cybercriminalité s'est étendue à la communauté béninoise. Aujourd'hui le Bénin est un des pays d'Afrique de l'Ouest avec la plus forte cybercriminalité et le phénomène semble toujours croître : 360 personnes arrêtées en 2021, 451 en 2022 et 623 entre janvier et juin 2023, avec 200 arrestations pour le seul mois de juin 2023 ([Africaho, 2023](#)).

III. Résultats

1. Système d'acteur

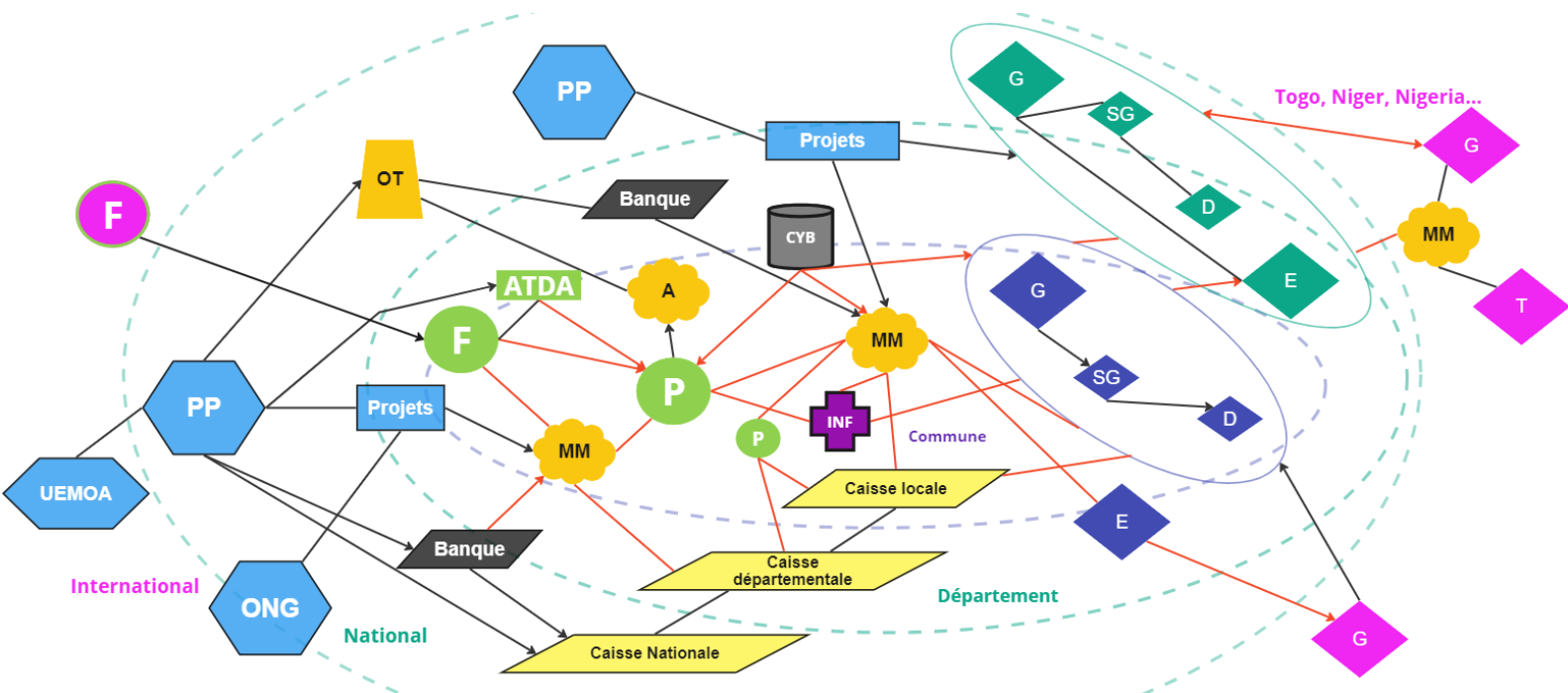


Figure 4 : Schématisation du système d'acteur de la filière maraîchère au Bénin, les cercles en pointillés représentant les échelles suivantes : internationale, nationale, départementale et communale, les cercles d'un seul trait représentant des marchés (sources : enquêtes 2023).

➤ Aide au développement et politiques publiques

UEMOA : Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest

PP : Politiques publiques

ONG : Organisation non gouvernementale

➤ Producteurs et commerçants

F : Fournisseurs d'intrants et de semences

ATDA : Agence territoriale pour le développement de l'agriculture

P : Producteurs

G/SG/D/E/T : Grossiste, semi-grossiste, détaillant, exportateur, transformateur

➤ Opérateurs téléphoniques

OT : Opérateurs téléphoniques

A : Agences locales des opérateurs téléphoniques

MM : Utilisation possible de m-money, guichet m-money

Microfinance, **INF : Finance informelle**, **CYB : Cybercriminalité**, **échanges analysés dans l'étude**

Commune, département, national, international

A. Producteurs

Voici la diversité de producteurs enquêtés durant l'étude :

➤ Système de production

On retrouve au sud-Bénin 3 grands systèmes de production maraichère : système irrigués, système semi-pluvial et système pluvial (ACDD, 2017). Grâce aux enquêtes de terrain, plusieurs sous-types ont pu être définis :

- **Systèmes irrigués**

Grande exploitation irriguée non familiale

Accès à l'eau	Forage, équipements d'irrigation, production régulière toute l'année
Surface	>1 hectare
Main d'œuvre majoritaire	Permanente

Grande exploitation irriguée

Accès à l'eau	Idem
Surface	>1 hectare
Main d'œuvre majoritaire	Familiale et permanente

Moyenne exploitation irriguée

Accès à l'eau	Idem
Surface	Entre 0,3 et moins d'un hectare
Main d'œuvre majoritaire	Familiale

Petite exploitation urbaine irriguée non familiale

Accès à l'eau	Forage ou eau de ville, équipements d'irrigation et/ou manuelle
Surface	De 400 à 2000m ²
Main d'œuvre majoritaire	Permanente

Petite exploitation urbaine irriguée

Accès à l'eau	Forage ou eau de ville, équipements d'irrigation et/ou manuelle
Surface	De 400 à 2000m ²
Main d'œuvre majoritaire	Familiale

- **Système semi-pluvial**

Petite exploitation semi-pluvial

Accès à l'eau	Accès à l'eau partiel, insuffisant pour une production toute l'année. L'accès à l'eau peut prendre plusieurs formes : retenues d'eau non permanentes naturelles ou artificielles à proximité (de tailles et qualités très variable), puit éloigné des parcelles, accès à l'eau via forage ou rivière mais impossibilité de rentabiliser les frais de fonctionnement de la pompe lors de la grande saison sèche...
Surface	< 0,25 ha
Main d'œuvre majoritaire	Familiale

- **Système pluvial**

Très petite exploitation pluviale

Accès à l'eau	Totalement dépendant de la pluviométrie, la production n'est pas possible toute l'année et très sensible aux sécheresses.
Surface	0,04 à 0,06 hectare
Main d'œuvre majoritaire	Familiale ou pas de main d'œuvre

➤ Formes de regroupement

Formes	Membres	Observé durant les enquêtes	NB
Exploitation individuelle/familiale	1 personne ou 1 foyer	Très petite exploitation pluviale	1
		Petite exploitation irriguée urbaine non familiale	1
		Grande exploitation irriguée non familiale	1
		Grande exploitation irriguée	1
Petit regroupement informel	<5	Petites exploitations irriguées urbaines non familiale	3
Petite coopérative		Moyennes exploitations irriguées	3
Moyenne coopérative	10 à 20	Grandes exploitations irriguées non familiale	1
Moyenne coopérative féminine		Petites exploitations semi-pluvial	2
		Petites exploitations irriguées urbaines familiale + non familiale	1
		Petites + moyennes exploitations irriguées	1
		Moyennes exploitations irriguées	2
		Petites exploitations semi-pluvial	4
		Moyennes exploitations irriguées	1
Grande coopérative	+25	Grandes exploitations irriguées non familiale	1
		Moyennes exploitations irriguées	1
		Petites exploitations urbaines irriguées familiale + non familiale	2
		Petites exploitations semi-pluvial	1
Grande coopérative féminine		Petites + moyennes + grandes exploitations irriguées familiale + non familiale	1
Grande coopérative diversifiée (Agriculture, élevage, pêche, artisanat)			

27 au total

B. Commerçants

➤ Système de commercialisation

Clients	Système de commercialisation	NB
Grossistes et/ou semi-grossiste+ détaillant	Grossistes	17
Détaillant et consommateurs	Semi-grossiste	14
Consommateurs	Détaillant	5

➤ **Formes de regroupement**

Formes	Caractéristiques	Observé durant les enquêtes
Entreprise individuelle	Ces commerçantes travaillent seules, leurs filles et plus occasionnellement d'autres très proches parents aident à l'activité.	Tous les systèmes de commercialisation
Regroupement de commerçantes	Ces commerçantes travaillent en groupe, des membres adultes de leurs familles (cousine, mère, tante, nièce...) accompagnées parfois de leurs enfants respectifs et/ou d'autres commerçantes du même village, également parfois accompagnées de leurs enfants respectifs.	Grossistes et semi-grossistes

36 au total

C. Institut de Microfinance et finance informelle

➤ **Institut de Microfinance**

Durant les enquêtes plusieurs institut de microfinance ont été mentionnés :

Les mutuelles	Les associations	SARL
Faitière des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECACAM)	Association de Lutte pour la promotion des Initiatives de Développement (ALIDE)	Financial Développement (FINADEV)
Réseaux National des Caisses villageoises d'épargne et de crédit (RENACA)	Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro-Entreprise (PADME)	
	Association pour la promotion de l'épargne crédit à base communautaire (PEBCO-BETHESDA)	
	Vital-finance	

PADME, ALIDE, PEBCO-Bethesda et FINADEV sont les seuls IMF de cette liste qui permettent d'accéder au micro-crédit numérique Alafia (www.fnm.bj).

➤ **Finance informelle**

Plusieurs formes de tontine ont été observées :

Les tontines d'épargne au tour par tour : Chaque membre dépose de l'argent sur la tontine selon un calendrier fixé au préalable. Chaque semaine ou chaque mois, un membre de la tontine peut retirer son argent. Lorsqu'un membre a un besoin urgent de liquidité mais que son tour n'est pas encore arrivé, il est possible de s'arranger avec le chef de tontine afin d'échanger son tour avec quelqu'un d'autre.

Les tontines d'épargne et de crédit : Ces tontines utilisent l'épargne des membres pour proposer des services de crédit, réservés aux membres ou disponible à tous. Les intérêts peuvent être nuls ou de 5 à 15%/mois. Généralement le taux d'intérêt appliqué aux membres est de 5%/mois et 10 à 15% pour les non-membres. Les intérêts sont ensuite partagés avec tous les membres de la tontine, ce qui permet d'accéder à un service d'épargne rémunérée.

Les tontines de coopératives : Elles représentent la trésorerie de la coopérative et sont souvent utilisées pour financer l'achat des facteurs de production au début de la saison. Certaines font aussi des prêts aux membres de la coopérative, à taux d'intérêts nuls ou 5%/mois. Lorsque des intérêts sont appliqués ils sont redistribués aux membres ou mis de côté pour agrandir la trésorerie de la coopérative.

Les tontines d'association villageoise : Ces tontines ont pour objectif d'améliorer la résilience de la communauté face aux aléas de la vie. Elles peuvent servir à financer des obsèques, des soins, l'école de certains enfants ou même des biens destinés à la communauté : capacité de stockage, rénovation des biens communs (comme les marchés ou les places des villages utilisés pour les cérémonies).

Remarque : Si la tontine est enregistrée sous la forme d'une Association Villageoise d'Epargne et de Crédit (AVEC), alors il est possible pour elle d'obtenir des prêts à des IMF. L'argent obtenu sera ensuite prêté aux membres de la tontine avec un taux égal ou supérieur aux intérêts demandés par l'IMF.

D. Cybercriminalité

Plusieurs types d'arnaques en lien avec m-money ont été recensées :

Arnaque par abus de confiance : Cela concerne la majorité des arnaques, un individu profite du manque de connaissance du système m-money pour soutirer de l'argent à un autre individu. Cela peut-être un guichetier malveillant qui demande le code de ses clients (alors que ce n'est jamais nécessaire pour aider quelqu'un) ou encore un vendeur qui profite de la méconnaissance d'un producteur pour ne pas envoyer immédiatement l'argent (il prétextera alors que l'argent a bien été envoyé mais qu'un bug du système empêche la réception).

Il y'a également des arnaques téléphoniques comme des SMS, des appels ou des publications sur les réseaux sociaux qui promettent de doubler l'argent sur le compte en échange d'un premier transfert (ex : envoyer moi 10 000 francs et je vous renvoie 20 000 francs en fin de journée). Il existe également des arnaqueurs qui installent une situation stressante dans le but de déstabiliser la victime, exemple : « on ne se connaît pas mais je suis un ami de ton cousin, il va très mal il a eu un accident de moto et il a vraiment besoin d'argent pour l'hôpital, son téléphone s'est cassé dans l'accident alors il faut envoyer l'argent sur mon compte à moi ».

Arnaque par piratage de carte SIM :

Ce type d'arnaque est plus élaboré, nécessite de plus grandes connaissances et du matériel spécifique. Il existe des cartes SIM « spécial » qui permettent d'usurper le numéro de téléphone de quelqu'un d'autre, généralement ces cartes SIM sont générées pour des employés des opérateurs téléphoniques afin de fournir des services d'assistance et de maintenance. Cependant certaines de ces cartes se retrouvent ensuite dans la nature et sont vendues à des cybercriminels.

Voici le mode opératoire : l'individu se connecte au compte m-money d'une autre personne et lance une opération de retrait, mais cette opération ne peut pas être validé sans le code personnel lié au compte m-money. Il est nécessaire que la victime rentre elle-même le code, alors l'arnaqueur envoie un SMS qui peut prendre plusieurs formes : « Je viens de vous envoyer 20 000 francs par erreur, il faut me les renvoyer » ou encore de faux SMS de réception qui précise que la personne vient de recevoir de l'argent sur son compte m-money (ce qui est faux).

Alors par curiosité la victime va vérifier son solde m-money, pour cela elle va rentrer son code personnel, mais l'arnaqueur a déjà envoyé une requête de retrait d'argent, qui n'attend que la saisie du code pour être effectuée. Dès que le code est saisi par la victime, l'opération s'exécute automatiquement et la victime perd son argent.

2. Utilisation de mobile money par les producteurs

A. Utilisation de mobile money

Utilisation de m-money par zone d'habitation

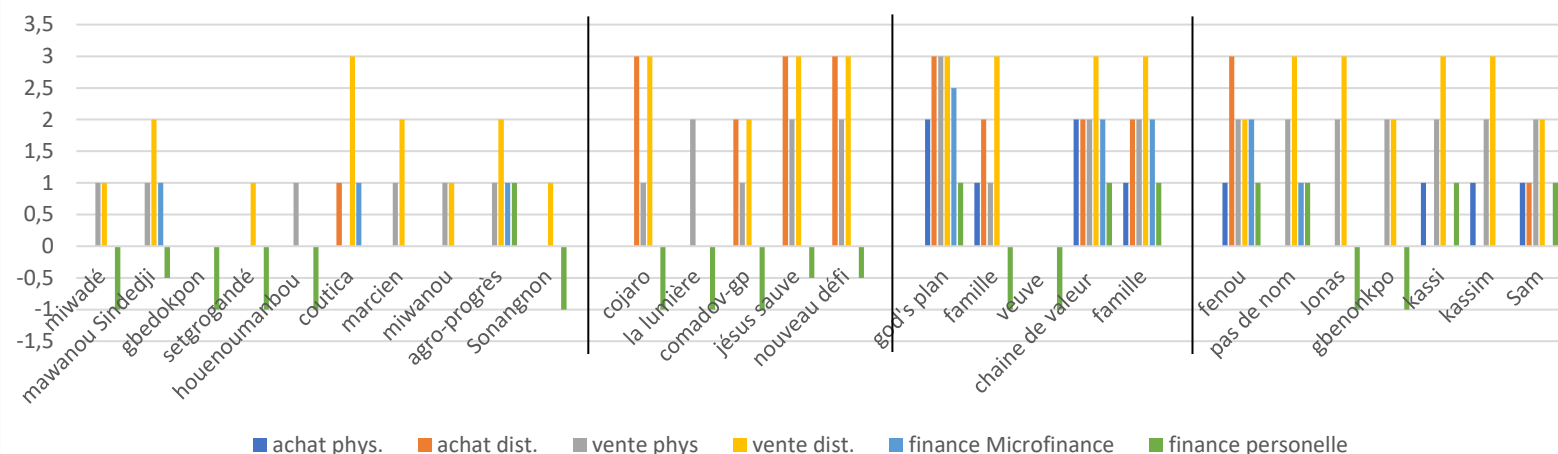


Figure 5 : Utilisation de mobile money par les producteurs, de gauche à droite : zone rurale, bassin de production, péri-urbaine et urbaine (sources : enquêtes 2023).

On peut plus facilement distinguer des différences d'utilisation entre chaque zone qu'entre chaque système de production : personne en zone rurale n'a d'utilisation régulière et diversifiée, dans le bassin de production il ressort une utilisation plus importante pour les achats à distances et les transactions de ventes, en zone péri-urbaine on peut retrouver une plus grande diversité d'utilisation et en zone urbaine tous les groupes enquêtés ont une utilisation au minimum régulière pour les transactions de ventes.

Cependant on constate également de fortes disparités au sein d'une même zone, s'expliquant principalement par le niveau d'alphabétisation, l'intensité de l'utilisation du numérique mobile (hors m-money) et le genre dominant dans le groupe (féminin ou masculin).

En fonction de la diversité et de la fréquence d'utilisation de m-money, plusieurs types d'utilisation peuvent être construits. Pour chaque type d'utilisation les déterminants sont recensés et rangés au sein des catégories énoncées dans la méthodologie.

B. Type d'utilisation et déterminants de l'utilisation

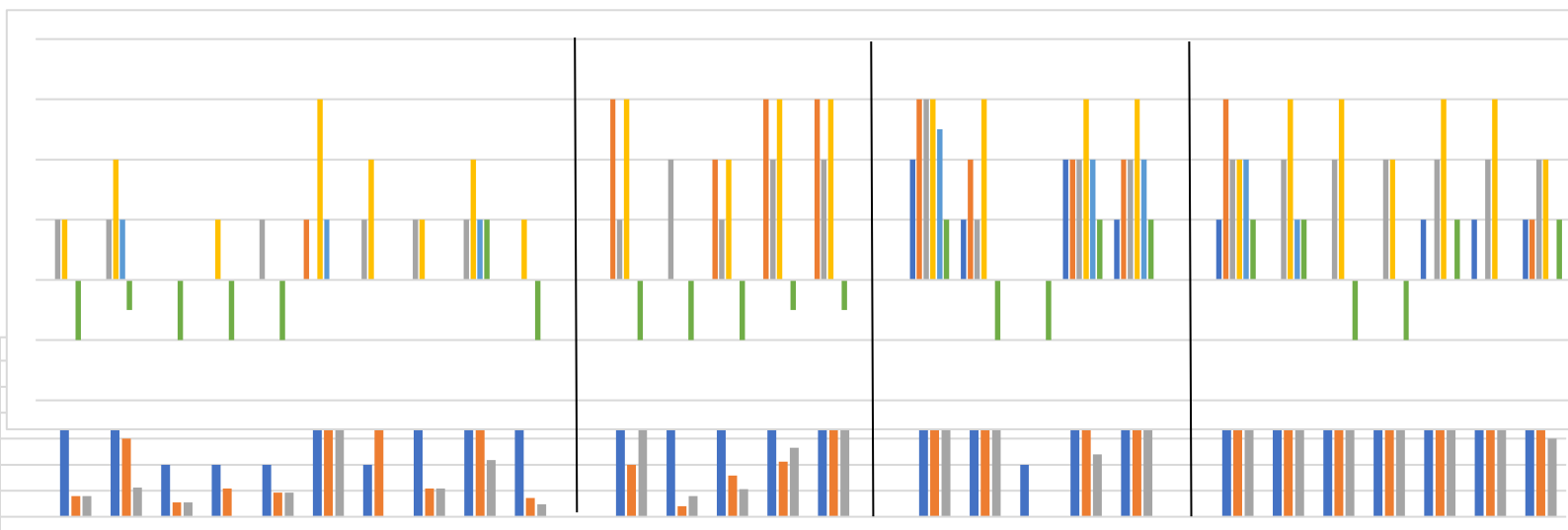
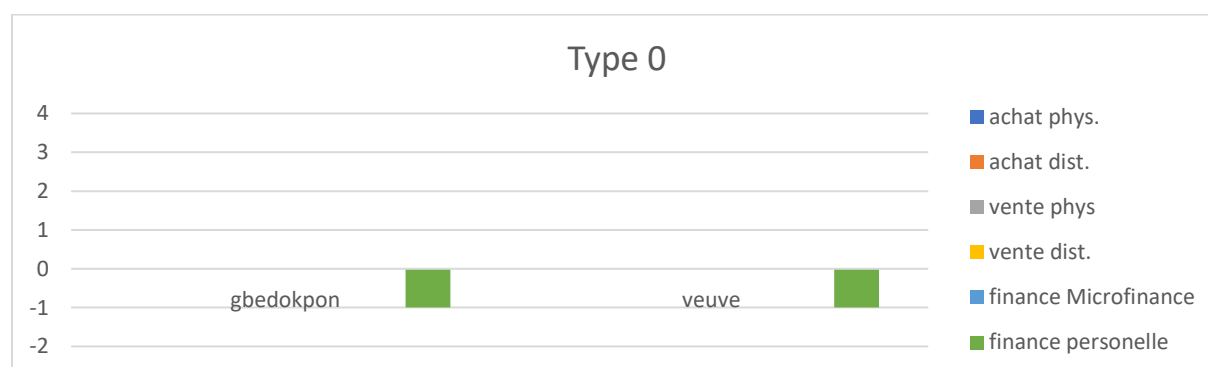


Figure 6 : Utilisation de mobile money par zone d'habitation (en haut), utilisation du téléphone (bleu, /3), nombre d'alphabétisé et nombre de smartphone (orange et gris, en %) par zone d'habitation (en bas)

TPP : Très petits producteurs pluvial **P-SP** : Petits producteurs semi-pluvial, **PEIU** : Petites exploitations irriguées urbaines, **MEIU** : Moyennes exploitations irriguées, **GEI** : Grandes exploitations irriguées, **GEI-NF** : Grande exploitation irriguées non familiale, **R** : Rural, **B** : Bassin de production, **PU** : Péri-urbain, **U** : Urbain

Type 0 : Pas d'utilisation : Aucune utilisation



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
Gbedokpon	Moyenne coop. Féminine	P-SP	R	3	11	2/9	37/71	1	10	1	1
Veuve	Individu/foyer	TPP	PU	0,04	1	0/1		0	1	0	1

Zone rurale :

Ressources : sociales et mentales, Accès : motivation et capacités

Gbedokpon ne voit aucun intérêt à utiliser mobile money dans ses activités professionnelles, il y'a peu de production donc les transactions sont petites et la totalité de la production est vendue à « la coopérative des bonnes dames » (à retrouver dans la partie concernant les commerçants) qui se situe dans le même village.

« Mobile money ? pourquoi faire on est ensemble au village », les membres de la coopérative ont quotidiennement plusieurs occasions de croiser les « bonnes dames » donc utiliser mobile money

alors que des frais de retraits sont présent et qu'ils n'ont aucune envie de conserver l'argent sous forme numérique parait totalement inconcevable. Conserver l'argent en m-money parait également aberrant : « on ne maîtrise pas le système » et « on ne peut rien acheter ici sans retirer l'argent de toute façon ».

