

Le Recours Aux Structures De Microfinance Dans Les Stratégies De Résilience Aux Effets De La Pandémie Du Covid-19 Chez Les Commerçantes De Produits Vivriers Au Marché Cocovico

ANDOH Amognima Armelle Tania and TEBAGLO Guéablehon Débora

Department of sociology, UNIVERSITE FELIX HOUPHOUET BOIGNY (COTE D'IVOIRE)



Résumé – Cette étude analyse les logiques sociales rattachées au non recours des services de la microfinance « Sirius Finance » par les commerçantes du vivrier comme stratégie de résilience aux effets négatifs du covid-19. En effet, les commerçantes du marché Cocovico n'adoptent pas les services d'une microfinance dénommée malgré les effets économiques de la pandémie sur leur commerce. Celles-ci développent des stratégies pour contourner les services de cette structure en dépit des avantages financiers qu'elle offre. Sirius Finance par les commerçantes. Fondée essentiellement sur une approche qualitative, l'étude montre que la non adoption se justifie par un ensemble de systèmes de représentations associées aux propriétés et au fonctionnement de la microfinance. Comme stratégie de résilience, les commerçantes ont recours aux associations locales et aides traditionnelles. De plus, la reconversion professionnelle, la diversification des produits en vente sont mobilisées comme stratégies. Pour finir, l'étude a révélé que la non adoption des services de la microfinance est aussi associée à des enjeux d'acquisition de l'assurance en soi et de la dignité.

Mots Clés – Stratégie De Résilience, Covid-19, Logiques Sociales, Commerçante Du Vivrier, Abidjan

I. INTRODUCTION

Le coronavirus (COVID19) est une maladie infectieuse due au virus SARS-CoV-2. La plupart des personnes infectées par le virus présentent une maladie respiratoire d'intensité légère modérée et se rétablissent sans avoir besoin d'un traitement particulier. N'importe qui, à n'importe quel âge, peut contracter la COVID-19 et tomber gravement malade ou en mourir. (OMS, 2020) selon l'OMS.

Cette pandémie qui voit la moitié de la population mondiale confinée, a impacté l'économie mondiale en générale et celle de la Côte d'Ivoire en particulier.

La situation sanitaire mondiale a fortement affecté les ménages et les entreprises ivoiriennes. Par conséquent, la croissance économique devrait ralentir pour s'établir à près de 1,8 % en 2020 contre les 7 % attendus (Banque mondiale, 2020). Se basant sur les résultats d'une enquête auprès de 800 ménages réalisée en avril 2020, le rapport souligne que 71 % des ménages ont déclaré avoir subi une baisse de revenus et ne savent pas comment faire face à leurs dépenses courantes de base. Seulement trois ménages sur dix ont suffisamment d'économies pour payer les charges régulières comme le loyer, les factures d'eau et d'électricité et la nourriture. Les données de l'enquête montrent clairement que l'impact a été plus important et étendu qu'anticipé et a aggravé les conditions de vie des ménages déjà précaires. À court terme, cet écart de revenu sera difficile à compenser pour de nombreux ménages. Le programme de soutien du gouvernement est donc essentiel pour atténuer le choc. L'épidémie de COVID-19 a eu plusieurs répercussions directes sur les entreprises : réduction du temps de travail, baisse des ventes et des revenus, voire cessation totale ou partielle d'activités. Dans l'ensemble, 37,7 % des entreprises ont dû cesser leurs activités (dont 2,4 % définitivement et 35,3 % temporairement).

Ces conséquences socioéconomiques et les chiffres qui illustrent l'ampleur de la pandémie en Côte d'Ivoire, justifient le fait que ce pays fasse partie des pays faisant objet d'étude pour la recherche sur les impacts des politiques publiques liées à la pandémie sur les populations de nos pays. En raison de la progression rapide de ce fléau, à l'instar de la plupart des pays affectés, le gouvernement ivoirien a pris des mesures de prévention et des mesures sanitaires pour ralentir, voire éviter la propagation du coronavirus. Il s'agit, entre autres du lavage fréquent des mains à l'eau et au savon, la distanciation sociale, le confinement, la fermeture des frontières, la fermeture des espaces publics (restaurants, bars, églises...), l'instauration du couvre-feu et les enseignements scolaires à distance. Ces différentes décisions affectent l'économie du pays en ce sens que des activités économiques étaient suspendues et des commerces étaient fermés privant ainsi des populations de revenus.

Ces mesures de prévention ont impacté la majorité des secteurs, en général mais celui du commerce du vivriers en particulier en ce sens que ces secteurs d'activités de l'économie informelle ont été affectés par un manque d'approvisionnement en raison de l'isolement de la ville d'Abidjan. En effet, les commerçantes de vivriers ont été confrontées à des difficultés d'approvisionnement à cause de l'isolement de d'Abidjan. Il s'agit entre autres du manque de marchandises, de l'augmentation des coûts de production. En 2020, ces difficultés ont occasionné l'arrêt momentané du commerce de vivriers chez certaines commerçantes. Ces différents impacts sont aussi observables dans les activités économiques des commerçantes du marché de Cocovico. Cependant, il existe dans ce marché, des commerçantes qui utilisent des stratégies adaptatives à la situation afin de pallier aux difficultés qu'elles rencontrent. Ces stratégies sont soit des tontines, soit des prêts entre commerçantes. Ce sont des mesures alternatives aux services de la microfinance Sirius Finance, qui propose ses prestations à ces commerçantes en matière d'aide. En effet, cette microfinance s'est installée dans la période d'apparition du coronavirus en Côte-d'Ivoire mars 2020 en face du marché Cocovico et propose aux commerçants et commerçantes des services qui leur permettront de relancer leur commerce ou d'agrandir leur commerce afin de maximiser leur revenu.

