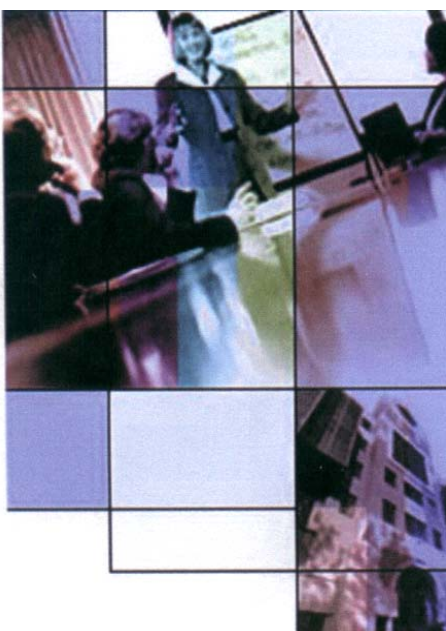


CHAIRE de coopération
Guy-Bernier

ESG UQÀM



LA PRISE EN COMPTE DES
PRATIQUES FINANCIÈRES
INFORMELLES DANS LA
PERSPECTIVE DE
L'IMPLANTATION EN AFRIQUE
FRANCOPHONE DE
COOPÉRATIVES D'ÉPARGNE ET
DE CRÉDIT INSPIRÉES DE
L'EXPÉRIENCE QUÉBÉCOISE DES
CAISSES POPULAIRES
DESJARDINS

PAR

Clément Wonou

No 0893-057

La Chaire de coopération Guy-Bernier de l'Université du Québec à Montréal a été fondée en 1987 grâce à une contribution financière de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, contribution qui a été renouvelée en 1992 et 1995 et de la Fondation UQAM.

La mission de la Chaire consiste à susciter et à promouvoir la réflexion et l'échange sur la problématique coopérative dans une société soumise à des modifications diverses et parfois profondes de l'environnement économique, social et démographique. La réflexion porte autant sur les valeurs, les principes, le discours que sur les pratiques coopératives. Les véhicules utilisés par la Chaire de coopération Guy-Bernier pour s'acquitter de sa mission, sont: la recherche, la formation, la diffusion et l'intervention conseil auprès des coopérateurs et coopératrices des divers secteurs.

Au plan de la recherche, les thèmes généraux, jusqu'à présent privilégiés, portent sur -les valeurs coopératives, et le changement social -les rapports organisationnels et la coopération -les aspects particuliers de la croissance des caisses populaires -les coopératives dans les pays en voie de développement. Une attention particulière est portée depuis quelques années au secteur du travail, à celui des services sociosanitaires ainsi qu'au micro-crédit et tout récemment au commerce équitable et à l'évaluation des entreprises n'ayant pas le profit comme objectif.

Au plan de la formation, l'action s'effectue dans deux directions : - au niveau universitaire, par l'élaboration de cours spécifiques sur la coopération et par l'attribution de bourses pour la rédaction de mémoires et de thèses ayant un thème coopératif; tout récemment, la Chaire a formé un partenariat avec la Chaire Seagram sur les organismes à but non lucratif et le département d'organisation et ressources humaines de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM pour démarrer, en septembre 2000, un programme de MBA pour cadres spécialisé en entreprises collectives - au niveau du terrain, en répondant à des demandes du milieu pour l'élaboration de matériel didactique et de programmes de formation spécifique.

Les résultats des travaux de recherche sont diffusés dans des cahiers de recherche qui parfois, sont des publications conjointes avec des partenaires. La Chaire organise aussi des colloques, séminaires et conférences.

L'activité d'intervention-conseil prend des formes variées : conférences, session d'information, démarche d'accompagnement en diagnostic organisationnel, en planification stratégique.

La Chaire entretient des activités au plan international en offrant des services de formation, d'organisation et de supervision de stages, de développement et d'évaluation de projet sur une base ponctuelle et institutionnelle, notamment auprès des pays de l'Afrique francophone. La Chaire a ainsi développé une collaboration privilégiée avec l'Université internationale de langue française au service du développement africain, l'Université Senghor. Des missions d'études et d'échanges sont aussi menées régulièrement dans d'autres pays : en Guinée, au Brésil, au Viêt-Nam, en Haïti et dans divers pays d'Europe surtout en France, Italie, Espagne et Belgique.