Zone péri-urbaine :

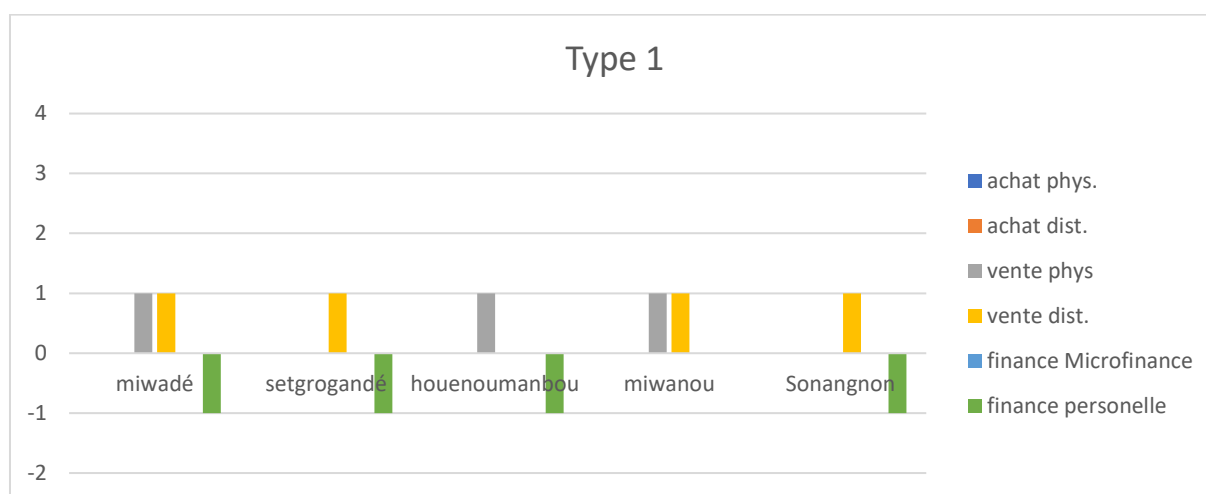
Ressources : matérielles, Accès : physique et matériel

Veuve : Cette dame possède un téléphone cellulaire et un compte mobile money depuis plusieurs années, c'est son mari (maintenant décédé) qui a ouvert la ligne. Sa carte Sim est au nom de son mari ce qui lui empêche d'utiliser mobile money sereinement : « j'ai appris à utiliser le système avec mon mari (qui lui envoyait régulièrement de l'argent dessus), mais maintenant j'ai peur de mettre de l'argent dessus car c'est au nom de mon mari, j'ai déjà eu des problèmes ». Motivée à utiliser mobile money sereinement, elle essaie de changer de carte Sim : « je suis allé en ville mais ils m'ont dit que je devais me rendre à l'agence de Cotonou, mais je n'ai pas assez d'argent pour ça moi ».

Elle finit par acheter une carte Sim à un commerçant ambulant, pas de chance c'est en réalité une carte sim « volée » qui est déjà enregistrée au nom de quelqu'un, ce qui la laisse avec le même problème qu'avant : le compte n'est pas à son nom. Sa motivation principale se trouve dans la potentielle aide de proches éloignés géographiquement, « si quelqu'un veut t'aider il faut que ce soit facile pour lui ».

De toute façon elle cultive uniquement 400 m2 sur des terres à son oncle, elle vend tout à crédit à une amie commerçante de la zone. Mais elle reconnaît qu'avec mobile money ça lui éviterait parfois d'aller au marché récupérer l'argent de son amie, mais avec les frais elle n'est pas sûre de l'utiliser pour ça finalement, seulement si les frais sont moins importants que le prix du Zem.

Type 1 : Utilisation sporadique : L'utilisation de mobile money est rare, peu importe la catégorie de transaction



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
Miwadé	Moyenne coop	P-SP	R	4	15	9/6	35/67	2	12	2	2
Setrogandé	Moyenne coop féminine			2	11	2/9	33/70	2	10	0	1
Houenou.				3	13	2/11	28/64	2	8	2	1
Miwanou				1,5	11	2/9	35/51	2	8	2	2
Sonangnon	Grande coop féminine			4	25	1/24	28/68	3	22	2	2

Zone rurale :

Caractéristiques des TIC : frais d'utilisation, Ressources : sociales et mentales, Accès : motivation et capacités

Miwadé n'utilise que rarement mobile money pour ses transactions de ventes : « *parfois des clients nous appellent pour commander des légumes et se faire livrer par un ZEM, certains payent par mobile money mais on ne fait ça qu'avec des clients de confiance* ». Il y'a aussi des clients qui payent une partie de la marchandise sur place puis une partie après le marché, certains préfèrent envoyer le deuxième paiement par mobile money. Mais dans tous les cas cela reste rare car « *personne ne veut payer les frais de retrait inutilement* ».

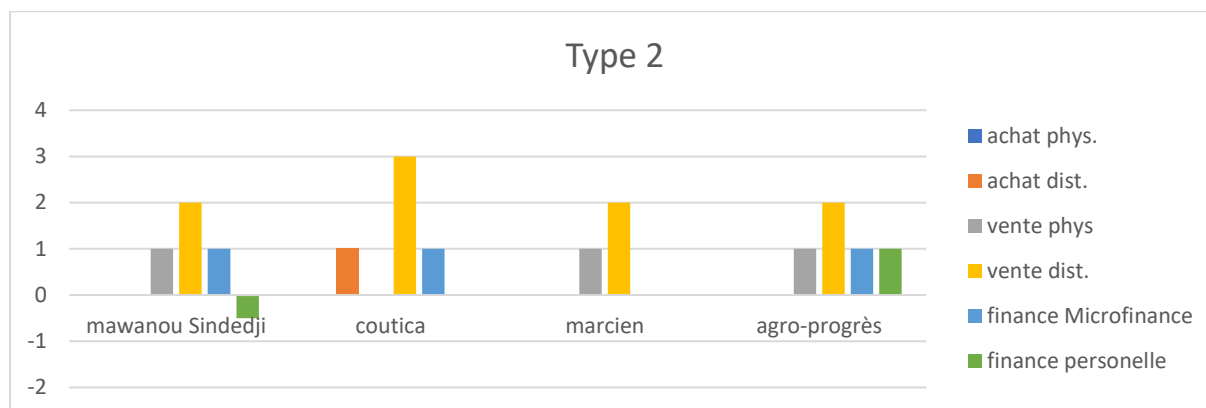
Conserver l'argent sous forme numérique pour éviter les frais de retrait n'est pas une option : « *c'est vraiment risqué* », ils ne maîtrisent pas du tout le système et sont régulièrement obligés de demander l'aide de quelqu'un pour des transactions. Certains ont même déjà donné leur code secret à d'autres personnes, alors que ce n'est jamais vraiment nécessaire. « *Ils n'ont pas de vie privée sur mobile money* » cf. le traducteur.

Une personne n'a pas de compte mobile money dans la coopérative, ni de téléphone, c'est une femme mariée de 44 ans (5 enfants). Elle démontre bien l'importance des synergies de groupe dans l'adoption de l'innovation au sein des agricultures familiales : elle ne voit pas l'utilité d'avoir un téléphone car « *quand j'ai besoin d'un téléphone je peux utiliser celui de mon mari ou de mon fils, et quand j'ai besoin de recevoir de l'argent par mobile money je donne le numéro de mon mari* ». Elle reconnaît que sans l'accès au téléphone de ses proches elle aurait sûrement déjà acheté un téléphone.

Moyenne coop féminine P-SP, Setrogandé et Houenou ont peu d'activités, ces coopératives vendent 80% de la production à un groupe de commerçantes du village et 20% à une commerçante de la ville (Bohicon, environ à 1h de route). Aucun intérêt d'utiliser m-money avec les commerçantes du village qu'elles croisent quotidiennement, pour la commerçante de Bohicon m-money est parfois utilisé mais « *elle ne veut pas payer les frais* » et le chauffeur s'occupant de la livraison est du village, donc il remet l'argent liquide à son retour. Les seules fois où m-money est utilisé c'est quand le chauffeur habituel ne souhaite pas rentrer directement au village après la livraison ou s'il est absent et que le remplaçant n'a pas la confiance des producteurs. Concernant la conservation de l'argent sur m-money, ils ont bien trop peur des arnaques pour faire ça.

Grande coop féminine de P-SP, Sognanon est dans la même configuration : des clients proches géographiquement et qui ne veulent pas payer ou partager les frais m-money et des capacités insuffisantes pour imaginer m-money comme un moyen de conserver son argent. La seule utilisation qui est faite est lors de paiement à crédit des clients de confiance : « *on travaille bien avec eux donc on peut comprendre que ça les arrange parfois de faire comme ça, parfois c'est eux qui payent les frais, parfois c'est nous* ».

Type 2 : Utilisation régulière pour la vente à distance : L'utilisation de mobile money est régulière uniquement pour des transactions de vente à distance, mais rare ou inexistante dans les autres catégories de transactions.



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
Mawanou	Moyenne coop	P-SP	R	3	16	10/6	23/58	8	13	3	3
Coutica	Individu/foyer	GEI-NF		3	1	1/0	54	1	0	1	2,5
Marcien	Petit regroupement	MEI		1	3	2/1	34/61	2	3	0	1
Agro-progrès	Individu/foyer	GEI		1,5	11	9/2	19/28	11	4	7	3

Zone rurale :

Caractéristiques des TIC : fonctionnalités, Ressources : sociales, Accès : motivation :

Mawanou Sindedji est la coopérative de producteurs semi-pluviaux qui utilisent le plus les outils numériques (score 3) et qui a le plus d'alphabètes (8/16) parmi les regroupements de P-SP, c'est aussi celle qui utilise le plus m-money. Depuis 3 ans des nouvelles relations ont été créés avec la ville de Bohicon et Dangbo (1h30 environ), fortement basées sur l'utilisation de Whats App : « *sans pouvoir envoyer de photos on aurait peut-être eu plus de mal à les convaincre de travailler avec nous car c'est un peu loin* ». Au départ m-money n'est pas important dans la relation : « *on connaît bien le ZEM alors on n'a pas de problème pour lui laisser transporter l'argent* », mais au fil du temps les ventes à crédit sont de plus en plus nombreuses : « *on se connaît bien maintenant donc on comprend que ça les arrange de payer après le marché, tant qu'on partage les frais* ». Sans mobile money les commerçants ne pourraient pas payer à crédit, la route est trop longue. Pour les ventes physiques m-money est parfois utilisé pour les ventes à crédits mais comme il y'a des frais c'est très rare et seulement dans des circonstances exceptionnelles.

Le groupe n'a pas de problème particulier à conserver l'argent sur mobile money, quelques personnes au sein de la coopérative « *maitrisent bien* ».

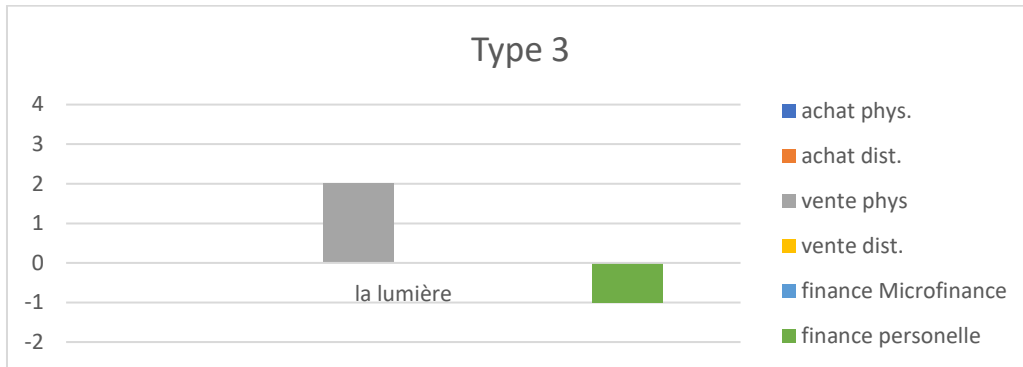
Mawanou Sindedji n'utilise pas m-money pour l'achat des facteurs de productions : ils se fournissent à l'ATDA du village et de toute façon il n'est même pas possible de payer par mobile money, il est possible de s'arranger avec le gérant du magasin pour envoyer l'argent sur son numéro personnel, mais ça le dérange plus qu'autre chose et c'est inutile pour eux. Samuel est une des personnes alphabètes de la coopérative, il a 35 ans, possède le bac et un smartphone depuis 2010. Il maîtrise bien son smartphone et mobile money, il ne craint pas les arnaques : « *on nous tente mais il suffit de faire attention* ». Il a appris à se servir du smartphone tout seul : « *je sais lire donc ce n'était pas très dur* », grâce au partage de ses connaissances, 5 personnes autres personnes savent maintenant utiliser correctement WA et s'occupent d'entretenir occasionnellement la vie numérique de la

coopérative (répondre aux messages vocaux, envoyer des photos dans des groupes, publier des story). Les 2 autres personnes alphabètes savent aussi maintenant plus ou moins détecter les arnaques reçues par messages ou appels téléphoniques. Ils ont déjà essayé d'utiliser m-money pour rembourser leurs prêts ou envoyer l'argent de la tontine sur le compte IMF (lorsque la caisse en bois est trop remplie), mais ils n'ont pas été convaincus : les sommes sont importantes donc ils craignent l'erreur de leur part ou de l'IMF, de plus la CLCAM ne permet pas une bonne traçabilité lors des transferts m-money. Contrairement à un dépôt physique, ils ne reçoivent pas de reçu officiel de l'IMF ce qui ne les rassure pas en cas d'erreur.

Coutica et Agro-progrès sont dans le même cas : impossible et peu utile d'acheter par mobile money aux fournisseurs locaux et manque de confiance dans le système m-money de leur IMF. Ils ont pu grâce à leur utilisation poussée du numérique et leur système de production irrigué (qui garantit donc une production toute l'année) développé un nombre plus important de relations commerciales à distance pour lesquels m-money est régulièrement utilisé. Mais pour les transactions en physique ils ne voient aucun intérêt à cause l'impossibilité de dépenser sa m-money facilement dans leur zone et donc des frais de retrait obligatoire.

Accès physique et matériel : le groupe de Marcien ne possède pas de smartphone, pourtant ils ont pu développer de nombreuses relations commerciales à distance grâce à leur utilisation complète du téléphone cellulaire : 2/3 sont alphabètes et ont obtenu des diplômes (marcien était professeur des écoles). Possédant un système d'irrigation depuis presque 20 ans et un téléphone avant 2010, ils ont pu à l'époque développé des relations à distances toujours d'actualité aujourd'hui. Autrefois sans m-money, ils l'utilisent maintenant régulièrement pour les ventes à distance : « *ça évite de se déplacer* ». Ils aimeraient bien davantage numériser leur activité et faire plus d'échange avec la ville, où les prix sont plus haut. Mais selon ses déclarations à chaque fois qu'il était prêt à acheter un smartphone, quelqu'un de sa famille a eu besoin d'argent ou d'un smartphone : il a acheté la plupart d'entre eux au détriment de ses propres besoins expliquant que les personnes plus jeunes ont davantage besoins d'un smartphone.

Type 3 : Utilisation régulière pour la vente physique : L'utilisation de mobile money est régulière seulement pour les ventes physiques et inexistante pour les autres catégories



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
La lumière	Moyenne coop féminine	MEI	B	5	15	0/15	32/50	1	12	2	2

Bassin de production :

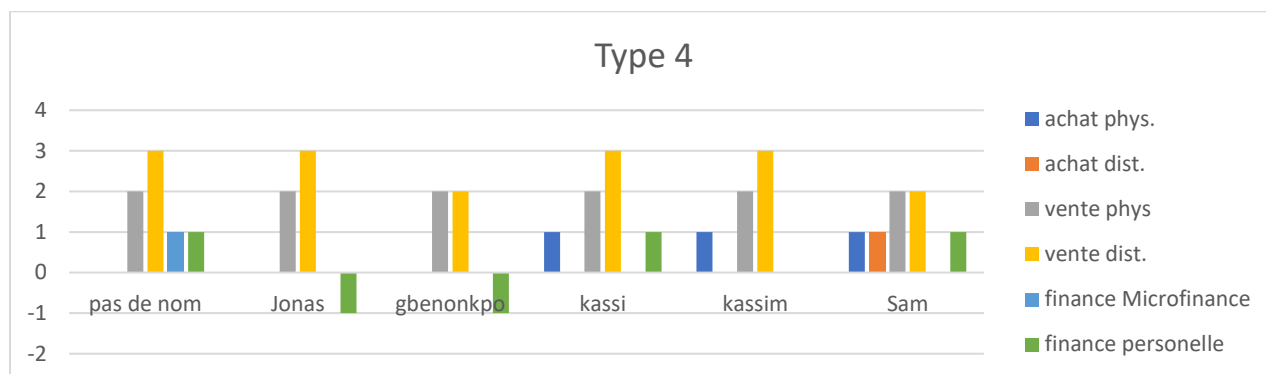
Ressources : mentales/Accès : Motivation et Compétences

La lumière est une coopérative sans aucun homme avec une seule personne alphabétisée, 2 personnes possèdent un smartphone depuis moins de deux ans.

Cette coopérative n'aime pas utiliser mobile money car personne n'est vraiment autonome, mais elles l'utilisent régulièrement avec un groupement de bonnes dames de Cotonou qui viennent pour les carottes et tomates. Ces commerçantes de Cotonou préfèrent envoyer l'argent par mobile money pour pouvoir payer une partie de la marchandise plus tard et par crainte des vols/accidents sur la route. Les commerçantes de Cotonou font systématiquement le déplacement jusqu'ici (au moins 1 accompagnée de chauffeur), elles préfèrent se voir en personne.

Elles n'utilisent pas le smartphone pour participer à des groupes ou publier des stories, seulement pour communiquer par messages privés avec les grossistes de Cotonou et de Ouidah.

Type 4 : Utilisation régulière pour la vente physique et à distance : L'utilisation de mobile money est régulière pour toutes les transactions de ventes, mais rare ou inexistante pour les autres transactions.



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
Pas de nom	Grande coop	PEIU	U	3	25	21/4	21/39	25	2	23	3
Jonas	Petit regroupement			0,8	5	4/1	23/32	5	0	5	2,5
Gbenonkpo	Moyenne coop			1,2	15	10/5	22/54	12	5	9	2,5
Kassi	Individu/foyer			0,15	1	1/0	1/0	1	0	1	3
Kassim	Petit regroupement			0,12	3	2/1	28/34	3	0	3	3
Sam				0,15	2	2/0	27/28	2	1	1	2,5

Urbain :

Ressources : sociales, Accès : motivation

Tous les acteurs de ce type sont en zone urbaine, avec de forte capacité de lecture, un nombre important d'individus jeunes et une majorité de smartphone. Ils ont tous une utilisation régulière de mobile money pour leurs ventes physiques à crédit et leurs ventes à distance et une utilisation plus ou moins poussée des fonctionnalités propres aux réseaux sociaux.

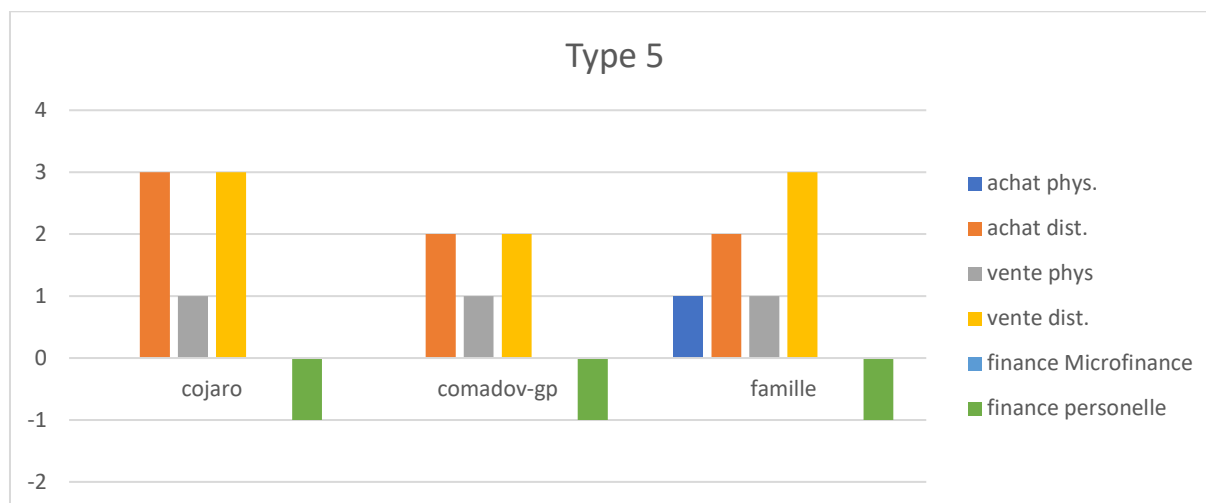
Néanmoins ils n'utilisent pas beaucoup voire pas du tout m-money pour d'autres types de transactions, même pour les 4 regroupements conservant à moyen/long terme leur argent sur mobile money.

Ils ont accès localement à tous les facteurs de productions nécessaire et les magasins préfèrent les paiements en espèces, les IMF sont aussi très proches de leurs exploitations. Pourtant ils reçoivent souvent des paiements par m-money et envoyer l'argent sur son compte IMF permet de réduire les frais liés aux retraits (voir de les supprimer totalement pour certaines IMF). Mais ceux qui ont déjà tenté l'expérience n'ont pas été satisfaits : impossible de retirer son argent dans la plupart des IMF et manque de traçabilité pour les dépôts, la crainte de perdre son argent à cause d'un employé d'IMF distrait, malhonnête ou peu compétent est présente. En fait m-money est bien utilisé par certains pour déposer sur le compte IMF, mais ils se rendent quand même sur place pour faire le transfert afin d'obtenir un reçu papier.

Caractéristiques : cybercriminalité

Le groupe de Jonas et la coopérative gbedokpon ne conserve pas l'argent sur m-money, ils connaissent des gens qui se sont fait voler de l'argent avec l'arnaque à la carte SIM récemment et ils ne pensent pouvoir se protéger de ce genre d'arnaque.

Type 5 : Utilisation régulière pour les transactions à distance : L'utilisation de mobile money est régulière uniquement pour des transactions à distance, mais rare ou inexistante pour les transactions physiques et financières.



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
Cojaro	Moyenne coop	PEI et MEI	B	3	12	9/3		4	5	7	2
Comadov	Grande coop	GEI-F et NF		80	34	29/5	25/70	9	28	6	2,5
Famille1	Petit regroupement	MEI	PU	3	5	2/3	32/57	3	2	3	3

Bassin de production :

Caractéristiques des TIC : Cybercriminalité, ressources : mentales, Accès : capacités

La coopérative Cojaro achète fréquemment ses facteurs de productions à distance. Ils envoient l'argent par m-money au vendeur ou sur le compte du chauffeur (si le vendeur n'accepte pas m-money ou qu'ils ne veulent pas payer les frais). Ils fonctionnent comme ça depuis avant m-money mais ils ont aujourd'hui totalement adopté m-money pour cette utilisation : « *c'est plus sûr pour le transport* ».

Ils utilisent beaucoup m-money dans les ventes à distance, avec les grossistes de Cotonou par exemple : « *quand on vend à des grossistes ça fait des grosses commandes (plusieurs centaines de milliers de francs), pour éviter de tenter le Zem mobile money c'est bon* ». Pour les ventes physiques ils l'utilisent parfois pour des ventes à crédit, mais ils n'aiment pas trop faire cela car « *il faut parfois réclamer son argent* ».

Concernant les transactions avec les IMF et la conservation de l'argent à moyen/long terme, le groupe n'utilise jamais m-money : « *mobile money c'est bon, vraiment tu gagnes du temps et tu es plus au champ, mais c'est trop d'arnaques, vraiment trop, si ils veulent qu'on utilise plus mobile money il faut éliminer les arnaques* ». C'est aussi pour cela qu'ils n'utilisent pas beaucoup les fonctionnalités des réseaux sociaux pour leurs activités maraichères, malgré des compétences suffisantes : « *travailler avec des gens qu'on ne connaît pas on ne veut pas* », de nouveau le problème des arnaques numériques est mis en avant pour expliquer cette décision.

Comadov-gp est une très grande coopérative, plus de 80 hectares et 34 membres. Il faut obligatoirement exploiter plus d'un hectare pour entrer dans la coopérative. Les transactions

peuvent atteindre plusieurs millions de francs, pourtant m-money n'est pas tout le temps utilisé. La coopérative est en activité depuis plus de 10 ans et habituée à manipuler de très grosses sommes en liquide : « *on préfère les billets, on est habitué et sur le téléphone les arnaqueurs peuvent voler ton argent* ». Malgré tout m-money a fini par être régulièrement utilisé lors des transactions à distance afin de réduire le nombre d'aller/retour.

Contrairement à la coopérative Cojaro, **Comadov-gp** utilise beaucoup les réseaux sociaux pour la vente de ses produits, lorsque je demande s'ils ont déjà travaillé avec des commerçants sans les rencontrer au préalable, ils répondent : « *Bien sûr c'est comme la vente en ligne, si le produit te plait et que tu as l'argent on fait affaire* », à la même question **Cojaro** a directement répondu : « *si on ne s'est jamais vu alors comment tu as mon numéro ?* ».