Des études sur les conséquences économiques de la Covid-19 ont été réalisées. Zahonogo et Ahouré (2021) relèvent que l'évaluation des conséquences économiques et financières du Covid-19 sur les économies dans le monde est cependant, pour l'instant rendue difficile par l'incertitude sur : (i) la durée de la crise, (ii) la vitesse de propagation du Covid-19 et (iii) l'efficacité de la réponse que les pays y apporteront, aussi bien de manière individuelle que concertée. Toutefois, les premières études démontrent que cette urgence sanitaire de portée mondiale dégradera les perspectives macroéconomiques de tous les pays en 2020 et au-delà.

Par ailleurs, le bien-être des populations se détériore surtout celui des populations vulnérables, notamment les femmes, les jeunes et les acteurs du secteur informel. Les impacts de la covid-19 sont globalement négatifs d'après les résultats du rapport de l'Institut National des Statistiques sur la covid-19 (2020) en Côte d'Ivoire. (CAPEC, 2021)

Aussi, le secteur informel a été affecté par la modification des horaires de travail en application du couvre-feu (20%) et l'obligation de fermeture imposée par les décisions gouvernementales (18%). Un autre effet de la covid-19 sur les entreprises informelles est la baisse du chiffre d'affaires de 79% et du bénéfice de 84% comparativement au mois de février 2020. Par ailleurs, les rémunérations versées en mars 2020 sont de 62% inférieures à celles de février 2020. Les ménages, quant à eux, observent aussi des changements concernant leurs conditions de vie du fait de la pandémie. En effet, ils ont augmenté durant la période de la crise sanitaire leur consommation alimentaire (47%) et leur communication (26%). En outre, ils ont subi une baisse de revenu de 72%. En plus de ces effets, le rapport de l'INS montre qu'à la date du 30 Avril, 27,5% des chefs de ménages étaient au chômage technique (CAPEC, 2021).

Aussi, les différents secteurs d'activités de l'économie nationale en générale sont très touchés et les activités des commerçantes en particulier et il est constaté une fragilisation des activités du commerce de vivriers due aux mesures de lutte contre la COVID-19.

Cette présente étude constitue une contribution sur les impacts des mesures prises en raison du coronavirus sur les activités économiques des commerçantes. Aussi, permettra-t-elle de comprendre les logiques sociales rattachées à la non utilisation des services de la microfinance SIRIUS FINANCE par certaines femmes malgré les difficultés qu'elles rencontrent dans leurs activités et de montrer les stratégies de résilience aux effets négatifs du Covid-19. De façon spécifique, il s'agit d'identifier les représentations sociales servant à justifier la non adoption des services de la microfinance SIRUIS FINANCE par les commerçantes de vivriers du marché de Cocovico, de décrire les stratégies de résiliences alternatives à la microfinance des commerçantes aux conséquences de la Covid-19 et de présenter les enjeux de la non adoption des services de la microfinance.

Les travaux sur le recours à des structures de microfinance par des commerçants lors d'une crise sanitaire n'existent pas en tant que tels. Par contre, des études sur des représentations sur les microfinances, sur les stratégies de résilience des commerçantes ont été menées.

Les auteurs tels que Wamba et Takoudjou (2014) dans leur analyse sur les MPE et les instituts de la microfinance stipulent que, le caractère très sélectif des conditions d'accès aux services financiers des IMF est à l'origine du faible niveau d'utilisation des services de ces institutions par les micro-entrepreneurs. D'où les normes qui encadrent le processus d'acquisition de crédit financier par les microfinances, justifient les différents comportements des individus en vers cette structure financière.

De même, pour Tche (2009) ; Godquin (2004), c'est une suite de malentendus issus des chocs ou événements inattendus affectant l'emprunteur ou l'inefficacité du fonctionnement de l'IMF qui pose un véritable problème d'asymétrie d'information. Cette asymétrie informationnelle ne permet pas un mariage parfait entre les MPE demandeurs de crédit et les IMF offreurs de crédit en ce sens que la demande n'est pas toujours égale à l'offre. Les raisons de ces malentendus sont divergentes selon le point de vue des offreurs (IMF) et des demandeurs (MPE). Le problème d'asymétrie d'information fait référence aux informations imparfaites et d'une inégalité qui peut être la cause d'une posture de méfiance et d'adhésion des emprunteurs à la microfinance.

Ensuite, selon Camileri (2005) ; Wampfler (2000) ; Aryeetey (1988), les MPE, dans le souci de leur développement, ont besoin en permanence des services financiers des IMF soit pour constituer le fonds de roulement (achats des matières premières, des marchandises...), soit pour acheter les équipements ou des pièces de rechange. Malgré leur besoin accru, très peu de micro-entrepreneurs demandent les services financiers des IMF au profit de micro financement purement informel (tontines, usuriers et des prêts familiaux). Ceci étant dû au caractère sélectif des conditions d'accès aux services financiers des IMF et de l'offre souvent mal adaptée. La raison est que certaines MPE estiment que la plupart des IMF octroie des prêts sur le court terme, d'un montant faible et assortis de taux d'intérêt relativement élevés qui servent plus à financer des fonds de roulement que du matériel d'équipement. Cependant, les MPE ne trouvent pas la nécessité de se tourner vers les microfinances qui dont prestations l'obtention de prêts ne sont pas favorables aux IMF. Cette situation traduit les raisons qui légitiment le recours des individus aux moyens de financement informel que ceux de la microfinance.