Chaire de coopération Guy-Bernier Mauro-F. Malservisi, titulaire Université du Québec à Montréal C. P. 8888, succ. « Centre-Ville » Montréal, Québec, H3C 3P8	Téléphone : 514-987-8566 Télécopieur : 514-987-8564 Adresse électronique : chaire.coop@uqam.ca Site : http://www.chaire-ccgb.uqam.ca/
---	---

QUELQUES SIGLES ET ABRÉVIATIONS UTILISÉS :

ACDI	Agence Canadienne de Coopération Internationale
BEAC	Banque des États de l'Afrique Centrale
COOPEC	Coopérative d'Épargne et de Crédit
PAC	Partenariat Afrique Canada
SDID	Société de Développement International Desjardins
SOCODEVI	Société de Coopération et de Développement International
UMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
UQAM	Université du Québec à Montréal

PRÉSENTATION

La présente étude s'inscrit dans les préoccupations de coopération internationale de la Chaire de Coopération Guy-Bernier de l'Université du Québec à Montréal (UQAM); coopération internationale à l'actif de laquelle se trouvent, entre autres actions, les conseils et assistance en gestion coopérative que la Chaire initie avec la jeune coopérative d'épargne et de crédit tontiniers, «CONVERGENCE 2000» de la République du Bénin.

Les premières discussions remontent à l'automne 1992, lors d'un séjour d'enseignement du directeur de la Chaire à Université Internationale de langue française au service du développement africain à Alexandrie d'Égypte (Université Senghor).

Le but de l'étude, au moment où la mise en place d'un programme d'implantation de caisses populaires en Afrique devient un discours québécois de la francophonie¹, est de mettre en relief l'impact que les pratiques financières informelles pourraient avoir sur la réussite du projet. Elle se veut une contribution à l'élaboration d'une approche adaptative d'implantation et de développement en Afrique francophone

En prélude à cette phase, de Juin à Septembre 1993, Clément Wonou² a effectué au Québec, sous la direction de la Chaire de coopération, un stage de recherche-action au sein du Mouvement des caisses populaires Desjardins afin d'étudier certains éléments permettant de mieux documenter la présente.

¹ Voir à ce sujet :

- la revue Universités (AUPELF-UREF) Vol 14, no 1, mars-avril 1993, Montréal, Québec.
- le quotidien La Presse (Montréal) 22 juin 1993.

² Clément Wonou est l'initiateur et membre fondateur de «CONVERGENCE 2000», une coopérative d'épargne et de crédit tontiniers, BP 01-2925 Cotonou, Rép. du Bénin. L'intéressé a publié deux études sur la finance informelle:

- 1- *Tentative d'intégration des tontines aux mécanismes de mobilisation d'épargne au Bénin*, Centre Panafricain de Prospective Sociale, Porto-novo, Bénin, 1990.
- 2- *La bancarisation des tontines: une alternative à la mobilisation de l'épargne et au financement du secteur informel en Afrique*, Etude dans le cadre de la «World Bank Scholarship Program», Washington D.C. 20433 USA, Université Senghor, Égypte, 1993.

INTRODUCTION

L'exportation vers l'Afrique de l'expertise initiée au Québec par Alphonse Desjardins au début du siècle ne sera pas une nouvelle donnée au prochain sommet des pays francophones. En effet, la présence du Québec et du Canada en Afrique, dans l'organisation de la mobilisation de l'épargne des petits épargnants, à travers l'ACDI et ses agents d'exécution (SDID, SOCODEVI et autres) date de près d'un quart de siècle. Le soutien de la SDID au Burkina-Faso et au Zaïre par exemple, date de 1972.

Le bilan quelque peu mitigé de ces interventions de partenaires au développement³ et l'entêtement des pratiques financières locales à livrer une sorte de concurrence aux implantations organisées sont parmi les raisons qui motivent la présente étude.

Problématique et objectifs

Quel peut-être le poids des pratiques financières informelles⁴ sur le succès ou l'échec de l'implantation des caisses populaires en Afrique francophone? Et dans la même perspective, quelle meilleure approche peut-on adopter dans la philosophie, la conception et la réalisation pour réussir un programme d'implantation de caisses populaires africaines, qui s'inspirerait du modèle québécois des caisses populaires Desjardins? Telles sont les deux questions auxquelles le présent document se propose d'apporter des esquisses de réponses. Dès lors les objectifs de l'étude peuvent s'articuler autour de trois points :

- Contribuer à une meilleure connaissance de l'environnement financier africain dans lequel les programmes d'implantation de caisses populaires peuvent être exécutés, sous un angle social, économique et culturel.
- Mettre en relief le poids des pratiques financières sur les tentatives d'organisation de la mobilisation de l'épargne et du crédit en Afrique.

³ Il convient de mentionner qu'en dehors du Canada (ACDI, SDID...) qui utilise le modèle du Mouvement des caisses populaires Desjardins dans son intervention dans ce domaine, plusieurs organismes et pays, comme le Mouvement Allemand Raffeisen au Rwanda, le BIT, la FAO etc... interviennent dans différents pays et parfois même conjointement sur les mêmes projets.

⁴ Notre étude a été volontairement axée sur les pratiques financières informelles en raison des difficultés à les cerner; il existe sur le secteur formel (banques, caisses d'épargne et assurances) une documentation assez fouillée et une capitalisation documentée de l'expérience pouvant permettre d'évaluer l'impact du secteur financier classique sur un programme d'implantation de caisses populaires.