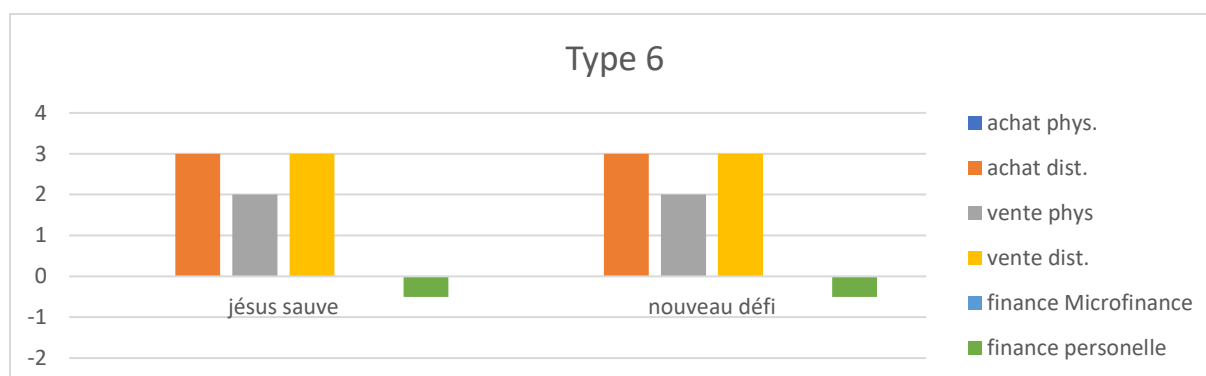
Toujours à cause des arnaques, apparemment encore plus nombreuses depuis plusieurs mois, les deux groupes n'utilisent pas du tout m-money pour les transactions financières, pourtant ils déclarent avoir aussi peurs des vols d'espèces. La différence étant qu'ils ont l'impression de pouvoir se protéger des voleurs mais d'être impuissants face aux cybercriminels. Ils ne préfèrent pas non plus transférer l'argent via m-money à l'IMF : « *des agents viennent déjà souvent ici, c'est mieux* ».

Péri-urbain :

Caractéristiques des TIC : guichet m-money

Famille1 est globalement dans la même configuration : ils reçoivent régulièrement de l'argent m-money dans leurs ventes à distances et l'utilisent régulièrement pour commander des facteurs de productions, qui sont à plus de 30 minutes en voiture des parcelles. Contrairement aux deux autres coopératives ce n'est pas la cybercriminalité qui freine l'utilisation mais une expérience vécue par le groupe : il y'a deux ans ils avaient un besoin urgent d'utiliser leur argent qui était sur m-money, mais c'était un jour de fête, le groupe raconte que durant plusieurs heures ils ont tourné, tourné et encore tourné pour enfin trouver un guichet m-money ouvert et avec assez d'argent pour effectuer le retrait. Cette expérience a beaucoup frustré le groupe, avoir de l'argent et ne pas pouvoir l'utiliser est une situation qu'ils ne veulent plus connaître. Aujourd'hui ils essayent d'être davantage payé en liquide car de toute façon ils retirent immédiatement l'argent du téléphone.

Type 6 : Utilisation intensive pour les transactions à distance et régulière pour la vente en physique : L'utilisation de mobile money est intense pour les transactions d'achats et de ventes à distance (score 3), l'utilisation est aussi régulière pour la vente physique (score 2), dans les autres catégories l'utilisation est rare ou inexistante.



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Al ph	Tel	Smart	S.Tel
Jésus-sauve	Grande coop	MEI	B	20	34	21/13	28/75	12	19	15	3
N-défi	Moyenne coop	PEI		2	10	6/4	22/65	6	4	6	3

Bassin de production

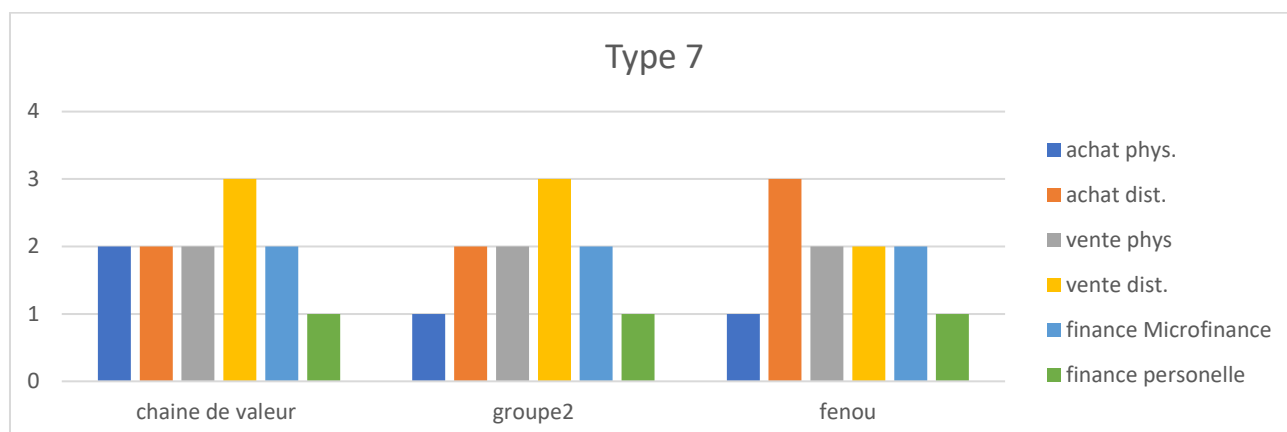
Caractéristiques des TIC : cybercriminalité

Jésus-sauve utilise beaucoup m-money pour ses transactions de ventes, la vente est majoritairement en bord de champs, où le paiement est comptant en cash ou à crédit en m-money. La plupart des clients sont contactés par téléphone et viennent acheter sur place, mais depuis qu'ils utilisent Whats App certains clients (Cotonou et Bohicon) ne se déplacent plus jusqu'au champs. Les commerçants demandent simplement des photos des parcelles en avance, pour voir si le travail est bien commencé, dans combien de temps ce sera prêt et la qualité des légumes. Ensuite ils envoient des chauffeurs et un virement m-money.

19 personnes n'ont pas de compte m-money (souvent la personne possède un compte mais ne l'utilisent plus et considère donc qu'elle n'en pas). Elles ne savent pas lire, ne maîtrisent pas le système alors elles préfèrent déléguer cette tâche aux personnes compétentes dans la coopérative. Lorsqu'elles ont besoins d'envoyer ou recevoir de l'argent, elles le font avec le téléphone de quelqu'un d'autre et évite les arnaques et mauvaises manipulations.

Nouveau-défi est dans la même configuration : nombreuses ventes m-money mais aucune autre utilisation. Les coopératives mentionnent toute les deux les « arnaques » trop nombreuses alors elles retirent rapidement l'argent en espèces où vont le déposer à l'IMF, « aujourd'hui nous faisons face à une vague de cybercriminalité ».

Type 7 : Utilisation complète et régulière : L'utilisation de mobile money est régulière dans la quasi-totalité des catégories de transactions



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
Fenou	Grande coop	PEIU F et NF	U	2	33	28/5	18/47	33	5	28	3
Chaîne DV	Grande coop diversifié	P,M, GEI F et NF	PU	100	50	30/20	22/51	44	28	20	3
Groupe 2	Regroupement familiale	MEI		2	4	3/1	24/52	3	0	4	3

Urbain

Caractéristiques des TIC : Frais d'utilisation

Fenou est une coopérative urbaine très connecté : « *Il y'a vraiment des gens qui n'ont pas encore de smartphone ici (rire)* ». Souhaitant accéder davantage au marché de Cotonou afin de cultiver de plus grandes surfaces de légumes exotiques (chou, poivrons, courgettes..., ce type de légume est très peu consommé à Bohicon). Dans cet objectif ils ont beaucoup développé leurs activités numériques, ils ont commencé par se rendre à Cotonou pour prospecter de nouveaux clients : « *on est allé là-bas avec des légumes et des photos de nos champs et pour convaincre plus facilement les bonnes dames on a directement proposé de fonctionner sans déplacement et avec un partage des frais m-money* ». L'objectif était de réduire au maximum les contraintes pour les commerçantes : pas de déplacement, pas de frais, pas de risque de vol de l'argent par un chauffeur. Il prend en exemple la dernière commande envoyée (600 000 francs de chou-fleur) : « *avant ce genre de livraison c'était vraiment stressant, même pour quelqu'un d'honnête 600 000 francs ça peut donner envie, maintenant ce genre de commande c'est plus facile* »

Aujourd'hui ils ont de nombreuses relations avec des grossistes de Cotonou (20 à 30% de l'activité), mais certains commencent à les agacer : « *on nous doit beaucoup d'argent, certaines te disent qu'elles payeront à la fin du marché, mais en réalité elles remboursent d'abord leurs dettes existantes et toi tu dois encore attendre* ».

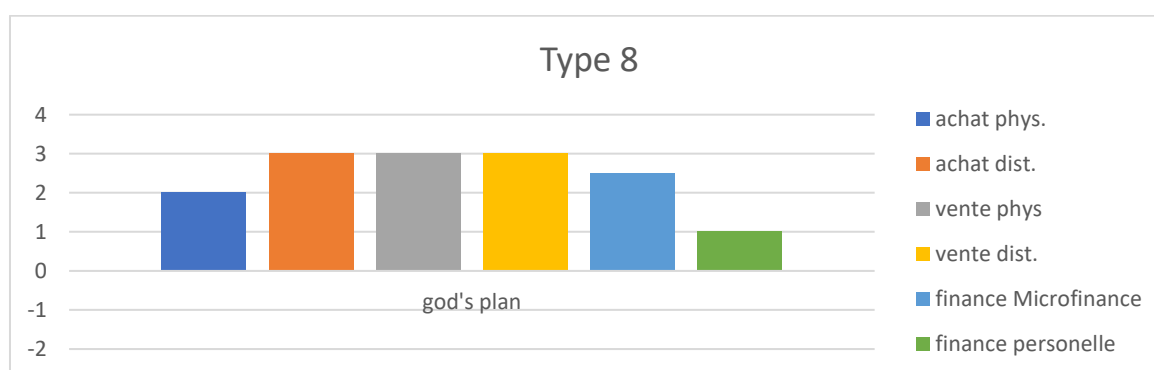
Selon la coopérative, les smartphones et Whats App sont la norme à Bohicon depuis 3 ans environ. Ils communiquent fréquemment par WA même avec les commerçants de Bohicon, pourtant très proche : « *maintenant on vend même par mobile money à des gens d'ici, mais bon les frais ça freine un peu* ».

Péri-urbain

Caractéristiques : frais d'utilisation et fonctionnalités

Chaine de valeur est une grande coopérative de 50 membres, les activités sont diverses : agriculture, élevage, pisciculture, artisanat. Cette coopérative travaille avec plusieurs transformateurs, notamment pour la tomate, mais aussi avec des grossistes de Porto-Novo et Cotonou (entre autres). Les sommes manipulées sont importantes alors ils ont pris l'habitude d'utiliser m-money pour limiter les risques lors du transport d'argent.

Type 8 : Utilisation intensive : L'utilisation de mobile money est intense pour la majorité des catégories de transactions



Nom	Forme de regroupement	SP	Z	Sur	NB	H/F	J/A	Alph	Tel	Smart	S.Tel
God's plan	Petite coop	GEI-NF	PU	6,6	3	2/1	27/44	2	0	3	3

Péri-urbain

Caractéristique des TIC : fonctionnalités

God's plan est issue du regroupement de 3 individus autrefois membre d'une coopérative agropastorale, les deux hommes savent lire et possèdent des diplômes d'agronomie, ils ont 27 et 28 ans, la femme ne sait pas lire mais a développé de bonnes compétences numériques grâce aux partages des connaissances des deux hommes : « elle a un smartphone depuis 2022, depuis on lui a appris à se servir de Whats App, envoyer des photos et répondre aux messages, elle ne sait pas lire mais il faut dire qu'elle est intelligente ». En 2022 les deux hommes étaient en formation et donc loin de leur exploitation parfois plusieurs semaines. Durant cette formation ils ont souhaité assurer une certaine continuité de leurs activités numériques c'est pourquoi ils ont aidé leur collaboratrice à développer ses compétences numériques avant le début de la formation : « on souhaitait qu'elle puisse envoyer des photos et gérer quelques commandes par whats App », ils ont aussi pensé que cela permettrait de diminuer le nombre de rencontres physiques au sein de la coopérative.

Le groupe utilise intensément m-money depuis 2019, la motivation principale fut la peur des vols et des pertes d'argent liquide : en 2018 ils ont perdu plus de 100 000 francs en espèces, cela a fortement impacté leur vie privée, alors ils ont commencé à mettre tout leur argent sur m-money et les comptes d'IMF. Au départ ils continuent à utiliser majoritairement de l'espèce lors des transactions et placent l'argent sur m-money, puis ils finissent par demander aux clients de payer par m-money afin de ne pas avoir systématiquement besoin de faire le déplacement jusqu'au guichet.

Ils prennent alors l'habitude de se déplacer de moins en moins et d'être de plus en plus sur les champs : « *mobile money et Whats App ça nous a vraiment fait gagner du temps, je suis plus dans les champs maintenant* ». Aujourd'hui le groupe aurait du mal à s'en passer : « *ça ne changera pas tout mais c'est vrai que c'est un confort* ».

De plus ils ont également commencé à travailler avec Vegola-Bénin, un exportateur de produits agricoles, pour la production de concombre destinée au marché indien. Cet exportateur encourage fortement l'usage de mobile money auprès de ses producteurs partenaires : « *Ils m'ont expliqué qu'avec un compte m-money ils sont plus rassurés sur la stabilité de la production, car si j'ai un problème sur ma parcelle de concombre je peux les appeler et recevoir instantanément de l'argent pour résoudre ce problème* ».

Concernant les arnaques, la crainte est faible : « *ils nous tentent, on m'a encore appelé avant-hier, mais je ne suis pas con (rire)* ». La femme analphabète ne craint pas non plus la cybercriminalité et laisse sans problème son argent sur m-money, lorsqu'elle a un doute elle fait simplement appel aux deux autres membres de God's plan.

3. Utilisation de mobile money par les commerçantes

A. Utilisation de mobile money

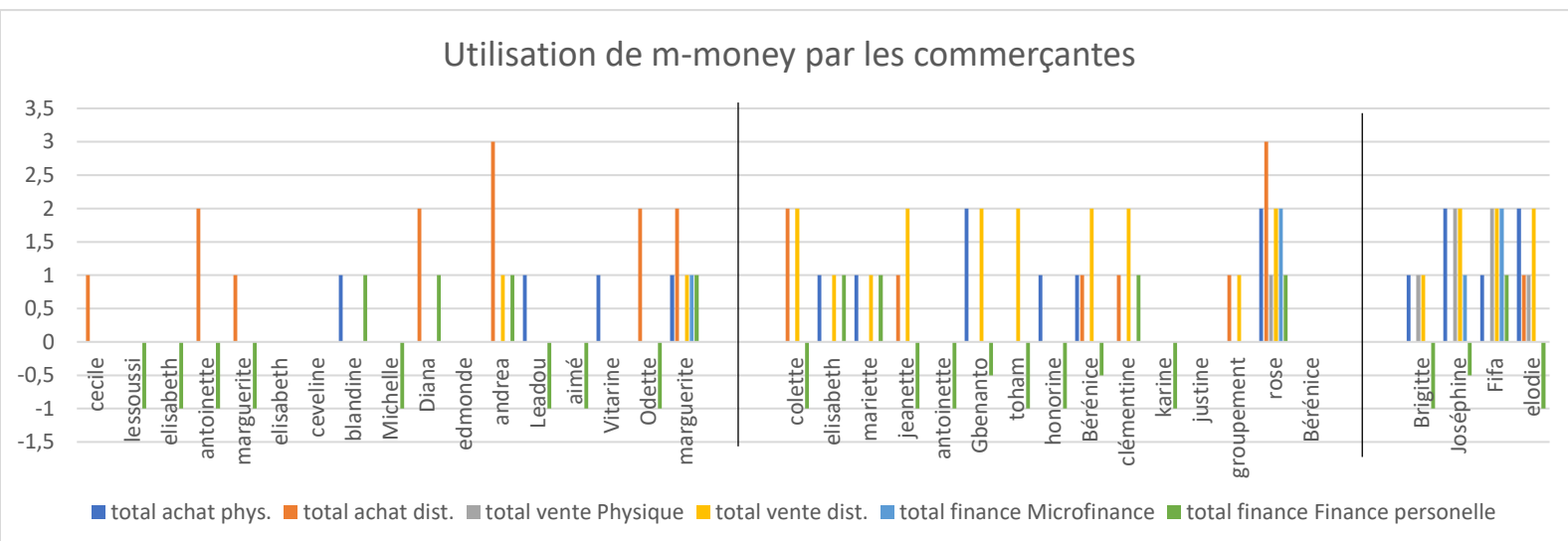


Figure 7 : Utilisation de m-money par les commerçantes (de gauche à droite : détaillants, semi-grossistes, grossistes)

Pour les commerçantes, qui sont tous des femmes, on peut plus facilement distinguer des différences d'utilisation entre les types de commerçantes qu'entre les zones : 7 personnes sur 17 n'ont aucune utilisation de m-money parmi les détaillants, 4 sur 14 parmi les semi-grossistes et 0/5 parmi les grossistes.

Les détaillants utilisant m-money ont une plus faible diversité d'utilisation de m-money que les semi-grossistes, les grossistes sont au global le groupe avec la plus grande diversité d'utilisation.

Il existe cependant de fortes disparités au sein d'un même groupe, qui s'explique par différents facteurs comme l'alphabétisation et l'utilisation du numérique mobile.

B. Type et déterminants de l'utilisation

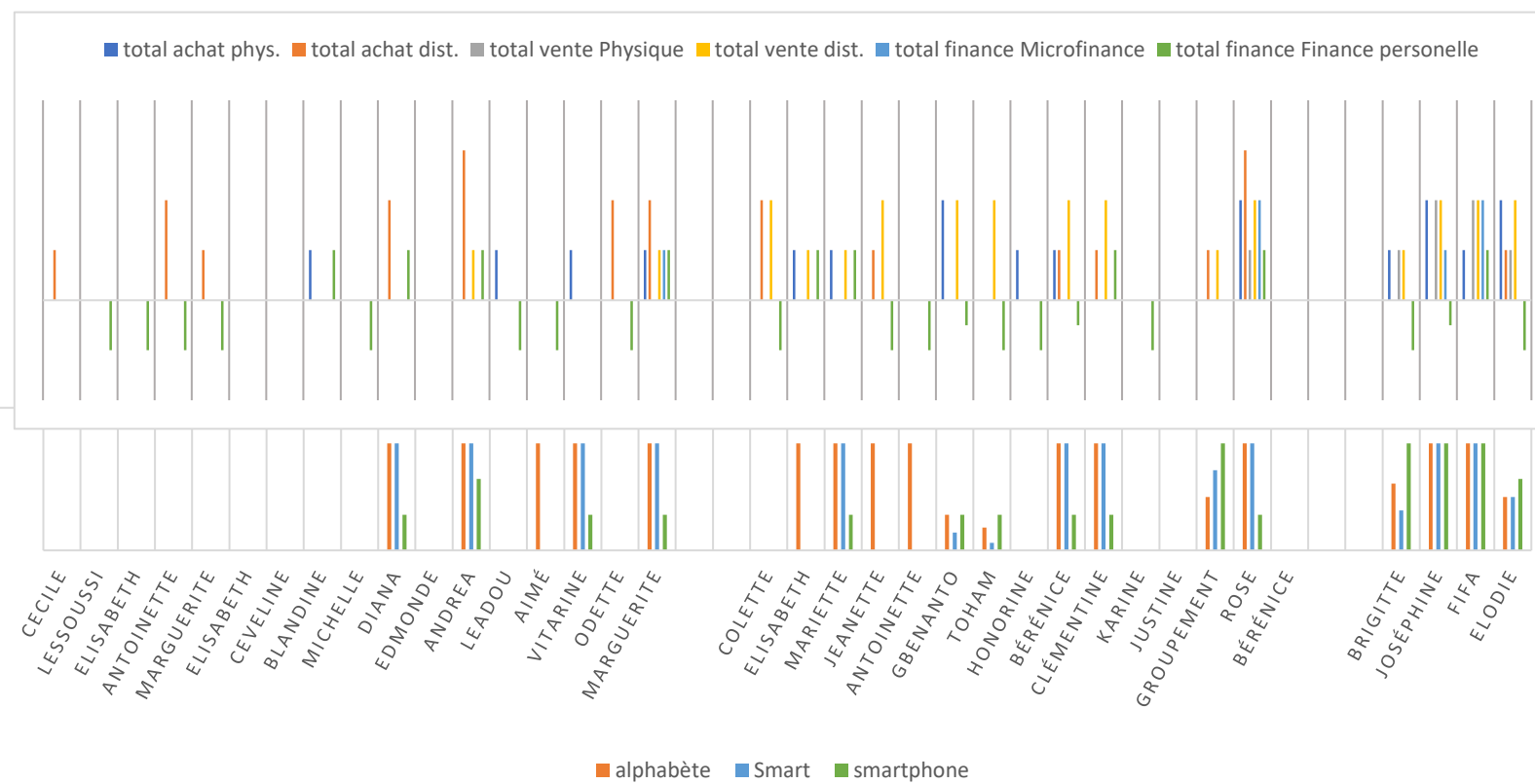
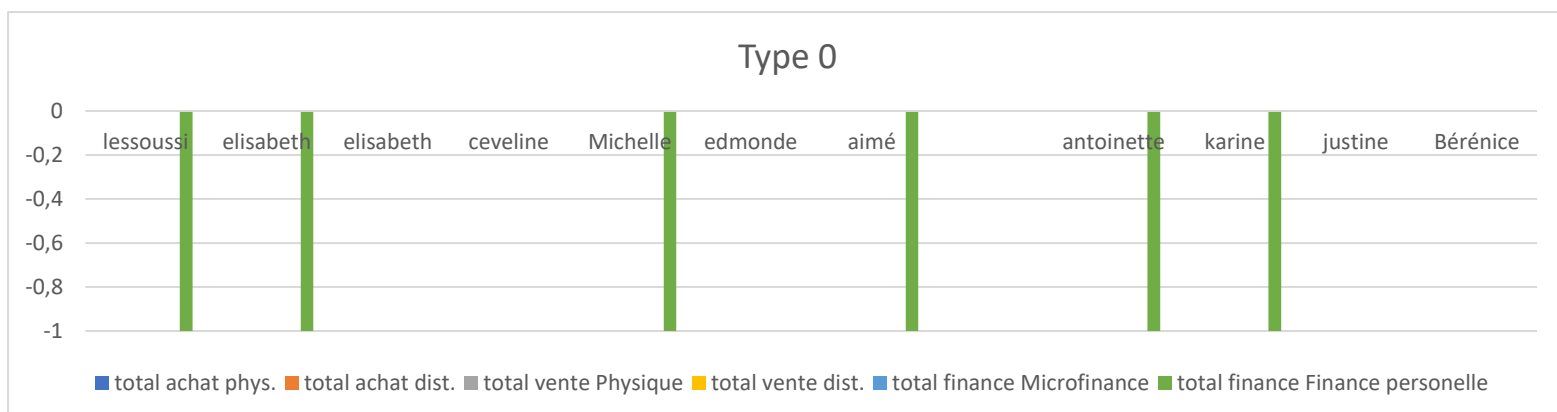


Figure 8 : En haut : utilisation de m-money (score /3), en bas : % d'alphabétisation et de smartphone, score utilisation du numérique mobile (/3)

Tous les grossistes sont alphabètes, possèdent des smartphones et ont une utilisation importante du numérique dans leurs activités commerciales. La majorité des semi-grossistes sont alphabètes, certaines possèdent des smartphones mais elles l'utilisation du numérique reste en général faible. Chez les détaillantes la majorité est analphabète et ne possèdent pas de smartphone. On constate également que lorsqu'une commerçante sait lire alors elle possède en général un smartphone, de plus il n'y a pas de commerçantes analphabètes mais possédant un smartphone.

Type 0 : Pas d'utilisation



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Détaillant	R	Lessoussi	80						
		Elisabeth	33		1	1		1	
		Elisabeth	30		1	1		1	
		Ceveline	40		1	1		1	
	B	Michelle	56		1	1		1	
	PU	Edmonde	56			1		1	
	U	Aimé	30	1	1	1		1	
Semi-grossiste	R	Antoinette	42	1	1	1		1	
	PU	Karine	29		1	1		1	
		Justine	60						
	U	Bérénice	60			1		1	

Détaillants et semi-grossiste

Caractéristiques des TIC : frais d'utilisation, Ressources : matérielles, sociales et mentales, Accès : motivation, physique et matériel, capacités

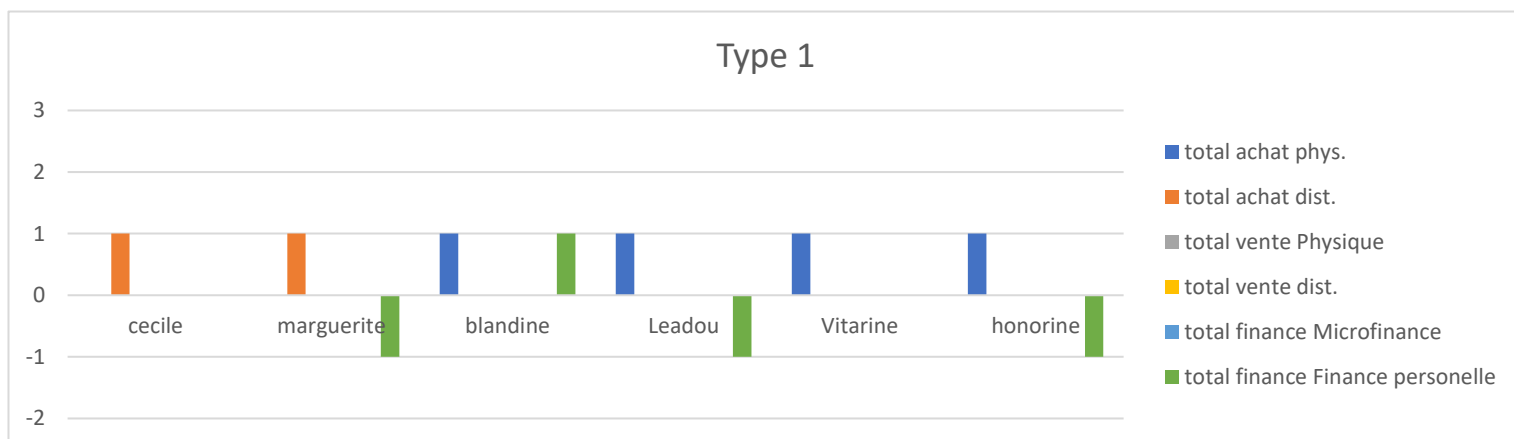
Parmi les commerçantes n'utilisant pas m-money on retrouve des détaillants et semi-grossistes de toutes les zones et de tous les âges (29 à 80 ans). La majorité ne sait pas lire, personne ne possède de smartphone et personne n'utilise le smartphone d'un proche pour ses activités professionnelles. 4 n'ont tout simplement pas de compte m-money et 2 (80 et 60 ans) n'ont pas de téléphone.