Enfin, Fiebig (2001) stipule que les risques auxquels doivent faire face les IMF quant au financement de la MPE peuvent être classés en quatre catégories à savoir : les risques liés au crédit (problème de remboursement), les risques de liquidité et de taux d'intérêt (volume de crédit sollicités en déséquilibre avec le volume d'épargne mobilisé), les risques de gestion et les risques de gouvernance. L'ensemble de ces risques explique le fait que les IMF soient prudentes à l'égard du financement de certaines MPE.

Les analyses de ces auteurs relèvent une des caractéristiques qui met en lumière, les raisons de méfiance des individus vers la microfinance.

Aussi, d'autres travaux concernent les stratégies de résilience des commerçantes afin de surmonter et s'adapter aux différents bouleversements dans leur activité.

Les chocs de santé et leurs coûts associés ont un impact à la fois à court et à long terme sur le bien-être des ménages. A court terme, les ménages confrontés à des chocs de santé sont obligés de se substituer les dépenses de consommation et de production pour les soins de santé. A long terme, les flux nets d'investissement dans les activités ont tendance à diminuer. Les chocs de santé conduisent les ménages à la pauvreté ou les rendre encore plus pauvres. (Somi et al., 2009)

Aussi, Bonfrer et Gustafsson-Wright(2017) analysent les stratégies d'adaptation aux chocs de santé par les ménages, la réduction de la consommation (alimentaire), la vente d'actifs ou de bétail, la souscription de prêts formels et informels, la diversification du travail d'activités et de substitution du travail au sein des ménages comme stratégies d'adaptation des ménages. En effet, les ménages en raison des différents chocs modifiaient leurs différentes pratiques. Au niveau de l'alimentation, il y a eu une réduction de la consommation comme par exemple réduire le nombre de fois de consommation par jour afin de pouvoir s'adapter à la situation.

Au niveau des ventes d'actifs et de bétails et la diversification du travail d'activités et de substitution du travail, l'auteur stipule que les ménages se reconvertissent dans ces différentes pratiques afin de diversifier leur activité et avoir des rentabilités pour faire face aux chocs. Ils entreprennent une réorganisation des tâches au sein de leur ménage.

Au niveau des prêt formels et informels, Zahonogo et Ahouré (2021) montrent que les ménages adoptent comme stratégie le recours à l'emprunt vers les services de financements afin de se ressourcer au plan financier et vers les associations familiales afin d'avoir un appui financier.

Dans la même ligne, Fomba et Ahouré (2021), évoquent l'aspect du recours au stockage des denrées alimentaires et des médicaments, la réduction des dépenses courantes comme stratégie de résilience des populations et l'amélioration de la comptabilité, l'amélioration de la qualité et de la visibilité des produits et l'utilisation des réseaux sociaux pour la prospection des produits comme stratégies de résilience chez les micros moyens et petites entreprises. En effet, face aux effets négatifs de la pandémie, certains ménages ont recouru par anticipation au stockage des denrées alimentaires afin de réduire les sorties et faire face à une éventuelle pénurie.

Ensuite, concernant l'aspect de la réduction des dépenses courantes, les mêmes auteurs montrent que cette pratique adoptée par d'autres ménages consiste à diminuer le nombre de repas par jour ou à vendre des biens afin de faire face aux effets négatifs de la pandémie.

Enfin, la nouvelle façon de contacter les potentiels fournisseurs, de partager les expériences avec les collègues, mais surtout de prospecter la clientèle est l'utilisation du numérique par les macros, moyennes et petites entreprises afin de moins ressentir les effets du coronavirus.

Pour l'analyse des logiques sociales rattachées au non recours aux services de la microfinance SIRIUS FINANCE par les commerçantes de vivrier comme stratégie de résilience aux effets négatifs du Covid-19, l'on a recours à la théorie de la résilience de Bernard Michallet (2009). En effet, selon Michallet (2009), la résilience est un concept émanant de la réalité vécue et permettant de mieux comprendre les divers facteurs, qui en interactions, aident l'individu, la famille ou la communauté, à vivre malgré un sombre pronostic et à s'en sortir, parfois grandie. Aussi, la résilience est à la fois selon (Tisseron, 2007), la capacité de se délier des effets d'un traumatisme et celle de se reconstruire après un choc.

En somme, l'adoption des stratégies alternatives à la microfinance par les femmes sont analysées comme résilience en tant que capacité, processus et résultat. Il s'agit donc d'analyser les logiques sociales rattachées au non recours aux services de microfinance par les commerçantes de vivriers comme stratégies de résilience aux effets négatifs du Covid-19, à partir de l'approche de la résilience comme stratégie d'adaptation qui est le reflet des expériences individuelles et des pratiques sociales des individus. Elle permet de comprendre et d'agir sur la structure en vue de sa transformation.

De façon spécifique, il s'agit d' identifier les représentations sociales servant à justifier la non adoption des services de la microfinance SIRIUS FINANCE par les commerçantes de vivriers du marché de Cocovico, de décrire les stratégies de résiliences alternatives à la microfinance des commerçantes aux conséquences de la Covid-19 et d' identifier les enjeux de la non adoption des services de la microfinance.

II. MÉTHODOLOGIE

La présente étude se déroule à Abidjan plus précisément dans la commune Cocody Angré 8^{me} tranche. Le marché de Cocovico appartient administrativement à la commune de Cocody et est situé dans le sous-quartier d'Angré Djibi, ce marché est né d'une coopérative des femmes exerçant dans le commerce des produits vivriers et a été créé en 1994. La commune de Cocody tirerait sa dénomination de certaines déformations linguistiques telles que, "coli" qui signifierait petit bourg ou encore "cocoli" qui serait le nom du génie protecteur des Tchaman, et premier occupants de cette cité (Union des villes et communes de la Côte d'Ivoire, 2017).

Le choix de la localité s'explique par le fait que le marché de Cocovico est l'un des marchés les plus touchés par le Covid-19 en général et les commerçantes du vivriers de ce marché particulièrement victimes des impacts de la situation sanitaire.

Ainsi, la population choisie dans notre étude est constituée de commerçantes ayant été impactées par les effets des mesures barrières dues au coronavirus, de la présidente du marché de Cocovico en raison des informations sur la gestion du marché et le représentant du directeur de la microfinance SIRIUS FINANCE par rapport aux services offerts par leur structure.

L'échantillonnage par choix raisonné a été car le choix des enquêtés est basé sur le jugement du chercheur par rapport à leurs caractères atypiques ou typique. Ainsi, l'échantillon de l'étude constitué de 27 individus, a été structuré en différentes catégories

d'acteurs dont les commerçantes de vivriers du marché de Cocovico, la présidente du marché et le représentant du directeur de la microfinance SIRIUS FINANCE.

Les données liées à l'étude ont été collectés à partir des techniques ressortant de la perspective qualitative. Ce sont : la recherche documentaire, l'observation directe et l'entretien. Comme outils, les fiches de lecture, la grille d'observation, le guide d'entretien et l'enregistrement des données.

1. La recherche documentaire

La recherche documentaire a permis de collecter des informations sur la pandémie de la Covid-19 et particulièrement sur les impacts socioéconomiques de cette pandémie sur les populations. Des articles en ligne, des ouvrages, des rapports d'étude ont été explorés.

2. L'observation directe

Au cours de cette étude, les comportements des commerçantes, leurs réactions face à la structure de microfinance et la façon dont elles vivent la situation de la crise sanitaire ont été observés à partir d'une grille d'observation au sein du marché du marché Cocovico.

3. L'entretien semi-directif et le guide d'entretien

L'entretien semi-directif a été mobilisé. Cette approche a permis de mieux identifier les différents effets négatifs du Covid19 sur les activités économiques des commerçantes de vivriers et de comprendre les raisons du non recours aux services de la microfinance comme stratégie de résilience, ceci à l'aide d'un guide d'entretien.

Deux (2) guides d'entretien ont été construits dans notre recherche en rapport avec les différentes catégories d'acteurs. Ainsi, un guide a été adressé aux commerçantes de vivriers et la présidente du marché et un autre guide adressé à la microfinance. Cette technique a permis d'avoir des informations pertinentes liées à l'étude.

4. L'enregistrement et la retranscription des données

Les entretiens ont été enregistrés avec la permission des enquêtés. Puis, une retranscription des entretiens à consister à saisir manuellement et le plus fidèlement les propos des enquêtés. Ces informations obtenues nous ont permis d'aborder la phase d'analyse des données.

5. L'analyse de contenu, technique de traitement de données

L'analyse de contenu a permis d'analyser le discours des enquêtés à partir des thématiques du guide d'entretien constitué en trois (3) points que sont :

- ✓ L'identification des représentations sociales servant à justifier la non adoption des services de la microfinance SIRUIS FINANCE par les commerçantes de vivriers du marché de cocovico.
- ✓ La description des stratégies de résiliences alternatives des commerçantes aux conséquences de la Covid-19.
- ✓ L'identification des enjeux de la non adoption des services de la microfinance

III. RÉSULTATS

1. Les représentations sociales liées à la non adoption des services de la microfinance

Plusieurs représentations sont mises en évidence par les acteurs justifiant la non adoption des services de la microfinance. Ce sont entre autres : la pression liée au dispositif de recouvrement de microfinance ; les conditions d'accès aux crédits dans les microfinances ; les difficultés liées des termes techniques ; la rupture du secret autour de son état financier.

1.1 La pression liée au dispositif de recouvrement de microfinance comme forme de justification de la non adoption

La pression liée au dispositif de recouvrement de microfinance est l'une des représentations que les commerçantes ont de cette structure bancaire. En effet, la microfinance est considérée comme étant un outil de pression pour les différents acteurs qui ne l'adoptent pas comme stratégie de résilience face aux effets négatifs de la Covid-19. La microfinance est un instrument financier

qui à partir de ses prestations, prête des services en termes de crédit aux différents individus qui sont encadrés par des normes de remboursement.

Ce moyen d'aide financier est vu comme un endettement pour les commerçantes qui se voient obligées de fournir plus d'efforts, s'abstenir de la liberté de faire leur commerce selon leur volonté en raison du crédit que ces acteurs doivent rembourser. Elles doivent toujours se mettre au travail dans le but d'avoir des ressources afin de respecter leur engagement d'où une forme d'esclavage.

Aussi, les agents de la microfinance, étant toujours présents sur les lieux de commerce, constitue un stress et représente un manque de liberté pour les acteurs.

Les mécanismes de remboursement des prêts attribués par la microfinance, conduisent l'individu à penser qu'il ne vend plus pour lui-même, pour s'épanouir et même pour répondre à ses besoins de liberté mais qu'il exerce son activité seulement pour pouvoir être en règle avec la microfinance. C'est à dire rembourser le crédit emprunté.