Les frais d'utilisation sont souvent mentionnés comme frein à l'utilisation : « *je ne gagne déjà pas beaucoup d'argent* », « *sans les frais ce serait mieux* » sont des phrases qui ont été recensé plusieurs fois. La majorité du temps il n'est pas mentionné que l'accès physique et matériel (pas de téléphone ou pas de smartphone) est dû à un manque de ressources mais plutôt à un manque d'intérêt (ressources sociales). Néanmoins Aimé (29 ans, urbain) et Karine (30 ans, péri-urbain) mentionnent bien le manque de ressources comme un problème pour l'achat d'un smartphone : au-delà du prix de l'appareil, c'est le prix des forfaits internet qui est problématique pour ces deux personnes, elles ne sont pas prêtes à allouer un budget supplémentaire dédiés à l'utilisation d'internet.

Le manque de capacité couplé au manque de ressources sociales (réseau avec qui utilisé m-money) est aussi souvent mentionné : « *je n'aime pas car je ne comprends rien* » est une explication qui

ressort souvent et qui explique pourquoi personne dans ce groupe ne souhaite utiliser m-money comme un moyen de conserver son argent. La proximité géographique des fournisseurs et des clients n'encourage pas non plus à l'utilisation.

Type 1 : Utilisation rare pour une seule catégorie de transaction



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Détaillant	R	Cécile	50		1	1		1	
		Marguerite	35			1		1	
		Blandine	60		1		1	1	
	U	Léadou	35		1	1		1	
		Vitarine	47	1	1		1	2	1
Semi-grossiste	B	Honorine	43		1	1		1	1

Caractéristiques des TIC : cybercriminalité et frais d'utilisation, ressources : sociales et mentales

Détaillants

Cécile, Marguerite et Blandine sont détaillantes en zone rurale, elles utilisent rarement m-money et uniquement pour des achats de légumes, mais la plupart du temps elles achètent à des producteurs de leur village voir à leurs propres enfants (Blandine). Cécile et Marguerite expliquent qu'elles commandent parfois par ZEM des livraisons de marchandises à des producteurs hors de leur village et qu'il peut arriver de payer par m-money. Mais c'est rare, la plupart du temps les producteurs viennent eux même en fin de marché pour récupérer leur argent, ça permet d'éviter les frais de retrait et comme les commandes sont rares ils n'ont pas une bonne relation de confiance donc les producteurs préfèrent venir eux même. Mais certains jours elles n'arrivent pas à vendre toute la marchandise sur le marché et continuent à vendre les légumes devant chez elles. Dans ce cas soit les producteurs attendent le prochain marché pour passer prendre l'argent (marché tous les 5 jours), soit elles envoient par m-money dès qu'elles ont finis de vendre les légumes.

Elles expliquent également qu'elles ne comprennent pas bien comment m-money fonctionne car elles ne savent pas lire. Cécile explique également que c'est son beau-fils qui a créé son compte m-

money, il connaît donc son code et elle le soupçonne de voler une partie de l'argent lorsqu'il y'en a dessus, raison supplémentaire pour elle de ne pas utiliser m-money. Elle dit ne pas pouvoir se plaindre car « *c'est comme mon fils, je ne peux rien dire* ». Ce n'est pas le cas de Blandine, qui conserve une partie de son argent sur m-money sans crainte : « *mes enfants s'occupent de ça* ».

Léadou et Vitarine sont détaillantes en zone urbaine, elles utilisent m-money seulement pour les achats physiques à crédit lorsqu'elles n'ont pas l'occasion de revoir les commerçantes à qui elles achètent. Vitarine explique utiliser le moins possible m-money car c'est toujours elle qui doit payer les frais de retrait mais elle ne gagne déjà pas beaucoup pour chaque panier vendu.

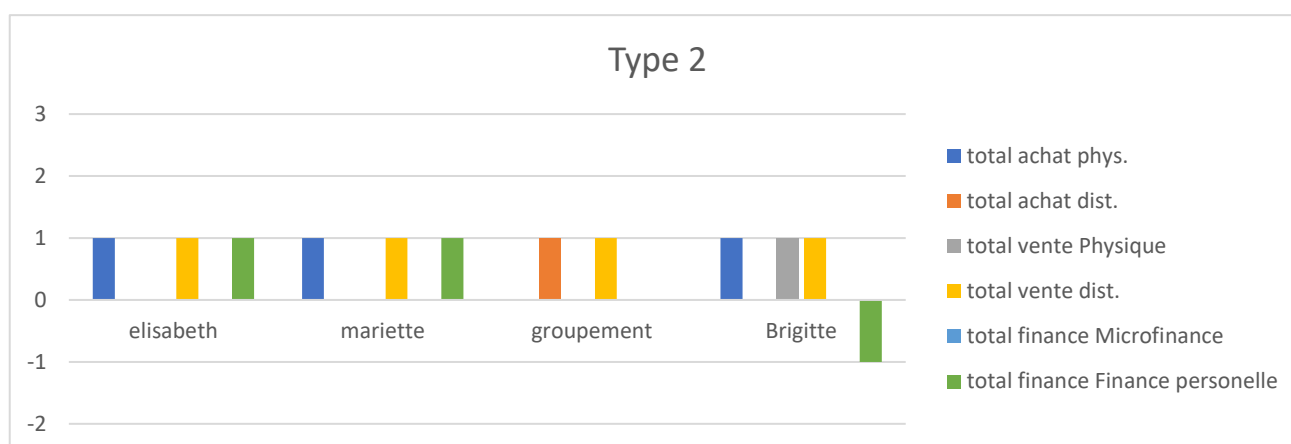
Vitarine a un compte IMF à vital-finance, elle n'utilise jamais m-money pour faire des transactions avec son compte : elle sait lire et elle est globalement autonome sur l'utilisation basique de m-money (envoi et réception d'argent), mais elle a entendu beaucoup d'histoires de vols et d'arnaques alors elle préfère retirer en liquide et conserver ça dans son petit sac, de tout façon elle ajoute que son IMF n'accepte pas les transactions m-money.

Semi-grossiste

Caractéristique : frais d'utilisation, ressources : matérielles et mentales, accès : capacités

Honorine est une semi-grossiste résidant à grand-popo, elle vend la plupart du temps ses légumes au marché de Comé, quelques fois elle achète de la marchandise directement sur ce marché et n'arrive pas à tous écouler le jour même. Dans ce cas elle finit de vendre devant chez elle et envoie l'argent par m-money si les commerçantes n'ont pas le temps d'attendre le prochain marché, mais généralement c'est plutôt en espèce car ça évite les frais. Elle a aussi un compte IMF mais elle ne fait jamais de transaction m-money : elle ne sait pas lire et ne maîtrise pas le système donc elle retire systématiquement l'argent en liquide et va le poser sur le compte IMF. Honorine explique que dans sa zone un nombre important de producteurs acceptent les paiements m-money, mais malgré tout elle préfère utiliser l'espèce : « *les frais ce n'est pas grand-chose mais si tu fais ça tous les jours ça commence à faire beaucoup d'argent* ».

Type 2 : Utilisation rare pour plusieurs catégories de transactions



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Semi-grossiste	R	Elisabeth	33	1	0	1	0	1	
	R	Mariette	35	1	1	0	1	2	1

	PU	Groupement (4)	20-50	2/4	3/4	1/4	3/4	2	
Grossiste	U	Brigitte (8)	19-53	5/8	8/8	5/8	3/8	2	

Semi-grossiste

Caractéristiques : frais d'utilisation, ressources : sociales, accès : motivation

Dans ce groupe toutes les commerçantes savent plus ou moins lire et utiliser les services basiques de m-money, mais leurs ressources sociales et les frais rendent l'utilisation peu pertinente : les fournisseurs sont proches et ils ont souvent l'occasion de se voir.

Elles savent lire donc elles ont de meilleures capacités : « *si tu sais lire ce n'est pas très compliqué* », **Elisabeth et Mariette** ne craignent pas de laisser leur argent sur m-money, « *personne ne connaît mon code alors je n'ai pas peur de perdre mon argent* ». Mais elles ont parfois besoin d'aide pour faire certaines opérations avec de gros montant : la peur de l'erreur est toujours présente.

Mariette a un compte IMF à la CLCAM, mais elle n'utilise jamais m-money : « *c'est juste à côté de chez moi* ».

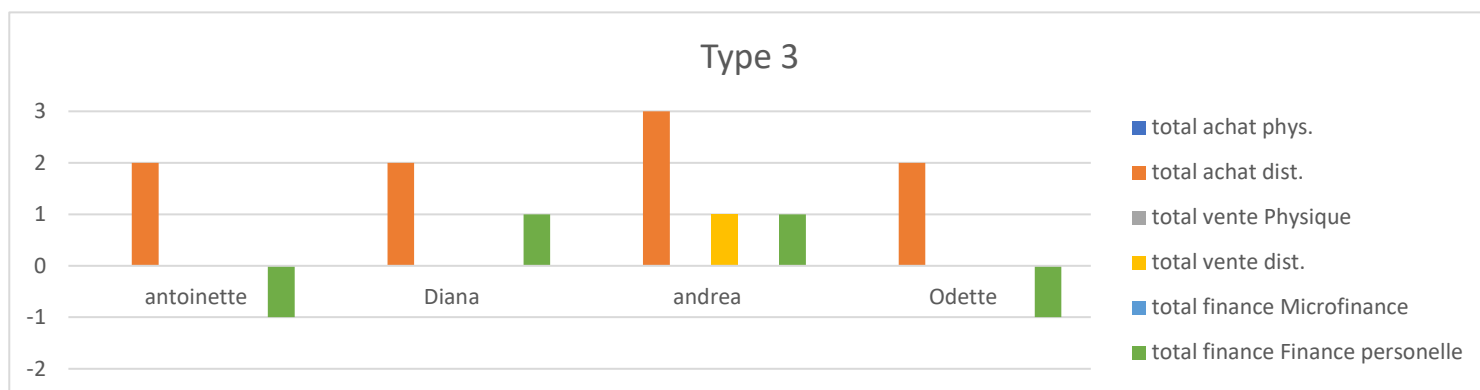
Grossiste

Ressources : sociales, Accès : motivation

Brigitte fait partie d'un regroupement de 8 personnes, elles sont en activités depuis plus de 20 ans. 5 personnes savent lire et 3 possèdent un smartphone. Mais les activités sont finalement peu numérisées : ils sont en activités depuis longtemps et ont l'habitude de fonctionner autrement. 2 personnes s'occupent de l'approvisionnement et les 6 autres de la vente, ils s'appellent au téléphone pour savoir quelles marchandises acheter et à quel prix mais ils ne sont pas encore habitués à utiliser Whats APP et tout le monde n'a pas encore de smartphone dans le groupe. Concernant la confiance dans les chauffeurs ils n'ont aucun problème : « *on travaille avec les même depuis longtemps, on a confiance* ».

Mais depuis m-money ils ont commencé à l'utiliser de temps en temps pour les transactions les plus importante et les plus éloignées, mais c'est souvent à la demande du chauffeur qui craint le vol ou la perte durant un long trajet.

Type 3 : Utilisation régulière pour les transactions d'achat à distance mais inexistante pour les autres catégories



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Détailant	R	Antoinette	52	0	1	1	0	1	1
	PU	Diana	32	1	1	0	1	3	
	U	Odette	50	0	1	1	0	1	
		Andrea	48	1	0	1	0	1	1

Caractéristiques : fonctionnalités, Ressources : sociales, Accès : motivation

Andréa est une détaillante de Bohicon qui travaille avec son fils de 30 ans (voir un homme dans le commerce de légume est très rare), elle utilise fréquemment m-money pour son approvisionnement en légume au marché de tokpa (Cotonou) et auprès de producteurs de Grand-popo. Elle sait lire et possède un smartphone, tout comme son fils, qui est son unique enfant.

Elle s'est toujours approvisionnée à Cotonou et Grand-popo mais autrefois elle faisait systématiquement le déplacement, aujourd'hui grâce à whats app et m-money elle ne se déplace plus. Elle demande des photos, si la qualité lui convient elle envoie le paiement par m-money et le fournisseur trouve lui-même un chauffeur. Il lui arrive également de préfinancer des producteurs par m-money : elle réserve une parcelle et paye la marchandise avant la récolte, mais elle ne fait ça que si le producteur le demande.

Elle n'utilise quasiment jamais m-money dans les ventes car ses clients sont des consommateurs qui achètent sur place et qui ne voient pas l'intérêt de payer par m-money pour ce genre de transaction. Elle peut également vendre de temps en temps à des hôtels ou restaurant qui payent parfois par m-money. Elle n'utilise jamais m-money pour les achats en physique car elle paye toujours comptant et ne voit pas l'intérêt d'utiliser m-money pour des transactions en face à face.

Elle a un compte IMF et fait régulièrement des prêts pour financer ses achats, mais m-money n'est jamais utilisé pour déposer de l'argent ou rembourser le prêt : l'IMF n'est pas loin et elle préfère signer le reçu sur place.

Ressources : mentales et sociales, Accès : motivation et capacités

Odette est une commerçante d'un petit marché de Cotonou, elle n'utilise jamais m-money sauf pour s'approvisionner en légumes exotiques auprès de producteurs de Sèmèpodji. Ce sont les producteurs qui ont souhaité utiliser m-money, ils partagent les frais, elle a de bon prix alors ça ne la dérange pas.

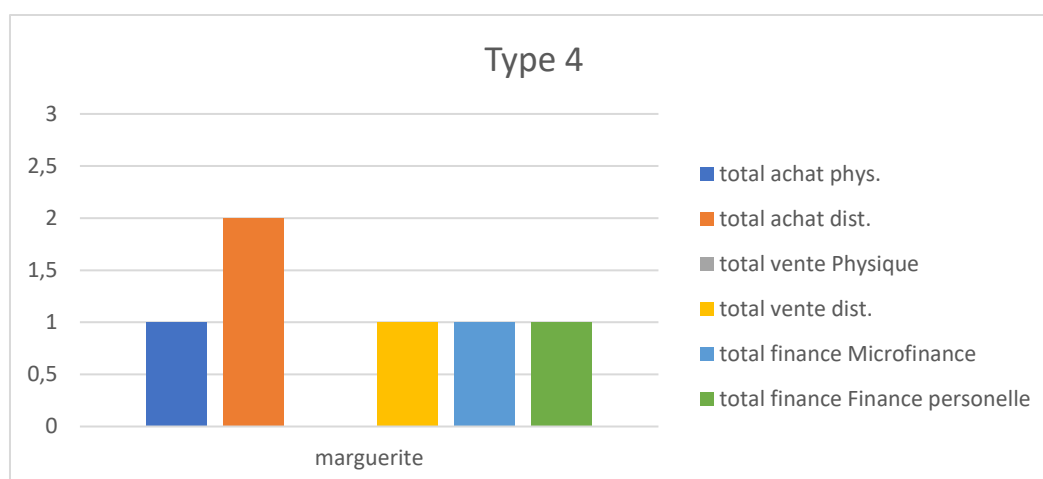
Mais Odette ne sait pas lire, elle ne maîtrise pas le système m-money, elle ironise même sur le fait qu'elle a l'avantage de ne rien comprendre aux arnaques qu'elle reçoit par SMS. Elle ne conserve pas son argent sur son téléphone, elle ne comprend pas comment ça marche donc l'espèces et beaucoup plus pratique pour elle.

Antoinette est une détaillante de Côvé, elle ne sait pas lire et ne possède pas de smartphone, pourtant elle utilise régulièrement m-money pour acheter des légumes à distance depuis que son enfant habite à Bohicon. Grâce à lui elle a été mise en contact avec des producteurs de Bohicon, les producteurs et elle ne connaissent pas de ZEM de confiance pour ce trajet, alors ils ont décidé d'utiliser m-money.

Ressources : sociales, accès : motivation

Diana est une détaillante de la zone de Grand-popo, elle a une faible utilisation de m-money à cause de ses ressources sociales : il y'a beaucoup de producteurs autour de chez elle et ses clients ne payent pas avec m-money. Elles possèdent un smartphone et communique beaucoup sur Whats App

Type 4 : Utilisation régulière pour les achats à distance et rare pour plusieurs autres types de transactions.



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Détaillant	U	Marguerite	35	1	1	0	1	2	1

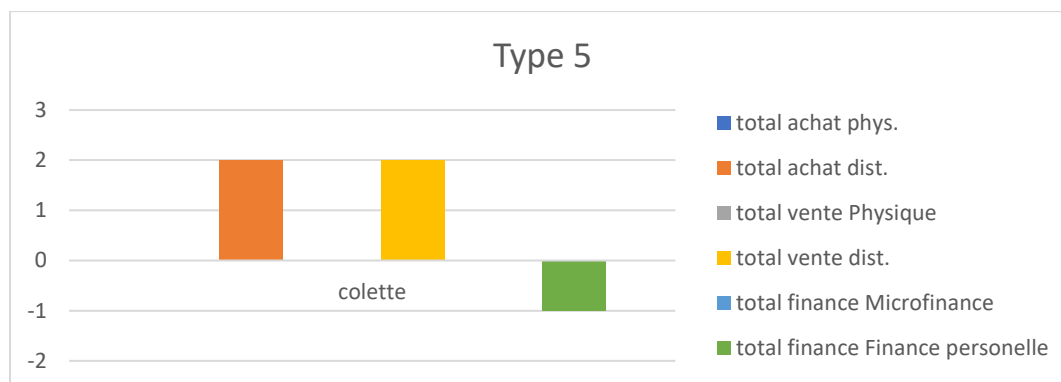
Caractéristiques : fonctionnalités

Marguerite sait lire et possède un smartphone, elle a pris l'habitude de communiquer par WA avec certains producteurs en zone péri-urbaine. Auparavant elle envoyait un chauffeur avec l'argent liquide ou se rendait elle-même sur place. Aujourd'hui elle travaille depuis plusieurs années avec eux et ils ont une bonne relation, alors elle peut régulièrement payer à crédit et envoyer par m-money une fois la marchandise vendue.

Elle maîtrise bien m-money, alors lorsqu'elle commence à avoir trop d'argent dans sa pochette, elle place une partie sur son téléphone. Elle a un compte IMF et à déjà essayer de transférer de l'argent

dessus avec m-money, mais elle n'a pas été convaincu : mauvaise traçabilité et impossible de retirer de l'argent, pourtant : « c'est ça qui serait intéressant pour moi ».

Type 5 : Utilisation régulière pour les transactions à distance



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél
Semi-grossiste	R	Colette	48	0	0	1	0	1

Ressources : mentales, Accès : compétences

Colette ne sait pas lire et ne sait pas utiliser m-money, pourtant elle a pris l'habitude de commander et de vendre à distance régulièrement avec m-money en passant par des guichets. Elle apprécie réduire ses déplacements, auparavant elle achetait à un regroupement de bonnes dames car elle ne voulait pas se déplacer jusqu'au producteur et faire l'aller/retour lorsqu'elle souhaite acheter à crédit. Aujourd'hui elle achète en partie directement aux producteurs et peut payer à la fin de la journée grâce à m-money. Pour les ventes à distances elles concernent essentiellement des hôtels/restaurant des villes les plus proches qui viennent maintenant se fournir dans la zone lorsqu'il n'y a pas assez d'offre dans leur ville, ils payent toujours par m-money pour gagner du temps.

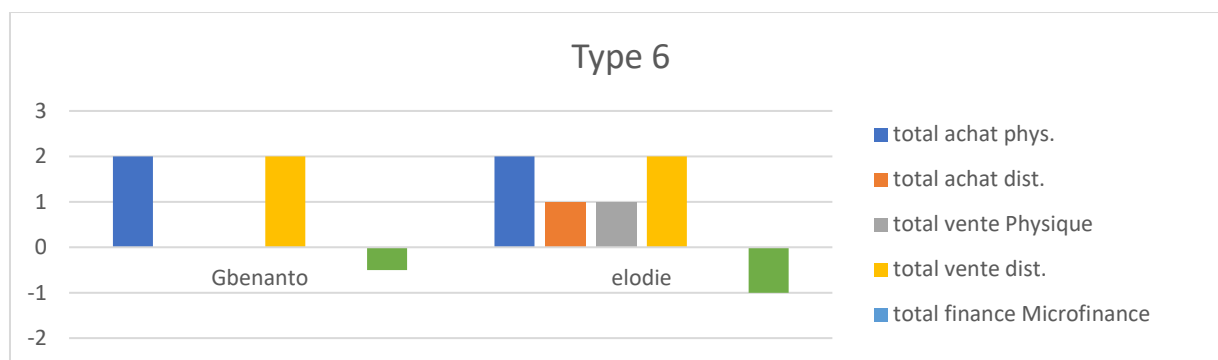
Elles mentionnent les frais de retrait comme problématique mais déclare que ça ne l'empêche pas d'utiliser m-money : elle faisait confiance à un chauffeur autrefois mais un jour il est parti avec l'argent et la marchandise, la somme était faible mais elle n'a jamais compris pourquoi le chauffeur a fait cela plutôt que demander de l'aide. Depuis elle a du mal à faire confiance.

Elle utilise régulièrement m-money mais n'a pas de compte, il y'a peu elle n'avait pas de téléphone non plus, pourtant elle travaille avec quelques clients de la ville et quelques fournisseurs éloignés :

« On n'a pas besoin de téléphone ou de momo pour faire des affaires », enfin jusqu'il y'a peu car c'est la pression de ses clients qui a fini par la convaincre d'acheter un téléphone il y'a 1 an : « des clients ont commencés à se plaindre de plus en plus souvent de ne pas pouvoir me contacter, les gens s'habituent au téléphone maintenant ».

Mais pour m-money elle ne préfère pas faire de compte, elle ne sait pas lire donc elle craint de commettre des erreurs et de se faire arnaquer, elle préfère passer directement par les guichets.

Type 6 : Utilisation régulière pour les achats physique et les ventes à distance



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Semi-grossiste	R	Gbenanto (6)	30-50	2/6	5/6	5/6	1/6	1	6/6
Grossiste	B	Elodie (4)	27-58	2/4	4/4	2/4	2/4	2,5	

Ressources : mentales, Accès : capacités

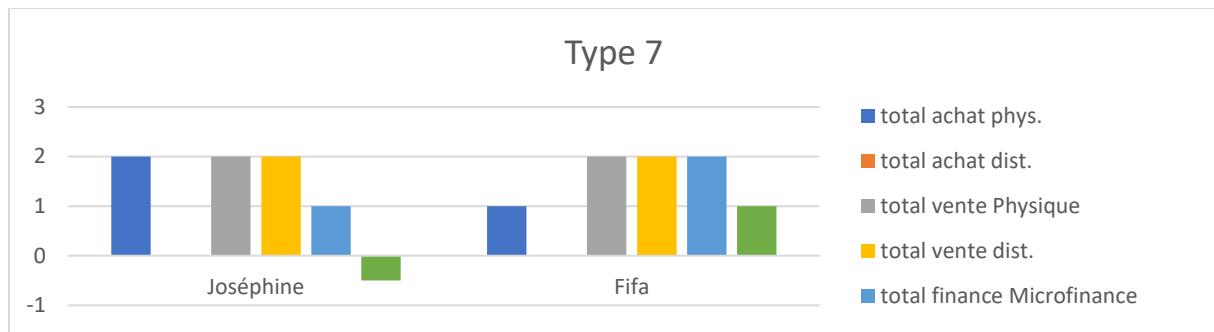
Gbenanto est un regroupement de 6 « bonnes dames » de Zagnanado entre 30 et 50 avec deux personnes alphabètes. Elles possèdent toute des téléphones mais seulement la présidente a un smartphone. Elle vient juste de l'acheter donc elles n'ont pas encore commencé à se servir de whats app pour les activités commerciales du groupe. Lorsqu'elles payent à crédit à des producteurs en dehors de la zone, m-money est régulièrement utilisé. Mais elles ne font pas d'achats à distance, elles préfèrent se rendre sur place pour contrôler la qualité. Cependant elles vendent leur légume à distance et pour ce genre de transaction elles utilisent m-money lorsqu'elles n'ont pas confiance dans le chauffeur.