« *Eh ma fille, quand tu vas prendre l'argent avec ceux-là, ça devient esclavage parce que matin, midi, soir ils sont là. Tu ne dors plus, tu es stressé, tu ne peux pas vendre en paix parce que tu dois rembourser crédit donc ça te met la pression même. Moi je veux être libre.* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

« *Les gens de la microfinance là, même quand tu n'es pas là, ils viennent et puis quand tu les manques, ça devient beaucoup parce que c'est par jour que tu rembourses. Moi je veux être libre, parce que je vais à 04h à Adjamé pour prendre bagage et si je suis fatiguée, si je ne dois pas, je peux me reposer mais si je dois, je suis obligée de venir vendre pour pouvoir rembourser. Je peux plus librement maintenant.* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante au marché de cocovico)**

1.2. Les conditions d'accès aux crédits dans les microfinances : un obstacle idéologique

Les commerçantes n'adoptant pas les services de la microfinance, comme stratégie de résilience en raison des conditions d'accès aux crédits. En effet, selon les acteurs, il n'est pas facile d'avoir les prêts en ce sens que le temps de traitement des demandes de crédits met beaucoup de temps dans l'attribution des prêts aux différents acteurs. Pour les commerçantes, c'est un processus lent, qui leur fait perdre du temps pourtant, elles ont besoin de financement d'urgence afin de surmonter les effets néfastes du coronavirus. Selon elles, le fonctionnement de la microfinance dans la distribution des prêts n'est pas favorable dans le contexte d'accès d'urgence de crédit financier. D'où la raison de la non adoption des services de cette structure financière. Cette perception s'illustre par les propos suivants :

« *Ceux-là, pour donner crédit là c'est difficile d'eh. Leur truc la est bien et moi-même j'étais dans une microfinance là mais à cause de la difficulté pour avoir crédit là, ça m'a découragé et puis je suis quittée là-bas. Toujours quand tu t'en vas on dit on traite ton dossier mais ça fini jamais* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico).**

« *Leur affaire de microfinance là, quand tu demandes prêt,, ils vont te faire tourner seulement, ça dur trop avant de te donner crédit, .il te font tourner pourtant, je dois régler mon problème, donc ça m'énerve. Donc pour éviter tout ça, pendant corona je suis restée dans mon association, j'ai pu vite avoir l'argent pour acheter mes marchandises, hum je n'ai pas de problème.* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico).**

1.3. Difficultés liées à l'interprétation des termes techniques, élément justificatif de non adoption

De l'analyse des données, il ressort que les difficultés liées à l'interprétation aux instruments techniques, pour les commerçantes, justifie la non adoption des services de cette structure financière. En effet, les enquêtées affirment qu'elles n'arrivent pas à saisir le sens réel des propos des agents de la microfinance, elles n'arrivent pas à comprendre le langage avec lequel les agents de la microfinance leur présentent les différentes prestations. Cette situation fait prendre des décisions rapides aux commerçantes en disant oui, c'est-à-dire faire croire qu'elles ont cerné les différents propos mais en réalité c'est un moyen de se débarrasser des agents de la microfinance. Les commerçantes évoquent qu'elles n'ont pas assez d'information sur le fonctionnement de la microfinance, sur le processus d'acquisition de prêts. Les agents de la microfinance ne les informent pas réellement sur le fonctionnement de la microfinance. Ce qui limite les personnes dans la connaissance du mécanisme de fonctionnement de la microfinance. Cette situation les empêche d'adopter les services de cette structure. Les verbatim suivants l'illustrent :

« Quand les agents de la microfinance là viennent, en tout cas je n'arrive pas à comprendre leur français qu'ils parlent là. Ils viennent tu dis oui hein mais tu ne sais pas ce que ça veut dire même, donc pour te débarrasser d'eux tu dis oui. Vraiment leur affaire-là est trop compliqué, moi ça me fatigue parce que je comprends pas ce qu'ils disent donc je peux pas aller là-bas » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**.

« Oui on dit qu'ils prêtent l'argent aux commerçants pour pouvoir s'en sortir surtout à cause de coronavirus là mais je ne comprends pas bien le français qu'ils parlent là, c'est ce qu'ils ont dit quand ils sont venus. Quand ils viennent parler, je les regarde et je dis oui pourtant j'ai rien compris. Et c'est ça même qui fait que je ne suis pas trop convaincu de ce qu'ils disent pour prendre crédit là-bas » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

1.4. la rupture du secret autour de son état financier comme une forme de justification de la non adoption

La rupture du secret autour de son état financier est la dernière représentation que les commerçantes ont de la microfinance. En effet, les enquêtées affirment que le fait de se rendre dans une agence de microfinance, traduit un manque de moyen ou une demande d'aide financière. Selon les commerçantes, elles peuvent se faire remarquer par d'autres commerçantes, lorsqu'elles se rendent à la microfinance située en face du marché. Elles craignent de subir les moqueries. Ainsi, préfèrent-elles ne pas s'y rendre :

« Je ne veux pas que on sache que j'ai des problèmes, je veux que mes problèmes restent dans la maison, faut pas quelqu'un va savoir que j'ai problème c'est pour ça que je ne vais pas à la microfinance là. Là-bas là tu peux croiser ta voisine commerçante comme toi ow, et puis elle va savoir que tu as problème. Donc je veux vraiment pas qu'on sache que j'ai problème » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

« Je sais que je ne vais jamais aller à la justice pour régler problème de crédits, et si tu vas prendre crédits et que tu croises ta camarade là-bas, elle va dire que c'est avec l'argent de crédits que tu vends, ça la ça fait trop honte et puis ça te diminue même. Pourtant tu sais chez nous les Gouro¹ là c'est la grandeur hein, quand on sait que tu es femme capable là on te respecte bien. Voilà donc si je vais pas j'ai la liberté et puis le respect » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

En fin de compte, la non adoption des services de la microfinance par les commerçantes du marché de cocovico se justifie par les propriétés et les conditions d'accès aux crédits.

2. Les stratégies de résilience des commerçantes

Les commerçantes concernées par l'étude, adoptent plusieurs stratégies afin de faire face aux conséquences de la crise sanitaire dans leurs activités économiques. Celles-ci n'adoptant pas les services de la microfinance comme moyens de résilience aux effets du coronavirus, ont recours à d'autres formes de stratégies. Ces stratégies de résiliences alternatives aux services de la microfinance sont les suivantes : le recours aux associations locales et aide traditionnelle ; une reconversion d'activité professionnelle ; une diversification du produit en vente.

2.1. Le recours aux associations locales et aides traditionnelles

Selon les enquêtes réalisées, le recours aux associations locales et aux types d'aides traditionnelles est l'une des stratégies de résilience alternative qui justifient la non adoption des services de la microfinance par les commerçantes. Concernant les associations locales (tontines), les commerçantes dans le marché, ont des associations entre femmes commerçantes dans lesquelles elles se cotisent des montants levés par la gérante de cette association. En effet, ces types d'association constituent des formes de tontine entre femmes du marché. Les commerçantes se cotisent et tour à tour, chacune prend son argent. Parlant du recours aux types d'aides traditionnelles, selon les commerçantes, elles tournent vers des personnes au sein du marché et qui leur prêtent de l'argent afin qu'elles puissent régler leur problème. Pour elles, c'est un processus dans lequel, elles se sentent à l'aise car tout se passe entre commerçantes du marché.

Ainsi, ces différentes formes d'associations, leurs ont permis d'avoir facilement les moyens pour faire face aux effets négatifs de la crise sanitaire sur leurs activités économiques :

¹ Gouro : c'est un groupe ethnique de la Côte d'Ivoire

« *Moi je suis dans les associations au marché ici, genre parie quoi. On se donne tour à tour, genre si c'est à ton tour, vous cotisez pour moi et après pour l'autre. C'est comme ça on a fait pour avoir un peu de moyen pour continuer nos commerces là pendant temps de corona là* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

« *Les trucs de microfinance là, on dit c'est bon hein mais moi je suis habituée là mon gars-là. Si ça ne va pas il vient te donner crédit. Pendant corona j'ai pris plus de 200000 avec lui. Dès que je l'ai appelé, c'est venu et puis j'ai pris pour me débrouiller un peu un peu* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

2.2 La reconversion professionnelle comme stratégie de résilience

L'analyse des données montre que la reconversion dans d'autres activités commerciales a été une stratégie de résilience. En effet, selon les commerçantes, la situation du corona était difficile pour elles, pour pouvoir s'en sortir avec la vente des produits vivriers. Ainsi, elles ont observé ce qui marchait le plus selon elles et elles ont commencé à s'intéresser à ces autres types de commerce comme la vente des cache-nez et la vente de riz en fermant temporairement la vente de produits vivriers. Pour elles, acteurs, la vente des cache-nez était le commerce idéal pour avoir des ressources financières qui leur permettra de relancer leurs activités économiques (vente des produits vivriers). Et pour d'autres, c'est la vente de riz. La reconversion professionnelle pour les commerçantes, a été une stratégie favorable afin d'amortir les effets négatifs de la crise sanitaire:

« *Moi ma stratégie quand corona était venu et puis tout était chaud là, je suis rentrée un peu à la maison pour vendre cache-nez parce que ça marchait bien et je m'en suis sortie. Si j'ai eu un peu je reviens, je vends mes marchandises. C'est ce que j'ai fait pour m'en sortir, je n'ai pas pris crédit à la microfinance* » **(Propos d'une commerçante)**

« *Moi j'ai pu m'en sortir en vendant le riz et puis j'ai laissé les produits vivriers là un peu. C'est après je suis revenu mais ça fait que j'ai eu l'argent pour acheter mes marchandises* » **(Extrait d'entretien avec une commerçante du marché de cocovico)**

3. Diversification du produit en vente comme stratégie de résilience

Il ressort que la diversification du produit en vente a été l'une des stratégies de résilience des commerçantes pendant le Covid-19. En effet, elles ont acheté d'autres produits différents des produits vivriers afin de constituer un plus sur ce qu'elles vendent déjà. Ce système leur a permis d'attirer plus de clientèle à partir des nouveaux produits qui pour elles, étaient incontournables c'est-à-dire nécessaire pour les clients.