Elles ont toutes des comptes de microfinance mais ne font pas de crédit pour la vente de légumes, mais elles épargnent dessus, principalement car « *tu fais trop vite des achats inutiles* » avec l'argent liquide. Elles pourraient également le conserver sur m-money, mais elles expliquent qu'il y a « *trop d'arnaques dans ce pays* » et qu'elles ne maîtrisent pas encore le système m-money. Il y a encore peu, elles donnaient leur code au guichetier du village pour faire certaines opérations.

Caractéristique : cybercriminalité, Accès : capacités

Le regroupement d'Elodie a une utilisation similaire mais ne souhaitent pas du tout conserver leur argent sur m-money, ils connaissent trop de personnes qui ont perdu leur argent à cause des arnaques.

Type 7 : Utilisation régulière pour tout type de ventes et les achats physiques



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Grossiste Grossiste	U	Joséphine (3)	25- 45	3/3	3/3	0	3	2,5	3/3
	B	Fifa (3)	23- 36	3/3	3/3	0	3	3	

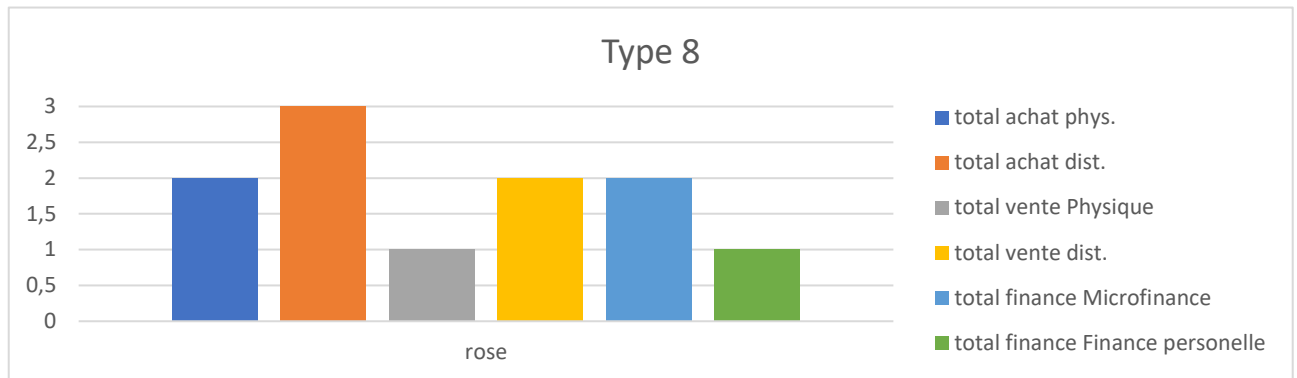
Caractéristiques : cybercriminalité, Accès : capacités

Le regroupement de Joséphine a une activité de grossiste au marché de tokpa à Cotonou, Ils vendent à des grossistes, semi-grossistes et un peu de détaillants. Il n'utilise pas m-money pour les achats à distance car ils n'en font pas : « on préfère aller sur le champ, on a toujours fait comme ça ». Ils ont tous des compte IMF mais ne préfère pas utiliser m-money pour transférer leur argent : la traçabilité est mauvaise et ils ont déjà été victimes d'arnaques.

Ressources : sociales, Accès : motivation

Le regroupement de Fifa a une activité de grossiste dans la zone de grand-popo, elles achètent en gros aux producteurs pour revendre à des grossistes de Cotonou ou du Togo. Les fournisseurs sont proches donc elles n'utilisent pas vraiment m-money pour ça, en revanche pour les clients de Cotonou et du Togo, elles utilisent régulièrement m-money : les sommes sont importantes, plusieurs centaines de milliers de francs, donc elles préfèrent ne pas donner l'argent à des chauffeurs.

Type 8 : utilisation régulière pour toutes les catégories de transactions sauf la vente physique



Type	Zone	Nom	Age	Alpha	M-money	Cell.	Smart.	Score. Tél	IMF
Grossiste	U	Rose	35	1	1	0	1	3	1

Caractéristiques : frais d'utilisation

Rose est une grossiste urbaine du marché de Tokpa, elle utilise beaucoup m-money depuis 3 ans car sa famille a été volé en 2020. A cette époque ils gardaient d'importante sommes en liquide à la maison et le voleur a donc pris plus de 100 000 francs. Depuis elle et son mari conservent au maximum l'argent en IMF ou sur m-money. Elle n'a pas de compte IMF personnel mais son mari en possède un à allidé, généralement elle envoie l'argent sur le téléphone de son mari puis ce dernier l'envoie par m-money sur le compte IMF de la famille.

Elle utilise régulièrement m-money pour tous les types de transactions sauf la vente physique sur le marché à cause des frais. Elle reconnaît que c'est inutile et donc payer des frais pour ce genre de transactions n'est pas pertinent.

4. Utilisation des services financiers et facteurs freinant l'utilisation

A. Producteurs

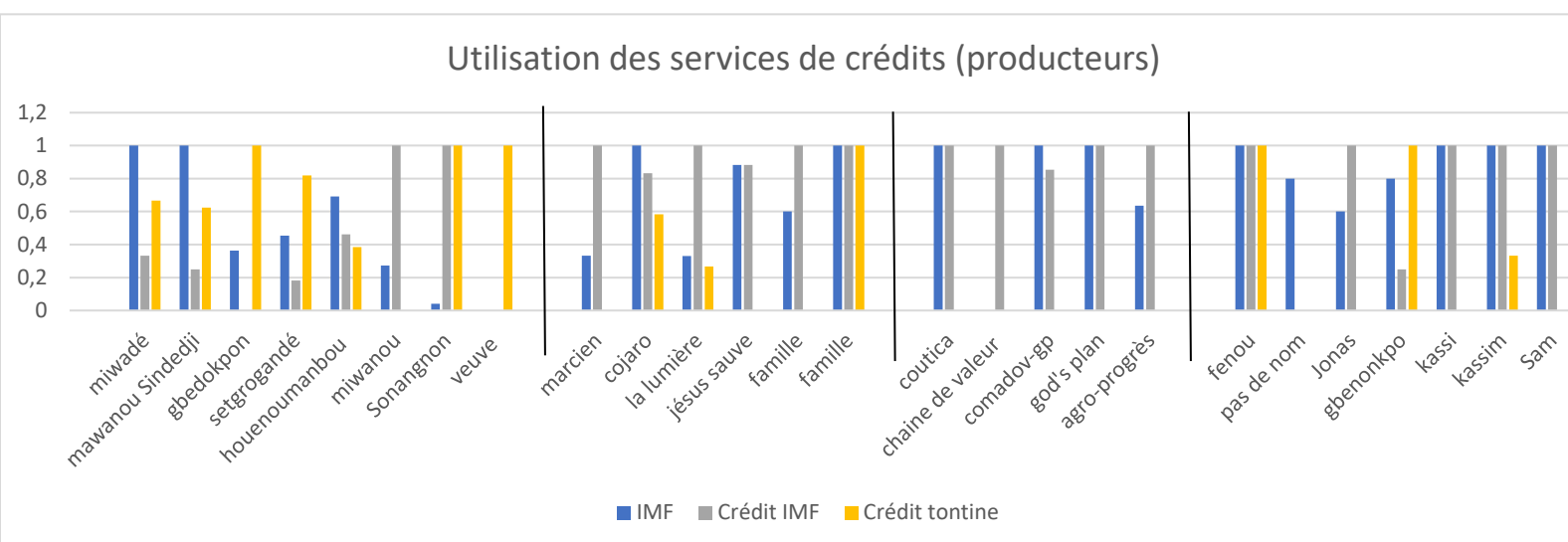


Figure 8 : Utilisation des services de crédits par type de système de production (de gauche à droite : petits producteurs semi-pluviaux, petites et moyennes exploitations irriguées, grandes exploitations irriguées et petites exploitations urbaines irriguées)

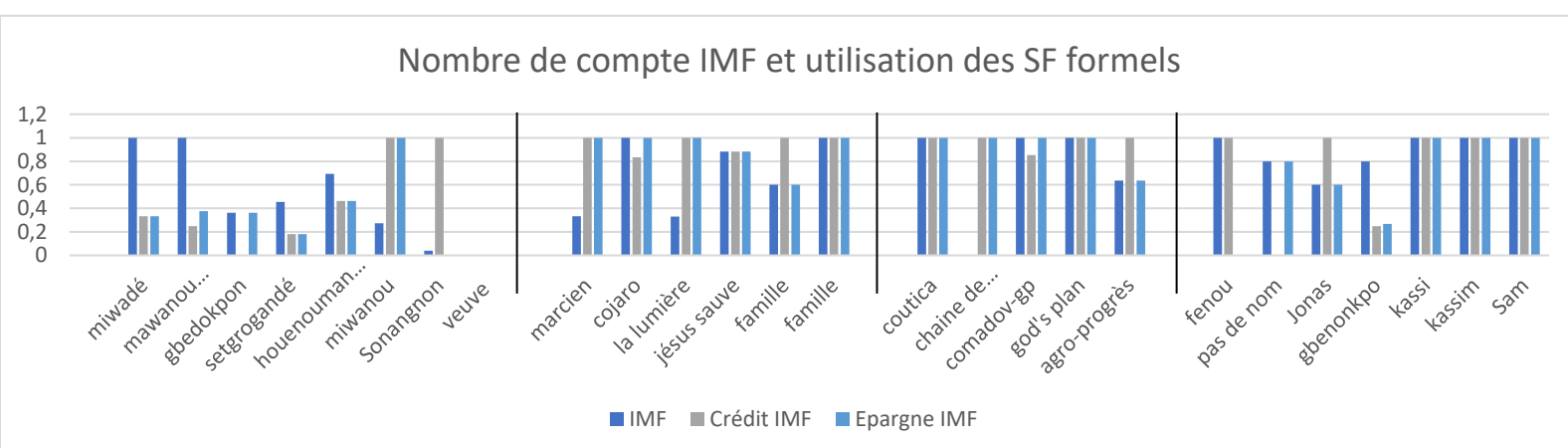


Figure 9 : Utilisation des services financiers formels par type de système de production

Chez les petits producteurs irrigués la finance informelle est largement utilisée pour avoir accès au crédit tandis que chez les grands producteurs irrigués la finance informelle ne fait plus du tout partie du fonctionnement de l'exploitation pour l'accès au crédit.

➤ Petits producteurs semi-pluviaux

Ils sont tous en zone rurale, le nombre de personnes possédant un compte IMF est souvent plus élevé que le nombre de personne ayant utilisées les services d'épargne ou de crédit durant la dernière année : les services formels ne sont pas adaptés pour tous. Miwanou est le seul regroupement qui n'a pas du tout utilisé de crédit tontine lors de la dernière campagne.

Miwadé et **Mawanou sindedji** sont les deux seuls regroupements majoritairement masculins, ce sont aussi les seuls avec 100% de membres possédant un compte de microfinance personnel. Parmi les regroupements à majorité féminine, on peut distinguer **Miwanou** et **Sognanon** des autres : le nombre crédit IMF est à 100% tandis que le nombre de compte est faible, ces deux regroupements

pratique l'emprunt groupé via une caution solidaire. **Gbedokpon** n'a eu recours à aucun crédit formel durant la dernière campagne : l'activité est faible et les crédits informels sont plus adaptés pour de très petites sommes (< 20/30 000 Francs).

Chez les coopératives à majorité masculine, la majorité des membres qui n'ont pas contracté de crédit durant la dernière campagne sont des femmes. « *Nous n'aimons pas le risque* » ou « *tu peux aller en prison* » sont les justifications premières données par les femmes de ces deux groupes.

De manière générale **les producteurs semi-pluviaux** enquêtés s'accordent à dire que les emprunts à l'IMF sont plus stressants et qu'ils peuvent conduire à de « *sérieux problèmes* ». Les procédures trop complexes et longues sont également citées comme un frein à l'utilisation, particulièrement à cause de l'impact sur les délais d'obtention du crédit. Des délais de 1 semaine à plus d'un mois sont évoqués (1 à 2 semaine lors de bonnes relations avec l'IMF, 2 semaines à 1 mois en cas de nouvelles ou mauvaises relation), délais expliqués en partie par des visites sur le terrain, qui nécessitent selon certains « *d'être prêt à produire avant d'avoir de l'argent* ». Certains se plaignent également de devoir rembourser avant d'avoir commencé à récolter les parcelles, mais cela dépend de leur IMF (IMF qualifiés de « commerciales » par une personne ressource de la RENACA de Bohicon) et de la relation entre eux. Les sommes minimums sont également perçues comme un problème par certains : entre 20 000 et 50 000 francs (en fonction des IMF).

Les emprunts auprès de tontines sont perçus comme plus flexibles et moins contraignants grâce à la proximité avec les membres et les chefs de tontines. Les avantages mentionnés sont les suivants : pas de procédures, rapidité d'obtention, adaptabilité aux besoins (les conditions du crédit peuvent être modifiées en cours d'utilisation).

Mais l'argument majeur des crédits formels reste les taux d'intérêts : environ 2 à 5%/mois pour les IMF contre 10 à 15%/mois pour les tontines, de plus les intérêts des prêts IMF sont dégressifs, ce qui n'est pas toujours le cas des tontines.

Cependant il existe de nombreuses tontines qui permettent d'accéder à des taux de 5%/mois à condition d'être un membre de la tontine (d'épargner son argent dedans). Il existe également des tontines de coopératives qui peuvent prendre plusieurs formes : une épargne commune pour acheter les facteurs de production en début de saison (pas de redistribution, pas d'emprunt, la tontine est la trésorerie de la coopérative) mais aussi des tontines destinées à prêter de l'argent aux membres (avec des taux de 0 à 10%/mois observé). Les intérêts des tontines sont ensuite redistribués (partiellement ou totalement) aux membres ce qui permet d'accéder à un service d'épargne rémunérée.

Les emprunts dédiés au financement de l'activité maraichère sont généralement de 10 000 à 100 000 francs.

➤ **Moyennes exploitations irriguées**

Ils sont en zones rurales (marcien), péri-urbaine (famille 1, famille 2) et bassin de production (Cojaro, la lumière, Jésus-sauve). La lumière est le seul regroupement majoritairement féminin. Cojaro, La lumière et famille 2 sont les seuls regroupements où des emprunts de tontines ont été contractés lors de la dernière campagne.

Les membres de **La lumière** n'ont pas tous de compte IMF mais ils ont tous souscrit à un crédit IMF lors de la dernière campagne via le système de caution solidaire, mais certains ont quand même eu

recours aux crédits de tontines pour de petites sommes (moins de 15 000). L'emprunt en groupe était un des objectifs premiers de la coopérative.

Parmi les membres de **Cojaro** certains n'ont pas pu emprunter auprès des IMF cette année, trop de problème de remboursement dans la zone depuis quelques années alors il est de plus en plus difficile d'obtenir un crédit (les raisons mentionnées sont : la sécheresse, des fermetures récurrentes de la frontière avec le Niger et des problèmes de change de monnaie avec le Nigeria). Pour pallier à ce problème les membres font recours à la finance informelle. Certains mentionnent également des crédits devant être remboursés avant la récolte, et se plaignent de l'inexistence de banques agricoles.

Certains membres de **Jésus-sauve** n'ont pas contractés de crédit IMF ni tontines lors de la dernière campagne, il n'a pas été vraiment possible de comprendre comment la production a été financé chez ces membres.

Dans les **petits regroupements** (marcien, famille 1, famille 2), les membres de **Marcien et famille 1** n'ont pas tous un compte IMF mais ont tous utilisés un crédit IMF. C'est parce qu'un membre du groupe emprunte pour plusieurs personnes à la fois.

Les emprunts sont généralement de moins de 500 000 francs.

➤ **Grands producteurs irrigués**

Ils sont en zone rurale (Coutica et Agro-progrès), péri-urbaine (God'plan, Chaine de valeur) et bassin de production (Comadov). Aucun des acteurs enquêtés n'a eu recours à de la finance informelle pour le financement de ses activités de maraichage.

Agros-progrès est le seul regroupement où le nombre de crédit dépasse le nombre de compte, c'est parce que la coopérative possède son propre compte IMF et contracte un crédit commun à tout le groupe via ce compte, certains membres ont en plus un compte personnel, d'autres non.

Certains membres de **Comadov** déclarent ne pas avoir contracté de crédit IMF durant la dernière campagne, mais personne ne déclare non plus avoir contracté de crédit tontines. Il n'a pas été vraiment possible de savoir comment les activités ont été financés.

Les emprunts sont systématiquement plus élevés que 500 000 francs, ce qui nécessite la plupart du temps une garantie mais permet d'accéder à des taux égaux ou inférieurs à 2%/mois.

➤ **Petites exploitations irriguées urbaines**

80% des membres de Gbenokpon ont un compte IMF, mais très peu ont contracter un crédit lors de la dernière campagne, les membres ont de petites parcelles à Cotonou et n'ont pas besoin de beaucoup d'argent (moins de 50 000 francs). Les crédit d'IMF ne sont pas adapté à leur besoin alors ils préfèrent se prêter de l'argent entre (pas d'intérêts) ou à des tontines (avec intérêts). Ils préfèrent la flexibilité et rapidité de la finance informelle. Certains par exemple ont d'autres activités à Cotonou, et ne savent pas à l'avance combien de surface ils vont cultivés et quel temps ils pourront accorder au maraichage. Un producteur peut aussi perdre son emploi secondaire juste après le début de la saison, il a donc besoin d'un prêt très rapidement pour pouvoir cultiver une plus grande surface.

B. Commerçantes

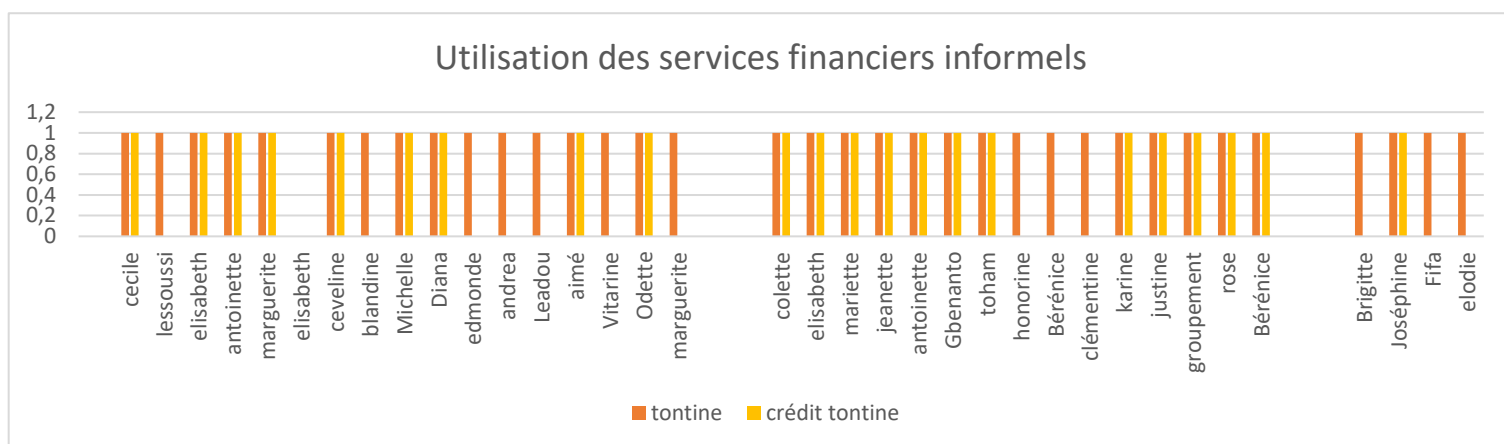


Figure 10 : Utilisation des services financiers en fonction du type de commerçante (de gauche à droite : détaillants, semi-grossistes et grossistes).

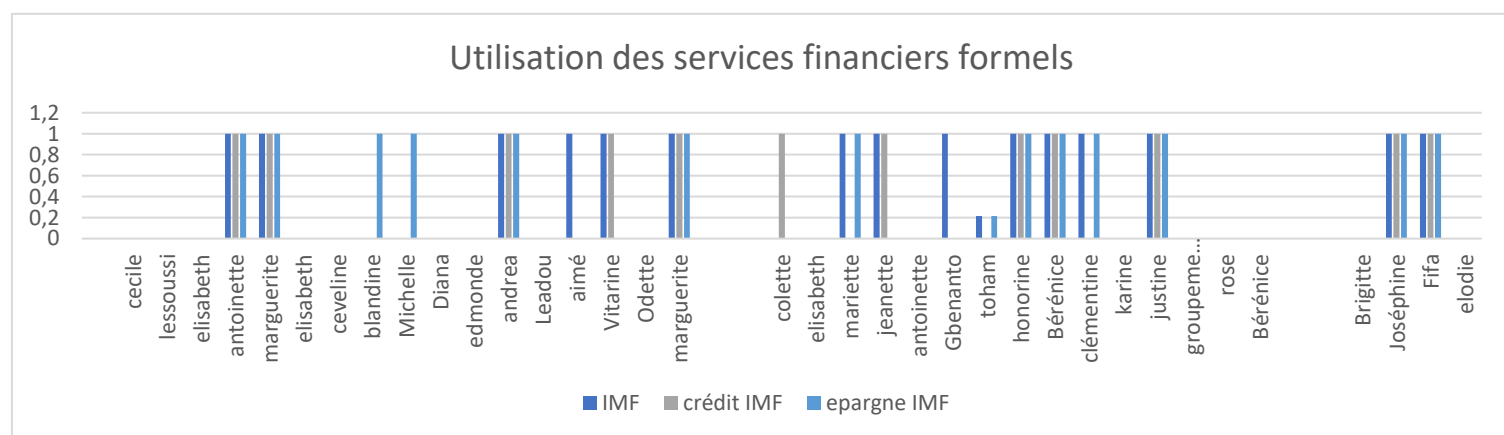


Figure 11 : nombre de compte IMF et de crédit chez les commerçantes

La finance informelle est largement plus répandue chez les commerçantes que chez les maraichers, à cause des besoins différents mais aussi des ressources sociales différentes chez les femmes, elles accordent généralement moins de confiance aux IMF pour la conservation de l'épargne et sont plus réticentes à contracter des crédits par crainte des sanctions en cas de problème de remboursement.

5 détaillantes, 1 semi-grossiste et 2 grossistes n'ont eu recours à aucun service de crédit

Chez les détaillantes et semi-grossistes la non-utilisation de la finance formelle est principalement justifiée par :

- La taille des crédits trop importante et les délais de remboursement : la majorité des commerçantes ne souhaitent pas emprunter de grosses sommes quelques fois dans l'année mais plutôt de très petites sommes mais très régulièrement et remboursable en quelques semaines
- Les délais d'obtentions trop longs : dans la même logique les détaillantes et semi-grossistes veulent en majorité pouvoir contracter un crédit très rapidement, la prévision de leur besoin en financement est difficile notamment à cause de la volatilité des prix
- La crainte des problèmes juridiques en cas de non-remboursement

- Le manque de besoin : certaines commerçantes pensent simplement ne pas avoir besoin de crédit et être capable d'autofinancer leurs activités commerciales.

Chez les grossistes, Brigitte et Elodie ne ressentent pas non plus le besoin de contracter des crédits pour financer leurs activités commerciales : elles sont en activités depuis longtemps et possèdent une trésorerie suffisante.

IV. Conclusion

1. Les différentes utilisations de mobile money et ces déterminants

Auprès des producteurs j'ai pu recenser 9 types d'utilisation :

Zone	Type	Déterminants principaux	
Rurale	0 : Pas d'utilisation	- Ressources : sociales et mentales - Accès : motivation et capacité	PSP fem
	1 : utilisation sporadique	- Caractéristiques des TIC : frais d'utilisation - Ressources : sociales et mentales - Accès : motivation et capacités	PSP PSP fem
	2 : utilisation rare sauf dans les ventes à distances	- Caractéristiques des TIC : fonctionnalités - Ressources : sociales et matérielles - Accès : motivation et physique	PSP MEI GEI, GEI-NF
Bassin de production	3 : utilisation régulière seulement dans les ventes physiques	- Ressources : sociales et mentales - Accès : Motivation et capacités	MEI fem
	5 : Utilisation régulière seulement dans les achats et ventes à distance	- Caractéristiques des TIC : Cybercriminalité - Ressources : mentales et sociales - Accès : motivation et capacités	MEI GEI
	6 : utilisations intensives pour les transactions à distances et régulière pour les transactions physiques	- Caractéristiques des TIC : cybercriminalité - Ressources : mentales - Accès : capacités	MEI
Péri-urbain	0 : pas d'utilisation	- Ressources matérielles - Accès physique et matériel	TPP
	5 : Utilisation régulière seulement dans les achats et ventes à distance	- Caractéristiques des TIC : guichet m-money - Accès : physique	MEI GEI-NF
	7 : Utilisation complète et régulière	- Caractéristiques des TIC : Frais d'utilisation et fonctionnalités	GEI
	8 : Utilisation intensive	- Caractéristiques des TIC : fonctionnalités	GEI-NF
Urbain	4 : Utilisation régulière seulement dans les ventes	- Ressources : sociales - Accès : motivation	PEUI
	7 : Utilisation complète et régulière	- Caractéristiques : frais d'utilisation	PEUI

Tableau : Types d'utilisation chez les producteurs enquêtés

On peut distinguer 4 profils d'adoption de m-money qui regroupe chacun plusieurs types d'utilisation :

- **Profil 1** : Ceux qui n'adoptent pas l'innovation
- **Profil 2** : Ceux qui adoptent peu l'innovation
- **Profil 3** : Ceux qui adoptent moyennement l'innovation
- **Profil 4** : Ceux qui adoptent intensément l'innovation

En zone rurale, on retrouve des petits producteurs semi-pluviaux majoritairement analphabètes qui n'adoptent pas m-money à cause d'un manque de ressources mentales et sociales. Les ressources mentales sont insuffisantes pour développer des capacités permettant un usage autonome et sécurisé de m-money. Ces utilisateurs sont plus à l'aise avec l'argent liquide et très vulnérables face aux cybercriminels, arnaqueurs et guichetiers malveillants. De plus leurs ressources sociales ne sont pas adaptées à l'usage de m-money : peu d'acteurs autour d'eux utilisent ce canal de transaction et le faible pouvoir de négociation face aux commerçants les oblige à assumer la plupart du temps la totalité des frais de retraits. Le manque de ressources mentales couplé au manque de ressources sociales à un impact fort sur leur motivation.

On retrouve également des producteurs avec une plus forte alphabétisation : petits producteurs semi-pluviaux, moyennes et grandes exploitations irriguées. Les capacités sont suffisantes pour un usage autonome et plus ou moins sécurisé de m-money. Les utilisateurs sont à l'abri des arnaques basées sur l'abus de confiance comme les guichetiers malveillants, les messages textes mal construits et les tentatives de confusion lors d'un échange. Pourtant leur utilisation de m-money n'est pas beaucoup plus élevée que les producteurs peu alphabètes et moins élevée que d'autres producteurs avec une alphabétisation équivalente mais résidant dans d'autres zones. La faute aux ressources sociales et aux caractéristiques de m-money : il y'a peu de possibilité d'échanges par m-money au sein de leur réseau et les fonctionnalités de m-money avec la plupart des IMF sont trop restreintes pour une utilisation régulière.

Dans le bassin de production de grand-popo, l'utilisation de m-money est plus importante qu'en zone rurale pour plusieurs raisons : de nombreuses coopératives travaillent avec des grossistes, parfois très éloignés (Lomé, Cotonou, Porto-Novo, Bohicon pour ne citer que ces villes). Les distances à parcourir plus importantes et les montants des transactions plus élevés encourage à l'usage de m-money pour plus de sécurité et moins de déplacement. Mais la cybercriminalité importante freine l'utilisation. Dans cette zone les coopératives manipulent de très grosses sommes et ils n'ont pas tous de bonnes capacités m-money, ce qui constitue des cibles idéales pour les cybercriminels. Avec une cybercriminalité si intense, de bonnes capacités ne suffisent pas à se prémunir totalement des arnaques. Les cybercriminels évoluent rapidement et une minute d'inattention peut suffire pour se faire dérober tout son solde. Selon les acteurs rencontrés sur place (producteurs et personnes ressources), la zone est particulièrement visée par les arnaques numériques depuis plusieurs mois.

En zone péri-urbaine on retrouve le plus souvent des profils adoptant moyennement ou intensément l'innovation. Ces producteurs ont un réseau permettant une utilisation diversifiée et régulière de m-money ainsi que des capacités suffisantes. Ce sont les caractéristiques du système m-money qui freine leur utilisation : guichet parfois indisponible, frais de retrait ou fonctionnalités permises par le système.

En zone urbaine, les profils adoptant moyennement l'innovation manquent de ressources sociales et par conséquent de motivation pour une utilisation plus diversifiée : beaucoup de commerçants peuvent provenir de marchés à proximité et les services (facteur de production, IMF) sont également proches. Lorsque l'utilisation est plus régulière et diversifiée, ce sont les frais d'utilisation qui ont été mentionnés comme frein à l'utilisation.

Auprès des commerçantes j'ai pu recenser 10 types d'utilisation :

Système de commercialisation	Type d'utilisation	Déterminants	Zone
Détaillant	Type 0 : pas d'utilisation	- Caractéristiques des TIC : frais d'utilisation - Ressources : matérielles, sociales et mentales - Accès : motivation, physique et matériel, capacité	R, B, PU, U
	Type 1 : utilisation sporadique	- Caractéristiques des TIC : cybercriminalité et frais d'utilisation - Ressources : sociales et mentales - Accès : motivation	R, U
	Type 3	- Caractéristiques : fonctionnalités - Ressources : sociales et mentales - Accès : motivation et capacités	R, PU, U
	Type 4	- Caractéristiques : fonctionnalités	U
Semi-grossiste	Type 0	- Caractéristiques des TIC : frais d'utilisation, - Ressources : matérielles, sociales et mentales - Accès : motivation, physique et matériel, capacité	R, PU, U
	Type 1	- Caractéristique : frais d'utilisation - Ressources : matérielles et mentales - Accès : capacités	B
	Type 2	- Caractéristiques : frais d'utilisation - Ressources : sociales - Accès : motivation	R, PU
	Type 5	- Ressources : mentales - Accès : compétences	R
	Type 6	- Caractéristique : cybercriminalité - Ressources : mentales - Accès : capacités	R
Grossiste	Type 2	- Ressources : sociales, Accès : motivation	U
	Type 6	- Caractéristique : cybercriminalité, - Accès : capacités	B
	Type 7	- Caractéristiques : cybercriminalité - Ressources : sociales - Accès : motivation	U, B
	Type 8	- Caractéristiques : frais d'utilisation	U

Tableau : types d'utilisation chez les commerçantes enquêtées

- **Profil 1** : Ceux qui n'adoptent pas l'innovation
- **Profil 2** : Ceux qui adoptent peu l'innovation
- **Profil 3** : Ceux qui adoptent moyennement l'innovation
- **Profil 4** : Ceux qui adoptent intensément l'innovation

Parmi les détaillantes les principaux déterminant de l'adoption sont le manque de capacités, principalement dû au nombre important d'analphabètes, et de motivation pour utiliser m-money : l'utilisation du téléphone est faible (majorité de score 1), les relations sont peu numérisées. Les transactions ne sont pas très grosses et principalement avec des acteurs de proximité, ce qui réduit l'intérêt de m-money.

Chez les semi-grossistes les profils n'adoptant pas ou peu m-money manquent de ressources matérielles, de capacités et mentionnent régulièrement les frais d'utilisation. Beaucoup sont analphabètes et ne possèdent pas de smartphones. D'autres semi-grossiste sont majoritairement alphabètes avec une plus haute utilisation du numérique mobile (score 2 ou plus), mais ils n'ont pas le réseau adéquat pour une utilisation diverse et régulière de m-money. Certains semi-grossistes adoptent moyennement m-money mais ne savent pas lire : leur réseau est favorable à l'utilisation de m-money et ils peuvent avoir trouver des moyens de contourner les faibles capacités (comme faire toutes les transactions sans téléphone à partir d'un guichet). Mais le manque de capacité n'encourage pas à diversifier les utilisations.

Au sein des grossistes, qui sont tous en zone urbaine ou dans le bassin de production maraicher, on peut observer des profils adoptant intensément l'innovation, la cybercriminalité et les frais d'utilisation sont les derniers freins à l'utilisation. Il existe aussi des grossistes qui adoptent peu m-money malgré une forte utilisation du numérique et des capacités de lecture : leur réseau n'est pas adapté à l'utilisation de m-money, comme lorsque le grossiste est en activité depuis de nombreuses années et trop habitué pour vouloir changer sa manière de fonctionner.

2. Quels sont les facteurs qui freinent l'utilisation des services financiers

Après des producteurs les freins suivants ont été recensé :

Petits producteurs semi-pluviaux	<ul style="list-style-type: none"> - Risques - Délais/formalités - Minimum empruntable - Manque de flexibilité post-emprunt
Moyennes exploitations irriguées	<ul style="list-style-type: none"> - Indisponibilité des crédits - Conditions inadaptées
Grands producteurs irrigués	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de problème particulier recensé
Petites exploitations irriguées urbaines	<ul style="list-style-type: none"> - Délai d'obtention - Minimum empruntable - Rigidité des conditions

Après des commerçantes les freins suivants ont été recensés :

Détaillants Semi-grossiste	<ul style="list-style-type: none"> - Risques - Délais/formalités - Minimum empruntable - Pas de besoin
Grossistes	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de besoin

V. Discussion

Interface des systèmes mobile money

Il a été constaté dans le maraichage au Sud Bénin de fortes disparités d'utilisation de m-money, les profils n'utilisant pas ou peu m-money sont caractérisés par des ressources mentales et sociales insuffisantes. Ces utilisateurs n'ont pas les capacités nécessaires et/ou le réseau nécessaire pour une utilisation régulière et diversifiée de m-money. Pour encourager ces profils à davantage utiliser les paiements numériques il faut agir sur ces deux facteurs. Pour favoriser l'effet de réseau il faut augmenter le nombre de profils adoptant moyennement ou intensément m-money, profils caractérisés par de bonnes capacités d'utilisation. Il est donc nécessaire d'augmenter le niveau global de capacités d'utilisation, mais pour cela il n'est pas forcément nécessaire d'augmenter les ressources mentales.

Les ressources mentales nécessaires pour une bonne utilisation de m-money sont étroitement liées à l'interface du système. Plus l'interface est efficace et adaptée aux utilisateurs, moins les ressources mentales nécessaires pour l'utilisation sont importantes. Actuellement au Bénin l'interface du système m-money n'est pas du tout adaptée aux analphabètes, par conséquent les capacités entre alphabètes et analphabètes sont très différentes. L'interface est à 100% textuelle, que ce soit pour les menus USSD ou pour les messages servant à la traçabilité (réception, envoi, solde etc...). L'application smartphone, comme souvent, permet une interface plus intuitive grâce au tactile et aux écrans plus grands et de meilleures qualités (ce qui permet d'afficher plus de symboles complexes, Annexe 10 et 11).

De plus contrairement à d'autres pays en Afrique, mobile money au Bénin n'est disponible qu'en français. Aucune langue locale n'a fait l'objet d'une traduction pourtant peu de termes différents sont utilisés ce qui rend la traduction simple à mettre en place.

Afin de réduire le besoin en ressources mentales pour obtenir des capacités d'utilisation satisfaisantes, construire une interface à base de symboles et proposer plusieurs langues semble un choix pertinent. Le choix de l'interface (avec symboles ou avec texte) et la langue (française ou locale) est ensuite laissé à l'utilisateur afin qu'il choisisse celle correspondant le plus à ses besoins.

Mobile money pour limiter les freins à l'utilisation des services financiers formels

Le microcrédit Alafia est une expérimentation de microcrédit numérique mise en place par le gouvernement béninois afin de promouvoir l'utilisation de crédits de microfinance aux personnes ne les utilisant pas. Au sud Bénin, les enquêtes de terrain ont permis d'identifier plusieurs freins à l'utilisation des services financiers formels chez les personnes n'utilisant pas les services de microfinance, les principaux sont :

- Le montant minimum empruntable, qui est trop élevé pour une partie de la population
- Le délai d'obtention, qui est trop long pour certaines activités
- Les formalités administratives, trop lourdes pour certaines personnes
- La rigidité des conditions de l'emprunt, qui ne peuvent pas être modifiées en cours de route
- Les risques juridiques, qui effraient une partie de la population (notamment les femmes)

Ainsi pour être pertinent au sud Bénin, un service de microcrédit numérique doit permettre de répondre à ces problématiques. Actuellement le microcrédit Alafia permet :

- De réduire les formalités administratives en permettant l'emprunt avec une simple carte d'identité (ou une attestation de recensement), un compte mobile money à son nom et un groupe de caution solidaire. Posséder un compte chez un Institut de microfinance n'est pas obligatoire
- De réduire, théoriquement, le délai d'obtention en ne nécessitant pas de visite de terrain pour l'obtention du crédit

Dans sa forme actuelle, le microcrédit Alafia ne permet pas :

- D'emprunter des sommes inférieures à 20 000 FCFA (ce qui est donc similaire aux IMF)
- D'assouplir les conditions de l'emprunt, en permettant par exemple de modifier des conditions en cours de route

De plus en pratique, le microcrédit Alafia ne permet actuellement pas de réduire les délais d'obtention ni de totalement numériser le crédit : auprès de personnes ressources, de producteurs et de commerçants il a été établi que l'obtention de ce microcrédit prend en réalité plusieurs mois et que le crédit est versé sur une carte SIM dédiée permettant de retirer les fonds sans frais de retrait. Cela veut dire que l'obtention du crédit est toujours rattaché à un objet physique (la carte SIM), l'argent reçu est bien numérique mais l'obtention du crédit n'est donc pas totalement numérisée.

Le microcrédit Alafia est une expérimentation visant en priorité les individus n'utilisant pas les services financiers formels. Pour la suite de ce projet il semble pertinent de réfléchir à des solutions permettant de mieux prendre en compte les besoins des individus n'utilisant actuellement pas les services financiers formels.

Mobile money et fracture numérique

Du fait de son accessibilité sur tout type de téléphone, la simplicité de création d'un compte et la possibilité d'envoyer et recevoir de l'argent sans téléphone (depuis un guichet), on peut supposer que mobile money peut-être un outil n'aggravant pas la fracture numérique entre possesseurs de smartphone et possesseurs de téléphone ou d'aucun appareil mobile.

Pourtant au Bénin plusieurs éléments laissent penser qu'au contraire mobile money participe à l'élargissement de la fracture numérique :

- Différence entre le service USSD et l'application mobile au niveau des frais, les frais sont plus importants sur les services USSD que sur l'application (qui n'est accessible que via un smartphone)
- Interface plus accessible sur l'application smartphone que sur les téléphones cellulaires
- Importance de la capacité à construire et entretenir des relations de confiance à distance, qui dépend beaucoup de l'envoi de contenu audiovisuel (photos et vidéos)

En effet mobile money semble davantage multiplier les possibilités pour les possesseurs de smartphones que pour les possesseurs de téléphones.

Exemple : Une bonne dame de la zone A achète depuis longtemps aux producteurs de la zone A, c'est un peu plus cher que dans la zone B mais c'est pratique car elle peut payer à crédit, c'est-à-dire vendre la marchandise d'abord et ensuite rémunérer le producteur. Cela est possible car le producteur de la zone A est proche, donc les aller/retour ne sont pas contraignants, pour acheter dans la zone B il faudrait acheter comptant, ce qu'elle ne peut ou ne veut pas faire. De plus suivre la

qualité de la production est plus facile en zone A qu'en zone B, puisqu'en zone A la commerçante peut facilement venir constater la qualité sur la parcelle.

Voilà qu'arrive Whats App, elle peut maintenant suivre la production de producteurs de la zone B, où les légumes sont moins chers, grâce à l'envoi de photo et de vidéos. Cela peut déjà l'encourager à travailler avec les producteurs de la zone B, mais elle ne peut toujours pas acheter à crédit facilement, ce qui laisse encore un avantage aux producteurs de la zone A. Maintenant arrive m-money, il est donc maintenant presque aussi facile de payer à crédit et de suivre les récoltes en zone B qu'en zone A.

Si le producteur de la zone B n'a pas de smartphone, alors construire la relation de confiance sera plus contraignant : la commerçante devra se rendre sur la parcelle durant quelques récoltes avant d'avoir suffisamment confiance pour commander des légumes qu'elle ne peut pas voir, ce qui laisse un léger avantage comparatif aux producteurs de la zone A (la possibilité de contrôler la qualité avant l'achat). Mais avec un smartphone et l'envoi de contenu audiovisuel, cet avantage comparatif est aussi perdu, le producteur de la zone A devra faire évoluer son activité (voire en changer totalement) et le producteur de la zone B aura tout intérêt à s'équiper d'un smartphone ou rejoindre un groupe utilisant des smartphones afin de maximiser son avantage comparatif.

Mobile money ne permet donc pas d'apporter autant d'opportunités aux individus avec smartphone qu'aux individus sans smartphone, ce qui contribue à élargir la fracture numérique entre ces deux catégories.

Les dérives du numérique

Dans un rapport présentant les données de la base de données Global Findex de 2017, la Banque mondiale reconnaît que la numérisation des services financiers n'a pour l'instant pas permis de réduire les inégalités dans l'accès aux comptes : « l'ouverture de comptes continue de croître mais les inégalités persistent », « l'écart entre riches et pauvres n'a pas non plus diminué ... aucun écart n'a évolué de manière significative depuis 2014 ».

Mais le rapport précise que « certains aspects positifs méritent d'être soulignés. Prenons l'exemple de l'Inde, où une forte pression gouvernementale visant à accroître l'accès aux comptes par l'intermédiaire de cartes d'identification biométriques a permis de réduire tant l'écart entre les sexes que l'écart entre les adultes les plus riches et les plus pauvres. » [Global2021](#)

Il est ici fait mention du système Aadhaar, qui est le système d'identification biométrique utilisé en Inde. Initié en 2009 ce programme a pour but premier de limiter les pertes liées à la corruption et aux fraudes lors de la distribution des fonds d'aides aux populations. Mais au fil du temps le système est devenu obligatoire pour un nombre de plus en plus important d'opérations et ne pas être inscrit à Aadhaar devient un handicap et donc une forme d'exclusion. Ce système est très critiqué pour l'impact sur la vie privée de ses utilisateurs et son manque de résultat probant :

- « Aadhaar n'a pas non plus préservé la qualité des services rendus aux pauvres – loin de là – et son impact économique est encore à prouver, même si les opérateurs qui croient que data is the new oil se situent dans une perspective de long terme » (Jaffrelot et Belorgey, 2020)

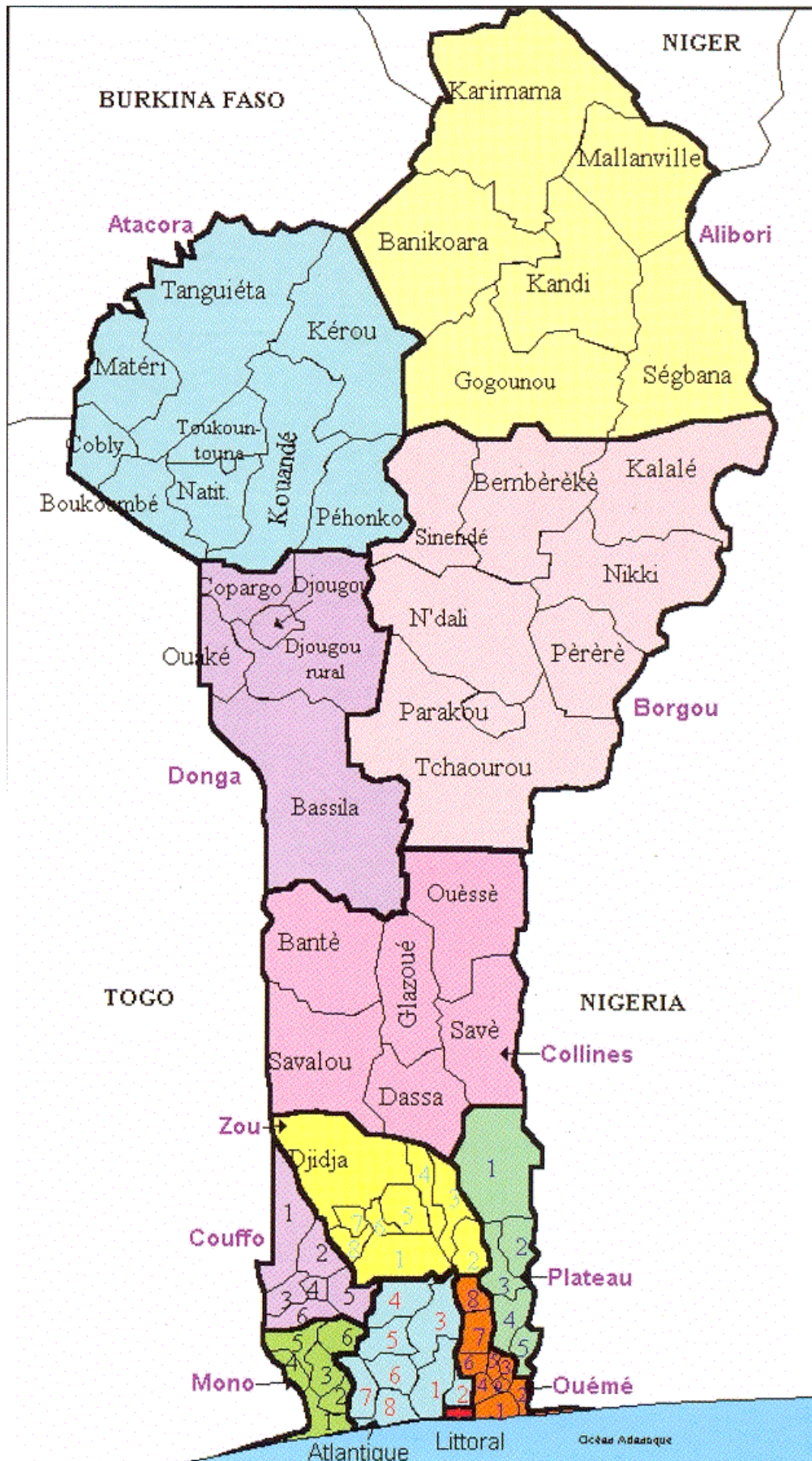
Le système demande de nombreuses données biométriques : les dix empreintes digitales, la photo de ses deux iris, une photo portrait, le nom, le sexe, la date de naissance, l'adresse et facultativement

son numéro de téléphone ainsi que son adresse électronique. Toute ces informations réunies dans une seule base de données rendent théoriquement possible l'accès aux données personnelles et biométriques de plus d'1 milliard d'individus, tout ceci en ne piratant qu'une seule base de données. De plus ces informations peuvent également servir à mettre en place un système de reconnaissance de la population basé sur les informations biométriques qui, couplé avec les informations de paiements associées à chaque profil d'utilisateur, peut permettre de traquer très précisément chaque activité des citoyens.

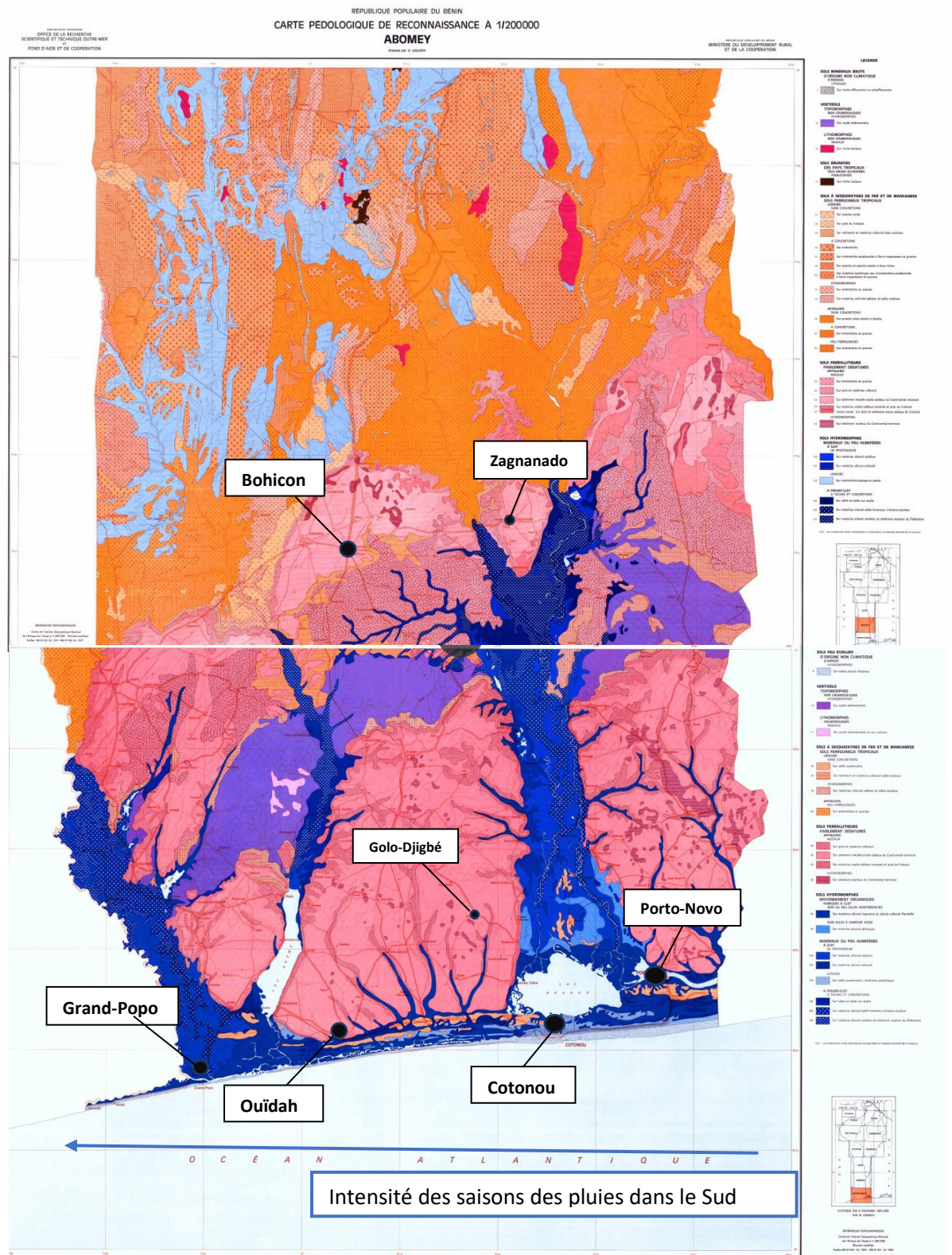
Le fait que cette initiative soit citée par la Banque mondiale comme un exemple de la réussite du numérique dans le monde de la finance, alors même que cela a seulement permis d'améliorer l'accès au compte et pas l'inclusion financière globale des individus (utilisation des services financiers et impact des SF sur les individus) est quelque chose qui peut être perçu comme inquiétant. Dans le secteur de la microfinance, doit-on réellement se féliciter de la mise en place de système d'identification de masse uniquement parce qu'ils permettent aux institutions financières de trouver plus de clients ?