Aussi, en agissant ainsi, ces commerçantes font remarquer leurs produits vivriers aux clients pour qu'ils puissent les acheter. C'est ainsi qu'elles ont réussi à maintenir leur commerce :

« *C'est ça je suis en train de te dire là. Quand je dis l'Eternel est bon là, parce que malgré c'était dur j'ai eu une technique pour pouvoir maintenir mon commerce par la grâce de Dieu. Au fait là, j'ai agrandi mon commerce. Tu vois, avant c'était tomate, piment, pomme de terre, oignon avec les petits petits trucs là non, mais produits pour avoir toujours même et puis les clients c'est dur donc quand je vends par exemple un peu je prends l'argent et j'achète d'autres produits que les gens vont acheter. Donc, je vends plusieurs choses en même temps, tu vois maintenant il y a huile, il y a riz donc c'est ça qui a fait que je me suis en sortie un peu pendant corona* » **(commerçante du marché de cocovico)**

Somme toute, il ressort de cette analyse, qu'il existe des stratégies de résilience alternatives à la microfinance que les commerçantes du marché de Cocovico ont mobilisées pour faire face à la crise sanitaire. Ces stratégies se déclinent en différentes formes de pratique que sont entre autres : le recours aux associations locales et aide traditionnelle, une reconversion d'activité professionnelle et la diversification du produit en vente.

4. Les enjeux liés à la non adoption des services de la microfinance

La non adoption des services de la microfinance est liée à deux (2) enjeux : l'acquisition de l'assurance en soi et l'acquisition de la dignité.

4.1. L'acquisition de l'assurance en soi

L'un des enjeux liés à la non adoption des services de la microfinance est l'acquisition de l'assurance en soi. En effet, selon les commerçantes, lorsqu'elles arrivent à vendre avec leurs propres moyens, et qu'elles arrivent à s'en sortir pendant les moments

difficiles comme la crise sanitaire (Covid-19), cela représente une grande victoire pour elles. Elles savent qu'elles ont la capacité, sans l'aide d'une microfinance, à surmonter les épreuves ce qui leur donne de l'assurance :

« J'ai plus d'assurance en moi, parce que je sais que je peux faire face aux problèmes avec mes moyens. Donc vraiment, ce que gagne quand je ne prends pas crédit à la microfinance, me donne une confiance en moi-même et puis je marche sans regarder derrière, je suis libre » (commerçante)

4.2. L'acquisition de la dignité comme enjeu

Le respect, la dignité et la paix constituent un enjeu lié à la non adoption des services de la microfinance comme stratégie de résilience. En effet pour les commerçantes, le fait de ne pas se rendre dans une agence de microfinance, les préserve de la rencontre d'autres commerçantes se retrouvant dans la même structure. Alors, personne ne saura qu'elles ont un quelconque problème financier. Le fait d'être aperçu dans une microfinance signifie le manque de moyens, la dépendance, le rabaissement en demandant du crédit. Par contre, ne pas solliciter une microfinance induit une liberté et impose un respect. Cette façon de faire permet d'avoir le respect de tous et avoir de la dignité. Aussi, stipulent-elles, que le fait de ne pas avoir recours à une microfinance, permet de vendre librement, sans stress et sans pression :

« je sais que je vais jamais aller à la justice pour régler problème de crédits, et si tu vas prendre crédits et que tu croises ta camarade là-bas, elle va dit que c'est avec l'argent de crédits que tu vends, ça la ça fait trop honte et puis ça te diminue même. Pourtant tu sais chez nous les Gouro là c'est la grandeur hein, quand on sait que tu es femme capable là on te respecte bien. Voilà donc si je vais pas j'ai la liberté et puis le respect (toutes éclatent de rire) » (Extrait d'entretien avec une commerçante).

« Je gagne l'autonomie, la dignité, la paix parce que on ne va pas venir m'embrouiller et puis contrôler ce que je fais » (commerçante)

En somme, la non adoption des services de la microfinance, est sous-tendue par deux enjeux, à savoir : l'acquisition de l'assurance en soi ; le respect, dignité et la paix.

IV. DISCUSSION

La discussion s'articulera en deux (2) axes : les capacités d'adaptation des commerçantes comme fondement de la non adoption des services de la microfinance et les représentations sociales servant à justifier la non adoption des services de la microfinance.

1. Les capacités d'adaptation comme fondement de la non adoption des services de la microfinance

Dans cette étude, les capacités d'adaptation des commerçantes constituent un fondement de non adoption des services de microfinance. En effet, ces capacités sont constituées d'un ensemble de stratégies qui sont entre autres : le recours aux associations locales et aide traditionnelle, une reconversion d'activité professionnelle et la diversification du produit en vente. Il faut noter que ces stratégies construites par les commerçantes émanent de leur capacité ou mobilisation à faire face aux différents effets négatifs de la crise sanitaire sur leurs activités économiques. L'ensemble de ces pratiques sociales, organisationnelles et économiques, favorise-la non adoption des services de la microfinance.

Les résultats obtenus et interprétés s'opposent aux résultats de Sosso (2013) sur les capacités d'adaptation des exploitants agriculteurs commerçants afin de survenir à leurs difficultés économiques. En effet, il révèle que face aux besoins des exploitations, les individus font recours aux institutions de microfinance comme stratégie d'amélioration et de développement de leurs activités. Cependant, les crédits accordés concernent en grande partie de faibles montants et ne sont pas totalement satisfaisants. Les investissements productifs qui constituent les investissements à moyen et long termes pouvant induire des améliorations notables de la production agricole sont quasi insatisfaits. Ainsi, cela engendre le facteur qui traduit à un certain niveau, la capacité des exploitants agricoles à fournir les garanties financières exigées par les institutions de microfinance. Aussi, la capacité du producteur à investir, sa constance au niveau de la structure et la conformité aux règles des institutions de microfinance permettent d'accéder à des crédits élevés pour la satisfaction de leurs besoins d'accès.