ANNEXE

Annexe 1 : Découpage administratif (Voyage-bénin, 2016)



Annexe 2 : Pédologie du Sud et Centre-sud du Bénin (Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-mer, 1976)



Annexe 3 : données socio-démographiques zone rurale : Zagnanado, Cové et Ouinhi

Tableau 1: Activités économiques										
Distribution en pourcentage de la population active par commune selon les branches d'activités										
Branches d'activités	Communes du Zou									
	Ensemble	Abomey	Agbangnizoun	Bohicon	Cové	Djidja	Ouinhi	Zagnanado	Za-kpota	Zogbodomey
Agriculture, Pêche et Chasses	44,2	10,7	34,3	10,3	36,5	72,5	56,9	62,3	56,7	60,3
Industries extractives	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Industries manufacturières	12,7	17,0	16,3	18,1	14,3	6,9	9,9	8,5	13,0	9,5
Eau, Electricité, Gaz, Assainissement, Traitement des déchets et Dépollution	0,1	0,2	0,1	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bâtiment et Travaux publics	3,0	5,8	3,7	5,1	4,1	1,0	1,7	2,4	1,6	1,8
Commerce, Restauration et Hébergement	22,7	35,7	25,1	34,3	27,1	11,7	21,4	16,9	16,8	16,9
Transport et Communication	5,0	6,9	3,5	10,2	4,6	2,5	3,0	2,2	5,1	2,8
Banque et Assurance	0,1	0,1	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autres services	11,6	22,4	16,5	20,1	12,6	4,8	6,8	7,2	6,1	8,3
Non Déclarées	0,6	1,1	0,6	1,2	0,5	0,5	0,3	0,3	0,5	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Effectif	316 741	31 763	22 637	57 129	20 717	50 921	27 266	23 551	48 144	34 613

Source : INSAE, RGPH4-2013

Indicateurs	Communes du Zou											
	Ensemble	Urbain	Rural	Abomey	Agbangnizoun	Bohicon	Cové	Djidja	Ouinhi	Zagnanado	Za-Kpota	Zogbodomey
IPH ¹	38,5	29,4	42,3	31	50,9	28,8	31,5	43,4	41,4	40,8	52,8	36,9
Incidence de la pauvreté non monétaire ²	22,5	21,4	23	9,7	26,7	11,1	5,7	27,8	28,3	18,5	41,2	26,8
Incidence de la pauvreté d'existence ³	35,5	17,7	44,3	8,5	38,2	9,9	10,7	46,7	61,1	48,4	52,4	58
Taux de pauvreté multidimensionnelle ⁴	40,3	24,1	48,2	16,3	43,9	16,8	18	57	55,7	43,5	62,1	51,2

Source : INSAE, RGPH4-2013

¹ IPH : Indice de Pauvreté Humaine, il est calculé à partir de trois indicateurs que sont :
 Pourcentage de la population n'ayant pas accès à l'eau potable ;
 Taux d'analphabétisme de la population ;
 Taux de mortalité infanto-juvénile

² IPNM : Incidence de la pauvreté non monétaire calculée à partir des variables de conditions de vie des ménages et des biens possédés

³ Incidence de la Pauvreté d'Existence : calculé à partir des variables des conditions de vie des ménages seulement

⁴ TPM : Taux de Pauvreté Multidimensionnelle : calculé sur la base de 9 privations.

CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES ET EQUIPEMENTS SOCIOCOMMUNAUTAIRES DES UNITES ADMINISTRATIVES

DIVISIONS ADMINISTRATIVES	TOUS MENAGES					EXPLOITATION AGRICOLE		STRUCTURE DE LA POPULATION						ACCES A L'EAU POTABLE		INFRASTRUCTURES DE L'EDUCATION			INFRASTRUCTURES DE SANTE		
	Nombre total de ménages	Population Totale	Masculin	Féminin	Taille ménage	Population agricole	Ménage agricole	0-5 ans	6-11 ans	0-14 ans	15-59 ans	60 ans & +	18 ans & +	% des ménages	Disponibilité en eau potable	Ecole primaire	Collège 1 ^{er} cycle	Collège 1 ^{er} et 2 nd cycle	Dispensaire	Maternité	CS complet
COM: ZAGNANADO	10 419	55 061	26 817	28 244	5,3	38 038	6 589	10 678	10 239	25 560	26 406	3 095	25 700	47,3	Non	54	4	3	1	2	5
COM: COVE	10 031	51 247	24 508	26 739	5,1	23 284	4 018	9 590	8 685	22 212	25 785	3 250	25 594	51,8	Oui	27	3	2	0	0	3
COM: OUINHI	9 617	59 381	28 969	30 412	6,2	43 691	6 392	11 952	10 933	27 586	28 811	2 984	27 886	73,0	Oui	53	3	3	0	3	4

Annexe 4 : données socio-démographiques zone péri-urbaine : Abomey-Calavi et Sèmèpodji

Sèmèpodji

Tableau 1: Activités économiques										
Distribution en pourcentage de la population active par commune selon les branches d'activités										
Branches d'activités	Communes de l'Ouémé									
	Ensemble	Adjarra	Adjohoun	Aguégués	Akpro-Misséréte	Avrankou	Bonou	Dangbo	Porto-Novo	Sèmè-Kpodji
Agriculture, Pêche et Chasses	12,6	3,2	35,7	34,4	6,6	6,8	33,3	44,1	1,3	4,3
Industries extractives	0,1	0	0,4	0,8	0	0	0,6	0,1	0,1	0,1
Industries manufacturières	13,5	15,7	10,7	6,8	15,8	15,4	14,7	9,4	13,5	14,9
Eau, Electricité, Gaz, Assainissement, Traitement des déchets et Dépollution	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,4	0,2
Bâtiment et Travaux publiques	8,0	12,9	3,3	1,6	10,6	14,1	2,4	3,1	8,9	6,4
Commerce, Restauration et Hébergement	41,1	42,8	36,4	49,5	41,2	41,7	30,5	31,6	43,3	43,2
Transport et Communication	7,4	8,3	3,3	1,4	9,7	8	4,9	3,3	7,6	10,6
Banque et Assurance	0,3	0,2	0	0,1	0,2	0,1	0	0	0,6	0,7
Autres services	15,7	15,8	9,8	4,8	14,8	12,9	13,1	7,7	23,1	18,4
Non Déclarées	0,9	0,8	0,3	0,5	1	0,8	0,5	0,6	1,4	1,1
Total	100,0	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Effectif	410 152	35 663	28 610	21 381	45 751	46 259	14 976	38 547	95 218	83 747

Source : INSAE, RGPH4-2013

Tableau 7 : Principaux indicateurs de pauvreté												
Indicateurs	Communes de l'Ouémé											
	Ouémé	Urbain	Rural	Adjarra	Adjohoun	Aguégués	Akpro-Misséréte	Avrankou	Bonou	Dangbo	Porto-Novo	Sèmè-Kpodji
IPH ¹	30,5	26,8	35,8	37,7	39	41,5	32,4	39,1	33,5	41	21,4	24,3
Incidence de la pauvreté non monétaire ²	17,2	15,7	19,8	18	31	50,2	17,8	17,4	20,4	45	3,1	9,2
Incidence de la pauvreté d'existence ³	17,3	9,3	30,7	9	42,5	61	12,4	15,1	41,1	54	1,4	5,7
Taux de pauvreté multidimensionnelle ⁴	24,5	17,2	36,7	20,8	40,5	60,7	28,1	30,1	35,1	51,7	5,7	16,2

Source : INSAE, RGPH4-2013

CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES ET EQUIPEMENTS SOCIOCOMMUNAUTAIRES DES UNITES ADMINISTRATIVES

DIVISIONS ADMINISTRATIVES	TOUS MENAGES					EXPLOITATION AGRICOLE		STRUCTURE DE LA POPULATION						ACCES A L'EAU POTABLE		INFRASTRUCTURES DE L'EDUCATION			INFRASTRUCTURES DE LA SANTE			
	Nombre de ménages	Population Totale	Masculin	Féminin	Taille ménage	Population agricole	Ménage agricole	0-5 ans	6-11 ans	0-14 ans	15-59 ans	60 ans &+	18 ans &+	% des ménages	Disponibilité en eau potable	Ecole primaire	Collège 1 ^{er} cycle	Collège 2 nd cycle	Dispensaire	Maternité	CS complet	
WEGBEDO ADIEME	924	4 107	1 976	2 131	4,4	131	25	943	705	1 938	2 079	90	1 965	3,1	Non	4	0	1	0	0	0	1
ARROND: SEME-KPODJI	5 073	23 636	11 495	12 141	4,7	2 067	342	4 895	4 110	10 758	12 168	710	11 537	59,8	Oui	12	0	1	0	0	0	0
AGONGO	883	4 399	2 162	2 237	5,0	310	44	798	707	1 865	2 431	103	2 202	72,5	Oui	3	0	1	0	0	0	0
PODJI AGUE	1 558	6 981	3 350	3 631	4,5	380	70	1 415	1 171	3 103	3 693	185	3 459	79,2	Oui	3	0	0	0	0	0	0
OKOUN SEME	780	3 452	1 697	1 755	4,4	108	19	769	596	1 613	1 713	126	1 689	5,9	Non	2	0	0	0	0	0	0
SEME KPODJI	1 852	8 804	4 286	4 518	4,8	1 269	209	1 913	1 636	4 177	4 331	296	4 187	60,0	Oui	4	0	0	0	0	0	0

Source : INSAE, RGPH4-2013

Abomey-Calavi

Tableau 1: Activités économiques

Distribution en pourcentage de la population active par commune selon les branches d'activités

Branches d'activités	Communes de l'Atlantique							
	Abomey-Calavi	Allada	Kpomassè	Ouidah	So-Ava	Toffo	Tori-Bossito	Zè
Agriculture, Pêche et Chasses	4,8	40,5	45,6	12,7	44,1	53,4	51,9	51,5
Industries extractives	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0
Industries manufacturières	16,5	13,8	10,9	15,6	7,4	12,1	10,8	14,3
Eau, Electricité, Gaz, Assainissement, Traitement des déchets et Dépollution	0,4	0,1	0,1	0,3	0,0	0,1	0,1	0,1
Bâtiment et Travaux publiques	8,0	3,8	4,1	7,0	1,4	2,3	4,6	3,0
Commerce, Restauration et Hébergement	30,0	24,6	24,1	32,5	40,0	17,3	16,5	15,5
Transport et Communication	10,7	4,2	3,5	9,2	0,9	4,1	4,7	4,5
Banque et Assurance	0,6	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0
Autres services	27,2	12,1	11,1	21,0	5,0	9,7	10,8	10,5
Non Déclarées	1,8	0,7	0,4	1,4	0,9	0,9	0,7	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Effectif	213 534	47 018	21 026	52 028	45 493	30 615	17 325	33 625

Source : INSAE, RGPH4-2013

Tableau 7 : Principaux indicateurs de pauvreté

Indicateurs	Communes de l'Atlantique										
	Atlantique	Urbain	Rural	Abomey-Calavi	Allada	Kpomassè	Ouidah	So-Ava	Toffo	Tori-Bossito	Zè
IPH ¹	30,0	22,4	35,9	25,7	34,6	34,2	27,0	45,8	42,9	37,8	40,1
Incidence de la pauvreté non monétaire ²	15,6	11,3	19,0	4,5	21,3	23,1	5,0	52,6	26,6	25,2	31,2
Incidence de la pauvreté d'existence ³	23,0	8,7	34,5	4,3	39,1	30,1	8,4	78,3	41,7	41,9	46,6
Taux de pauvreté ⁴ multidimensionnelle [1]	28,6	13,8	40,4	11,0	42,8	38,1	18,4	73,8	48,2	46,6	50,6

Source : INSAE, RGPH4-2013

DIVISIONS ADMINISTRATIVES	TOUS MENAGES					EXPLOITATION AGRICOLE		STRUCTURE DE LA POPULATION						ACCES A L'EAU POTABLE		INFRASTRUCTURES DE L'EDUCATION			INFRASTRUCTURES DE LA SANTE		
	Nombre de ménages	Population Totale	Masculin	Féminin	Taille ménage	Population agricole	Ménage agricole	0-5 ans	6-11 ans	0-14 ans	15-59 ans	60 ans & +	18 ans & +	% des ménages	Disponibilité en eau potable	Ecole primaire	Collège 1 ^{er} cycle	Collège 1 ^{er} et 2 nd cycle	Dispositif	Maternité	CS complet
DEP: ATLANTIQUE	298 769	1 398 229	696 747	711 482	4,7	309 232	54 885	279 278	236 274	617 737	723 319	57 110	697 676	54,2	Oui	678	32	28	11	14	64
COM: ABOMEY-CALAVI	145 510	656 358	323 574	332 784	4,5	36 815	6 298	125 521	102 315	272 968	363 305	20 025	346 176	49,0	Non	199	5	10	1	1	10
ARROND: AKASSATO	12 868	61 262	29 968	31 294	4,8	4 351	741	12 660	10 599	27 836	31 672	1 753	29 798	55,2	Oui	19	0	2	0	0	1
ADJAGBO	1 664	8 112	4 032	4 080	4,9	468	89	1 769	1 422	3 784	4 106	222	3 845	41,6	Non	2	0	0	0	0	0
AGASSA GODOMEY	726	3 904	1 912	1 992	5,4	480	80	797	781	1 866	1 881	156	1 813	56,7	Oui	1	0	1	0	0	0
AGONSOUJJA	735	3 555	1 751	1 804	4,8	641	118	807	706	1 793	1 655	107	1 557	42,0	Non	1	0	0	0	0	0
AKASSATO CENTRE	1 613	7 058	3 429	3 629	4,4	328	56	1 429	1 147	3 083	3 781	194	3 547	76,2	Oui	3	0	1	0	0	1
GBETAGBO	2 703	13 226	6 440	6 786	4,9	847	128	2 817	2 474	6 308	6 567	351	6 134	46,9	Non	1	0	0	0	0	0
GLOTOKPA	553	2 542	1 268	1 274	4,6	159	30	567	448	1 205	1 266	71	1 196	58,4	Oui	3	0	0	0	0	0
HOUEKEGBO	1 859	8 474	4 114	4 360	4,6	235	40	1 596	1 250	3 440	4 771	263	4 517	79,3	Oui	2	0	0	0	0	0
HOUEKEHONOU	1 123	5 123	2 479	2 644	4,6	296	60	1 009	816	2 209	2 775	139	2 637	58,1	Oui	3	0	0	0	0	0
MISSESSINTO	1 420	6 875	3 366	3 509	4,8	143	28	1 346	1 163	3 044	3 669	162	3 408	50,5	Oui	1	0	0	0	0	0
KPODJI LES MONTS	472	2 393	1 177	1 216	5,1	754	112	523	392	1 104	1 201	88	1 144	4,4	Non	2	0	0	0	0	0
ARROND: GOMOMEY	58 491	253 262	123 833	129 429	4,3	1 396	231	46 698	37 066	100 175	146 534	6 547	139 012	66,1	Oui	109	1	2	0	0	2
COCOCODJI	7 356	33 947	16 423	17 524	4,6	205	39	6 468	5 362	14 235	18 899	813	17 706	86,7	Oui	15	0	0	0	0	0

Annexe 5 : données socio-démographiques bassin de production : Grand popo

Grand-popo

Tableau 1: Activités économiques

	Communes du Mono						
	Ensemble	Athiémé	Bopa	Comè	Grand-Popo	Houéyogbé	Lokossa
Branches d'activités							
Agriculture, Pêche et Chasses	45,9	49,2	73,8	21,5	35,8	47,3	36,3
Industries extractives	0,5	0	0	0,3	0,3	1,1	1,1
Industries manufacturières	13,1	16	6,2	16,9	16,2	12,3	15,7
Eau, Electricité, Gaz, Assainissement, Traitement des déchets et Dépollution	0,2	0,1	0	0,3	0,1	0,1	0,3
Bâtiment et Travaux publics	3,3	2,4	1,7	5,3	3,3	3,1	4
Commerce, Restauration et Hébergement	19,8	18,5	9,9	33,1	25,6	19,6	16,6
Transport et Communication	4,2	3,4	1,6	5,2	6,3	4,4	5,3
Banque et Assurance	0,1	0	0	0,3	0,2	0,1	0,2
Autres services	12,2	9,7	6,5	16,3	11,1	11,4	18,9
Non Déclarées	0,8	0,7	0,4	0,9	1	0,7	1,6
Total	100,0	100	100	100	100	100	100
Effectif	156 047	17 082	35 398	26 813	18 072	31 888	26 794

Source : INSAE, RGPH4-2013

Tableau 7: Pauvreté dans les Communes

Indicateurs	Communes de Mono								
	Ensemble	Urbain	Rural	Athiémé	Bopa	Come	Grand-Popo	Houéyogbé	Lokossa
IPH ¹	29,1	26,8	31,6	27,7	37,4	22,9	26,8	37	24,1
Incidence de la pauvreté non monétaire ²	33,5	32,3	34,7	33,2	52,8	19,7	32,2	36,8	23,8
Incidence de la pauvreté d'existence ³	42,6	28	56,9	56	69,1	15,4	36,9	37,3	39,8
Taux de pauvreté multidimensionnelle ⁴	35,1	25,5	44,5	36,2	57,5	18,9	29,2	37,3	27,2

Source : INSAE, RGPH4-2013

DIVISIONS ADMINISTRATIVES	TOUS MENAGES					EXPLOITATION AGRICOLE		STRUCTURE DE LA POPULATION						ACCES A L'EAU POTABLE		INFRASTRUCTURES DE L'EDUCATION			INFRASTRUCTURES DE SANTE		
	Nombre de ménages	Population Totale	Masculin	Féminin	Taille ménage	Population agricole	Ménage agricole	0-5 ans	6-11 ans	0-14 ans	15-59 ans	60 ans &+	18 ans &+	% des ménages	Disponibilité en eau potable	Ecole primaire	Collège 1 ^{er} cycle	Collège 2 nd cycle	Dispensaire	Maternité	CS complet
COM: GRAND-POPO	14 054	57 636	28 237	29 399	4,1	13 553	2 906	10 309	9 143	23 561	29 824	4 166	30 412	60,5	Oui	60	5	3	2	2	10
ARROND: ADJAHA	1 825	6 877	3 300	3 577	3,8	3 263	755	1 243	1 148	2 932	3 295	650	3 527	77,4	Oui	9	1	0	0	0	2

Annexe 6 : données socio-démographiques zones urbaines : Cotonou et Bohicon

Cotonou

Tableau 1: Activités économiques

Distribution en pourcentage de la population active par commune selon les branches d'activités

	Ensemble	Cotonou
Branches d'activités		
Agriculture, Pêche et Chasses	1,6	1,6
Industries extractives	0,1	0,1
Industries manufacturières	14,6	14,6
Eau, Electricité, Gaz, Assainissement, Traitement des déchets et Dépollution	0,4	0,4
Bâtiment et Travaux publiques	5,7	5,7
Commerce, Restauration et Hébergement	40,5	40,5
Transport et Communication	9,5	9,5
Banque et Assurance	1,3	1,3
Autres services	24,7	24,7
Non Déclarées	1,6	1,6
Total	100,0	100,0
Effectif	256 380	256 380

Source : INSAE, RGPH4-2013

Tableau 7: Pauvreté dans les communes de l'Atacora

Indicateurs	Ensemble du département			Commune du Littoral
	Urbain	Rural	Cotonou	
IPH ¹	15,9	15,9	-	15,9
Incidence de la pauvreté non monétaire ²	17,9	17,9	-	17,9
Incidence de la pauvreté d'existence ³	2,3	2,3	-	2,3
Taux de pauvreté multidimensionnelle ⁴	5,2	5,2	-	5,2

Source : INSAE, RGPH4-2013

CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES ET EQUIPEMENTS SOCIOCOMMUNAUTAIRES DES UNITES ADMINISTRATIVES

DIVISIONS ADMINISTRATIVES	TOUS MENAGES					EXPLOITATION AGRICOLE		STRUCTURE DE LA POPULATION						ACCES A L'EAU POTABLE		INFRASTRUCTURES DE L'EDUCATION			INFRASTRUCTURES DE LA SANTE		
	Nombre de ménages	Population Totale	Masculin	Féminin	Taille ménage	Population agricole	Ménage agricole	0-5 ans	6-11 ans	0-14 ans	15-59 ans	60 ans &+	18 ans &+	% des ménages	Disponibilité en eau potable	Ecole primaire	Collège 1 ^{er} cycle	Collège 2 nd cycle	Dispositif	Maternité	CS complet
DEP: LITTORAL	166 433	679 012	325 872	353 140	4,1	2 361	413	115 794	95 398	254 101	397 916	26 986	386 782	97,5	Oui	263	1	57	2	3	14
COM: COTONOU	166 433	679 012	325 872	353 140	4,1	2 361	413	115 794	95 398	254 101	397 916	26 986	386 782	97,5	Oui	263	1	57	2	3	14

BOHICON

Tableau 1: Activités économiques										
Distribution en pourcentage de la population active par commune selon les branches d'activités										
Branches d'activités	Communes du Zou									
	Ensemble	Abomey	Agbangnizoun	Bohicon	Covè	Djidja	Ouinhi	Zagnanado	Za-kpota	Zogbodomey
Agriculture, Pêche et Chasses	44,2	10,7	34,3	10,3	36,5	72,5	56,9	62,3	56,7	60,3
Industries extractives	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Industries manufacturières	12,7	17,0	16,3	18,1	14,3	6,9	9,9	8,5	13,0	9,5
Eau, Electricité, Gaz, Assainissement, Traitement des déchets et Dépollution	0,1	0,2	0,1	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bâtiment et Travaux publics	3,0	5,8	3,7	5,1	4,1	1,0	1,7	2,4	1,6	1,8
Commerce, Restauration et Hébergement	22,7	35,7	25,1	34,3	27,1	11,7	21,4	16,9	16,8	16,9
Transport et Communication	5,0	6,9	3,5	10,2	4,6	2,5	3,0	2,2	5,1	2,8
Banque et Assurance	0,1	0,1	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autres services	11,6	22,4	16,5	20,1	12,6	4,8	6,8	7,2	6,1	8,3
Non Déclarées	0,6	1,1	0,6	1,2	0,5	0,5	0,3	0,3	0,5	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Effectif	316 741	31 763	22 637	57 129	20 717	50 921	27 266	23 551	48 144	34 613

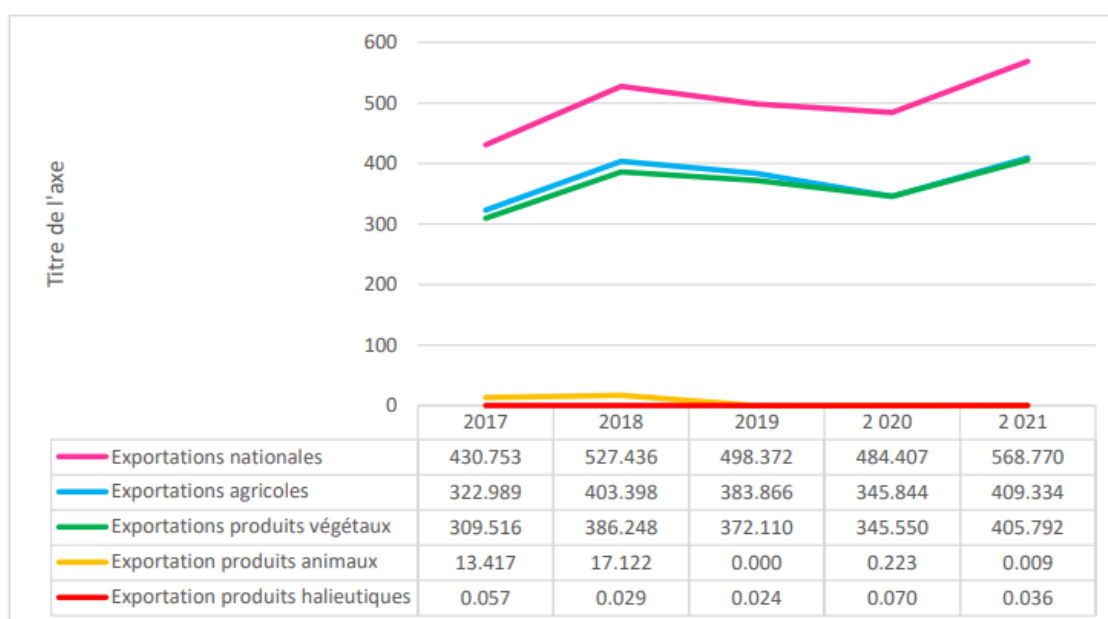
Source : INSAE, RGPH4-2013

IPH ¹	38,5	29,4	42,3	31	50,9	28,8	31,5	43,4	41,4	40,8	52,8	36,9
Incidence de la pauvreté non monétaire ²	22,5	21,4	23	9,7	26,7	11,1	5,7	27,8	28,3	18,5	41,2	26,8
Incidence de la pauvreté d'existence ³	35,5	17,7	44,3	8,5	38,2	9,9	10,7	46,7	61,1	48,4	52,4	58
Taux de pauvreté multidimensionnelle ⁴	40,3	24,1	48,2	16,3	43,9	16,8	18	57	55,7	43,5	62,1	51,2

Source : INSAE, RGPH4-2013

DIVISIONS ADMINISTRATIVES	TOUS MENAGES					EXPLOITATION AGRICOLE		STRUCTURE DE LA POPULATION						ACCES A L'EAU POTABLE		INFRASTRUCTURES DE L'EDUCATION			INFRASTRUCTURES DE SANTE		
	Nombre de ménages	Population Totale	Masculin	Féminin	Taille ménages	Population agricole	Ménage agricole	0-5 ans	6-11 ans	0-14 ans	15-59 ans	60 ans &+	18 ans &+	% des ménages	Disponibilité en eau potable	Ecole primaire	Collège 1 ^{er} cycle	Collège 1 ^{er} et 2 nd cycle	Dispositif	Maternité	CS complet
COM: BOHICON	38 270	171 781	81 404	90 377	4,5	17 408	3 180	33 332	29 045	76 030	88 305	7 443	84 147	59,6	Oui	65	1	8	0	0	8

Annexe 7 : Part du secteur agricole dans le PIB et les exportations



Graphe 43: Evolution des exportations nationales et agricoles

Source : INStAD, 2022

Tableau 29: Évolution de la contribution du secteur agricole au PIB

Indicateur	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PIB (en milliards de FCFA constants)	6 732,8	6 957,7	7 352,3	7844,7	8383,28	8705,92	9328,9
PIB Agricole (en milliards de F.CFA constants)	1 776,9	1 936,3	2 082,7	2235,36	2350,69	2391,9	2516,2
Contribution du secteur agricole au PIB (en %)	26,4	27,8	28,3	28,50	28,04	27,47	26,97

Source : INStAD, 2022.

Annexe 8 : Evolution de la balance commerciale agricole

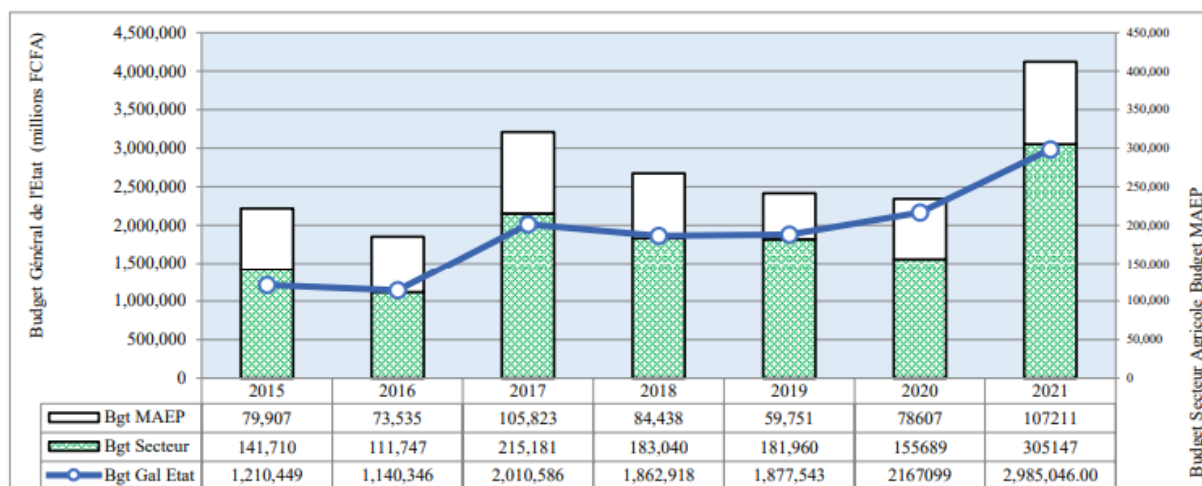
Tableau 40: Évolution de la balance commerciale

Indicateurs		2018	2019	2020	2021
Exportation agricole (Milliards de F CFA)	Valeur	403,4	383,86	345,84	409,33
	Croissance	24,90%	-4,84%	-9,90%	18,36%
Importation agricole (Milliards de F CFA)	Valeur	791,54	579,35	431,42	503,45
	Croissance	-12,28%	-26,81%	-25,53%	16,70%
Balance commerciale agricole (Milliards de F CFA)	Valeur	-388,14	-195,49	-85,58	-94,12
	Croissance	33,01%	49,63%	56,22%	-9,98%
Taux de couverture des importations par les exportations agricoles (%)		50,96	66,26	80,16	81,3

Source : INStatD, 2022

Annexe 9 : Evolution du budget de l'Etat béninois et du budget allouer au ministère de l'Agriculture, de l'Environnement et de la Pêche (MAEP) entre 2015 et 2021

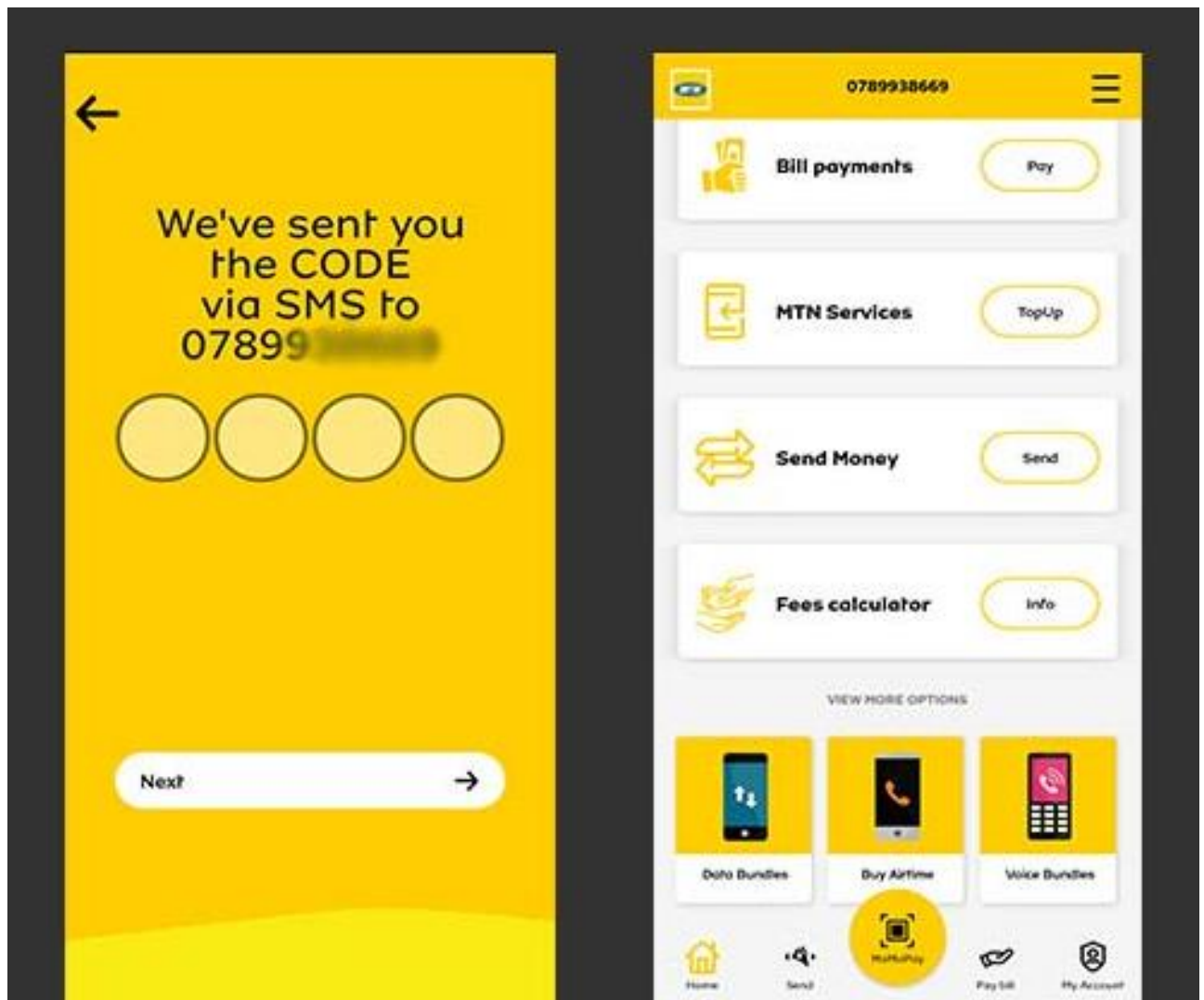
(<https://apidsa.agriculture.gouv.bj/public/storage/uploads/7kT9bUSsL8EepPyacYEzZINZJhSrA3KJZrUp9CLM.pdf>)



Graph 3: Évolution des prévisions budgétaires publiques pour le secteur agricole (millions FCFA)

Source : MEF et Calculs DPAF/MAEP, 2022

Annexe 10 : Interface de l'application sur smartphone MTN



Annexe 11 : Messages de suivies des opérations



Annexe 12 : grille d'entretien producteur

Date	
Lieu	
Nom de la coopérative/groupement	
Ancienneté	
Nombre de membres	
⇒ Homme	
⇒ Femme	
Age minimum	
Age maximum	
Nombre de participant	
⇒ Homme	
⇒ Femmes	
Age minimum	
Age maximum	
Téléphone	
⇒ Cellulaire	
⇒ Smartphone	
Nombre d'alphabétisé	
⇒ Homme	
⇒ Femme	

Production

Surface	
Surface exploité en coopération	
Type de cultures	
Principales rotations	
Type de matériel	
Accès à l'eau	
Type d'engrais	
Type de phyto	
Type de semence	
Système de production	

⇒ Approvisionnement

Engrais	Où ?	
	Quand, fréquence	
	Montant	
	Moyen de paiement principal	
	Moyens de communication	

	Livraison	
	Ancienneté de la relation	
Semences	Où ?	
	Quand, fréquence	
	Montant	
	Moyen de paiement principal	
	Moyens de communication	
	Livraison	
	Ancienneté de la relation	
Phytosanitaire	Où ?	
	Quand, fréquence	
	Montant	
	Moyen de paiement principal	
	Moyens de communication	
	Livraison	
	Ancienneté de la relation	
Autres dépenses liées à la production		
Utilisation de momo dans l'approvisionnement		

Activité commerciale

Stratégie commerciale (vente bord de champ, sur le marché, vente à distance...)	
Principaux lieux de ventes	
Principaux lieux de reventes	
Nombre de clients « fidèle »	
Communication avec les clients	
⇒ Physique	
⇒ Appel/sms	
⇒ WhatsApp (Photo/vidéo, discussion de groupe)	
Quantité vendus	
⇒ Aux principaux clients	
⇒ Au détail	
⇒ Autoconsommation	
Unité de vente (quanti, planche, bassine...)	
Prix moyen de vente	
Utilisation de mobile money pour les ventes durant la dernière campagne	

Autres remarques	
------------------	--

⇒ Transactions

Importance	Type de client	Origine	Sexe	Age	Communication	Ancienneté Relation	Lieu et fréquence de rencontre	Lieu de rencontre
1								Bo Za
2								
3								

Remarque :

Services financiers

	Quels structures	Depuis quand
Compte imf		
Compte mobile money		

⇒ Financements

Nombre de personne ayant contracté un crédit durant la dernière campagne :

Fournisseurs	Nombre	
	Quels fournisseurs	
	Conditions de l'emprunt	
	Montant dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Déplacement obligatoire ?	
	Objectif de l'emprunt	
IMF	Nombre	
	Quels IMF	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	
	Moyen de communication avec les IMF	
	Déplacement obligatoire ?	
Objectif de l'emprunt		
Créanciers locaux	Nombre	
	Quels créanciers	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	

	Moyen de communication avec les créanciers locaux	
	Déplacement obligatoire ?	
	Objectif de l'emprunt	
Tontine	Nombre	
	Quels tontine	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	
	Moyen de communication avec les créanciers locaux	
	Déplacement obligatoire ?	
	Objectif de l'emprunt	
Acheteurs	Nombre	
	Quels acheteurs	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	
	Moyen de communication avec les acheteurs financeur	
	Déplacement obligatoire ?	
	Objectif de l'emprunt	
Proches	Nombre	
	Type de relation (famille, amis, connaissance généreuse...)	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	
	Moyen de communication avec les proches	
	Objectif de l'emprunt	
Coopératives/OP	Nombre	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	
	Moyen de communication avec les acheteurs financeur	
	Déplacement obligatoire ?	

	Objectif de l'emprunt	
--	-----------------------	--

Niveau de « stress » lors d'un emprunt

Classement (plus stressant au moins stressant)	Explication
IMF	
Tontine village	
Tontine coop	

Remarque supplémentaire :

EMPRUNT via MOMO :

⇒ Epargne

IMF	Nombre	
	Quels IMF	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Canal de transaction	
Coopératives	Nombre	
	Quels coopératives	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Canal de transaction	
Tontine	Nombre	
	Quels tontines	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Canal de transaction	
Caisse en bois, épargne chez un tiers	Nombre	
	Quels tiers	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
Mobile money	Nombre	
	Quels services mobiles money	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de	

	l'épargne dernière campagne	
--	-----------------------------	--

Niveau de confiance pour la sauvegarde l'épargne (plus risqué à moins risqué)

Classement	Type d'épargne	Explications
Tontine externe	CASH	
IMF	CASH	
MOMO	CASH	
COOP	CASH	

Annexe 13 : guide entretien commerçantes

- **Section 1 : Caractéristiques de l'individu et de l'entreprise (revendeur/grossiste)**

1. Résumé général

La dame est positionnée à l'intérieur du marché, très âgé elle vend des oignons. C'est une des seules vendeuses de légumes à l'intérieur du marché.

Date	
Nom	
Lieu	
Statut matrimonial	
Taille du foyer	
Religion	
Age	
Niveau d'instruction	
Expérience dans la vente des produits actuels	
Activité principale	
% de la vente dans les revenus	
% de la vente en direct au consommateur	
Type de téléphone	
Compte mobile money	
Compte IMF	
Compte bancaire	
Créancier informel	
Taille de l'entreprise	
Lieux de ventes	
Type de clients	

2. Fonctionnement de l'entreprise

Type de produit vendus	
Période de vente pour chaque produits	
Expérience dans la vente de type de produits	
Encadrement (Coopérative, ONG, état ...)	
Equipements	

Durée allouée à la gestion l'approvisionnement	
Moyens de paiement favoris	
Type de livraison (moto, voiture, tricycle...)	

- **Section 2 : Charges de l'entreprise**

- 1. Coûts de la marchandise**

Producteurs	Quels producteurs	
	Quand ? fréquence d'approvisionnement	
	Nombre de rencontre physique	
	Montant/quantité et moyens de paiements	
	Livraison	
	Moyen de communication avec les producteurs	
Marchés de grossistes Grossistes individuels	Quels marchés/grossistes	
	Quand, fréquence d'approvisionnement	
	Nombre de rencontre physique	
	Montant et moyens de paiements	
	Livraison	
	Moyen de communication avec les revendeurs	
Autres dépenses liées à l'achat des marchandises		
Total des coûts d'achats de marchandises		

- 2. Financements des coûts d'approvisionnement**

IMF	Quels IMF	
-----	-----------	--

	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transactions	
	Moyen de communication avec les IMF	
	Nombre de rencontre physique	
	Objectif de l'emprunt	
Créanciers locaux	Quels créanciers	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Moyen de communication avec les créanciers locaux	
	Nombre de rencontre physique	
Objectif de l'emprunt		
Proches	Type de relation (famille, amis, connaissance généreuse...)	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Moyen de communication avec les proches	
	Nombre de rencontre physique	
Objectif de l'emprunt		
Coopératives/OP	Quels COOP/OP	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transaction	
Moyen de communication		

	Nombre de rencontre physique	
	Objectif de l'emprunt	
TONTINE	Quels tontines	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Moyen de communication	
	Nombre de rencontre physique	
	Objectif de l'emprunt	
Programme d'état/ONG	Quels programmes	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'emprunt	
	Nombre et montant des emprunts dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Moyen de communication	
	Nombre de rencontre physique	
	Objectif du programme	

Section 3 : Activité commerciale

1. Vente

Délai de stockage après achat	
Stratégie de vente	
Nombre et type d'acheteurs	
Nombre de rencontre physique	
% de l'acheteur principal dans les ventes totales	

Moyen de promotion/communication avec les acheteurs		
Lieux de ventes		
Durée pour une vente, nombre de jour de présence au marché ...		
Taille des transactions (XOF et poids/volume)		
Total des transactions		
Moyen de paiement		
Ancienneté de momo dans les ventes		
Livraison		
Pertes		
Fonctionnement du marché (jour, horaire, réservation et prix d'un emplacement...)		
Total des coûts liés à la vente lors de la dernière année comptable		
Financement des coûts liés à la vente lors de la dernière comptable		

2. Activité de créancier

⇒ **NON**

Prêts aux fournisseurs		
Prêts à d'autres types d'acteurs		
Conditions du prêts		
Nombres d'emprunteurs		
Type d'emprunteur		
Nombre de rencontre physique		
Canal de transaction		
Expérience dans le domaine		

• Section 4 : Epargne

IMF	Quels IMF	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Moyens de communication	
	Nombre de rencontre physique	

Tontine	Quels tontines	Tontine groupe de femme Tontine « patron du marché »
	Ancienneté de la relation	Nombreuses années
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Canal de transaction	
	Moyens de communication	
	Nombre de rencontre physique	
Caisse en bois, épargne chez un tiers	Quels tiers	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Moyens de communication	
	Nombre de rencontre physique	
Mobile money	Quels services mobiles money	
	Ancienneté de la relation	
	Conditions de l'épargne	
	Fréquence et montant de l'épargne dernière campagne	
	Moyens de communication	
	Nombre de rencontre physique	

Préférence pour les prêts

1	
2	
3	

Confiance pour l'épargne

1	Tontine
2	IMF
3	Caisse en bois
4	

BIBLIOGRAPHIE

- **ACDD, 2019** : cabinet de conseil Action, Conseil pour le Développement Durable (ACDD)

Etude d'identification et de caractérisations des flux des produits maraichers, :

https://www.procarbenin.org/wp-content/uploads/2020/11/Rapport_finalis%C3%A9_Etude_Flux-PADMAR_10_7_19.pdf)

- **Agossou, 2018** : Noukpo Agossou

Fondamentaux de géographie (Bénin), 2^{ème} éditions (éditons populaires africaines),

- **Ahmad et al, 2020** : Ahmad Hassan Ahmad, Christopher Green et Fei Jiang

Mobile money, Financial inclusion and development : a review with reference to african experience ,
[Journal of economic Survey \(2020\) Vol.34, N°4, pp 753-792](#)

- **Bidiassé et Mvogo, 2019** : Honoré Bidiassé et Gregory Paulin Mvogo

Les déterminants de l'adoption du mobile money : l'importance des facteurs spécifiques au Cameroun, Revue d'économie industrielle n° 165 premier trimestre 2019 :

<https://journals.openedition.org/rei/pdf/7845>

- Le Cirad en bref : Cirad.fr

- Ecofin, 2022 : Agence Ecofin

<https://www.agenceecofin.com/telecom/2604-107720-l-afrique-represente-plus-des-deux-tiers-des-transactions-de-mobile-money-realisees-dans-le-monde-en-2022-rapport?fbclid=IwAR2AH-T6Tokh2-mwiolBCeZJY0igjl--qXvH2ddcDqjGFELP9fCr9nyjNRU>

- Evans et al 1999 : Timothy G Evans, Alayne M Adams, Rafi Mohammed et Alison H Norris

Demystifying Nonparticipation in Microcredit: A Population-Based Analysis, World Development, 27 (n°2) (1999), pp. 419-430 :

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X9800134X>

- Gloukoviezoff 2010 : Georges Gloukoviezoff

L'exclusion bancaire, le lien social à l'épreuve de la rentabilité, édition Presses universitaires de France, 2010 : <https://www.cairn.info/l-exclusion-bancaire--9782130578253.htm>

- GSMA, 2023 : Global System for Mobile Association

<https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/resources/state-of-the-industry-report-on-mobile-money-2023/>

- Jaffrelot et Belorgey, 2020 : Christophe Jaffrelot et Nicolas Belorgey

L'identification biométrique de 1,3 milliards d'indiens : milieux d'affaires, état et société civile. Les études du CERI, n°251 novembre 2020 :

https://www.sciencespo.fr/ceci/sites/sciencespo.fr.ceci/files/Etude_251.pdf

- **Overview of Financial inclusion, World Bank topic :**
<https://www.banquemonde.org/fr/topic/financialinclusion>

- Sarma, 2012 : Sarma.M

Index of Financial inclusion — a measure of financial sector inclusiveness. Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and Development No. 07/2012

- Van Dijk, 2013 : Johannes AGM van Dijk

A theory of the digital divide. In M. Ragnedda, & G. W. Muschert (Eds.), The digital divide : the internet and social inequality in international perspective (pp. 29-51). Routledge advances in sociology; Vol. 73, No. 73 : <https://research.utwente.nl/en/publications/a-theory-of-the-digital-divide>

- Leaflet SAFEVEG : Présentation du projet SAFE VEGETABLE du World Vegetable Center : [Leaflet SAFEVEG FR](#) , avrdc.org/SAFEVEG

- RGPH-4 : Quatrième Recensement Général de la Population et des Habitations : <https://instad.bi/statistiques/statistiques-demographiques#population>

- <https://books.openedition.org/iheid/354>, <https://www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2010-2-page-158.htm>)

- Somé, 2010 : Responsabilité sociale et solidarité : la microfinance peut-elle être plus solidaire, publié dans la revue Finance et Bien commun, N°37/38, pages 158 à 169 (2010) : <https://www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2010-2-page-158.htm>

- Meyer (2001) : Sergio Navajas, Mark Schreiner, Richard L.Meyer, Claudio Gonzalez-vega, Jorge Rodriguez-meza

Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia, World Development volume 28, Issue 2 : <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X99001217>

- Médénouvo, 2022 : Firmin Médénouvo

Le Bénin, l'essentiel, éditions LE PERROQUET (2022)

- Sossa, 2013 : Théophile Sossa

La microfinance au Bénin, cahiers de l'Institut volume 10 (2011) :

<https://books.openedition.org/iheid/334>

- L'Economiste du Bénin : Microfinance : En 59 ans, le secteur va mieux après l'arnaque du siècle, l'Economiste du Bénin, 31 juillet 2019 : <https://leconomistebenin.com/microfinance-en-59-ans-le-secteur-va-mieux-apres-larnaque-du-siecle-2/>
- Lapenu et Wampfler, 1997 : Cécile Lapenu, Betty Wampfler avec la collaboration de Marie-Christine Duchamp

Le microfinancement dans les pays en développement, Les bibliographies du Cirad, 1997

- Cuevas et Benoit-Cattin, 1991 : Carlos Cuevas et Michel Benoit-Cattin

Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest, XIIème séminaire d'économie rurale Burkina Faso