2- Les représentations sociales servant à justifier la non adoption des services de la microfinance

Il ressort que les logiques sociales rattachées à la non adoption des services de la microfinance Sirius finance par les commerçantes du vivier est une stratégie de résilience aux effets négatifs du covid-19 ». Dans un premier temps, la pression liée

au dispositif de recouvrement de microfinance justifie la non adoption des services de la microfinance. En effet, cette représentation relève du caractère des normes qui encadre le processus de remboursement des crédits et même du type de structure que la microfinance représente. A cela s'ajoute, les conditions d'accès aux crédits dans les microfinances. Selon les commerçantes, l'acquisition des prêts renvoie à un processus d'une longue attente.

Aussi, les difficultés liées à l'interprétation aux termes techniques ne permettent pas aux acteurs, la mobilisation de s'engager à la microfinance. D'où le fait que les différentes techniques et procédures d'approches aux commerçantes, ne sont pas adaptées au champ social dans lequel les agents de la microfinance se trouvent. Cette situation crée une hésitation et un manque d'insertion des commerçantes dans cette structure financière.

La dernière logique, est que les commerçantes considèrent la microfinance comme un espace social de rupture de son état financier. Se retrouver dans une structure de microfinance, renvoie à présenter son état financier dans une posture de manque de moyen et de faiblesse.

Les résultats de l'étude vont dans le même sens que ceux obtenus par Gandré (2012). Ses travaux montrent que la microfinance est apparue à ses débuts comme la solution idéale face à l'exclusion bancaire et financière qui interdit aux plus pauvres toute possibilité d'enrichissement durable, pourtant ses effets sont controversés en pratique. En effet, de façon générale, son étude montre que les effets et pratiques de la microfinance sur le terrain commercial, ne sont pas favorables pour les emprunteurs. Cette situation justifie leur refus d'insertion dans les différentes structures de microfinance.

V. CONCLUSION

L'objectif de cette étude était d'analyser les logiques sociales rattachées au non recours des services de la microfinance Sirius Finance par les commerçantes du vivrier comme stratégie de résilience aux effets négatifs du Covid-19. Les commerçantes du marché Cocovico ont développé différentes stratégies pour faire face aux effets de la Covid-19 sans avoir recours aux services d'une microfinance. Pour comprendre cette réalité sociale, la théorie de la résilience de Bernard Michallét (2009) explique le non recours aux structures de microfinance. Aussi se justifie par un ensemble de systèmes de représentations associées aux propriétés et au fonctionnement de la microfinance. En effet, la non adoption des services de la microfinance se justifie par la pression du dispositif de recouvrement de microfinance. Les conditions d'accès aux crédits dans la microfinance sont idéologiquement construites comme des obstacles. Aussi, les difficultés liées à l'interprétation des instruments techniques sont considérées comme des éléments justificatifs de la non adoption. La rupture du secret autour de l'état financier des commerçantes justifie également la non adoption des services de la microfinance. Aussi, les commerçantes ont-elles développé des stratégies de résilience qui sont le recours aux associations locales et aides traditionnelle, la reconversion professionnelle et la diversification des produits en vente. En agissant de la sorte, elles acquièrent une assurance en soi et une dignité.

REFERENCES

- [1] Boukaira S. et Daamouch M. (2021). COVID-19 : Etude d'impact sur l'activité des TPE et plan de relance, *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 2 (3), 267-291.
- [2] CAPEC, (2021). Impacts des politiques publiques liées à la pandémie de la Covid-19 sur le secteur informel, les femmes et les jeunes : cas du Burkina Faso, du Cameroun, de la cote d'ivoire et du Sénégal. *Cellule d'Analyse des politiques Economiques du CIRES*.
- [3] Laissus P. et Lallau B., (2013). Résilience spontanée, résilience suscitée. Les complexités de l'action humanitaire en zone LRA (Est de la République Centrafricaine). *Ethique et économie/Ethics and Economics*, 10 (1), 95-118.
- [4] Lallau B. (2008). Les agriculteurs africains entre la vulnérabilité et la résilience. Pour une approche par les capacités de la gestion des risques. *Revue française de socio-économie*, 1(1) 177-198.
- [5] Djoutsu W. L. & Takoujou N. A. (2014). Les MPE et Institutions de Microfinance en Zone Urbaine au Cameroun : un mariage de confiance ou de méfiance ? *Gestion 2000*, 1 (31), 33-51.
- [6] Michellet, B., (2009). Perspective historique, défis théoriques et enjeux cliniques. *Frontière*, 22 (1-2), 10-18.

- [7] Morgan F. de C., (2013). Les Associations Villageoises d'Épargne crédit : une approche adaptée aux ménages les plus pauvres ? *Solidarité Internationale*, www.solidarités.org.
- [8] Pam Z. et Ahouré A. A. E (2021), Impacts des politiques publiques liées à la pandémie de la Covid-19 sur le secteur informel, les femmes et les jeunes : cas du Burkina Faso, du Cameroun, de la Côte d'Ivoire et du Sénégal. *DESKTOP REVIEW DU BURKINA-FASO*, 56p.
- [9] Sene I, (2021) « Impact des mesures de prévention de la pandémie de Covid-19 sur les travailleurs du secteur informel au Sénégal » *Revue Internationale du chercheur* « Volume 2 : Numero1 » pp : 507-520
- [10] Ulrichs M. (2016). *Accroître la résilience des populations grâce à la protection sociale*, édition BRACED, 3, 16p.
- [11] Yevesse D, Yaovi T. (2021). Effet de la COVID-19 sur la variation du revenu et la sécurité alimentaire des ménages au Togo. *Revue du développement en Afrique*, 33 (1) 194-206.