- Faire quelques propositions en vue de l'amélioration de l'approche de l'implantation d'un modèle de caisses populaires africaines s'inspirant du modèle québécois.

Hypothèse

La thèse défendue ici est que les pratiques financières locales⁵ dans la plupart des pays africains francophones ont une influence sur l'implantation des modèles étrangers de caisses populaires.

Le succès ou l'échec de ces caisses populaires dépendra, dans une grande mesure, de la manière dont les pratiques financières locales, comme les tontines par exemple, auront été intégrées ou non dans les études de faisabilité et dans l'exécution des plans d'implantation en général.

Délimitation du champ de l'étude

Les pratiques financières informelles en Afrique sont diverses. Dans la réalité, les multiples formules tontinières, ne sont pas les seules pratiques financières informelles qui peuvent avoir un impact sur le processus d'implantation des caisses populaires, sur leur rentabilité et leur survie. Ainsi par exemple, le recours à l'usure ou aux prêts personnalisés spéculatifs se justifie par l'incapacité du système financier formel à atteindre la grande majorité de la population dans les pays en développement. Comme l'implantation de caisses populaires a pour objectif de lutter contre ces dernières pratiques auxquelles ont recours les populations, leur examen sera négligé dans la présente étude.

Quant à la portée de la présente étude, elle se veut à la fois pratique et limitée dans son champ d'application:

- pratique, car le but de la présente contribution est d'aider les planificateurs du développement à mieux programmer les projets d'implantation de caisses populaires en Afrique.
- limitée dans son champ d'application parce que le concept «Afrique francophone» utilisé ici, désigne les régions africaines dans lesquelles la tontine et les autres formules financières locales

⁵ Indifféremment, dans l'étude, l'expression «pratiques financières locales» sera utilisée pour «pratiques financières informelles». Cette première expression nous semble plus appropriée bien que la littérature soit déjà habituée à l'adjectif «informel». En raison du vide institutionnel qui caractérise les économies africaines et la difficulté qu'il y a à distinguer le formel et l'informel, force est de négliger cette «dichotomisation» ignorée dans la pratique et que seuls les exposés académiques entretiennent.

sont des pratiques courantes. La suggestion proposée ne saurait être assimilée à un outil standard à toutes les régions africaines; toutes les propositions formulées, même dans tout contexte où les pratiques à l'étude sont courantes, doivent être revues et mieux adaptées en fonction de leur cadre d'application précis.

Les objectifs qui sous-tendent l'hypothèse avancée, nous amènent à développer le sujet en deux parties :

- Dans une première partie, sera analysé l'impact des pratiques financières locales sur les modèles importés de mobilisation de l'épargne populaire en Afrique.
- La seconde partie s'emploiera à mettre en plan les grands traits d'une approche qui intègre les pratiques et leur influence dans l'implantation de caisses populaires en Afrique.

1 - CAISSES POPULAIRES ET PRATIQUES FINANCIÈRES INFORMELLES EN AFRIQUE : UN CONFLIT ENTRE STATU QUO ET NOUVEAU MODÈLE D'ORGANISATION

Cette section vise à identifier et à faire ressortir quelques aspects des pratiques financières dans les pays à l'étude, particulièrement le phénomène tontinier qui influence les méthodes importées de mobilisation et de redistribution de l'épargne populaire.

1.1. Quelle influence les pratiques financières informelles exercent-elles sur les caisses populaires en Afrique?

Les pratiques financières informelles participent à accentuer «l'insaisissabilité» par la comptabilité nationale, d'une grande partie des activités financières dans les pays en développement; et renforcent par le fait même non seulement les informalités financières, mais d'une manière générale, la pratique d'activités économiques informelles.

1.1.1. La concurrence

Les tontines et autres formes locales de circulation de la monnaie entre la majorité des agents économiques en Afrique constituent des formules concurrentes pour les caisses populaires parce qu'elles s'adressent à la même clientèle et poursuivent presque les mêmes objectifs. Cependant, au delà de la similitude de formes et de méthodes, les formules informelles locales ont l'avantage d'être mieux adaptées et acceptées par les populations cibles.

Le modèle québécois de caisses populaires a été initié par Alphonse Desjardins pour servir les agents économiques à revenus moyens ou faibles. Même si à cette époque l'action a été considérablement appuyée par un certain nationalisme et le clergé, il demeure que le modèle de collecte d'épargne et d'allocation de crédit mis en place par le fondateur du Mouvement Desjardins, était destiné aux «laissés pour compte» ou précisément aux exclus du système bancaire québécois du début de ce siècle.

En Afrique, le contexte de l'implantation de COOPEC répond presque aux mêmes conditions dans la mesure où ces initiatives s'adressent à des paysans, artisans et agents économiques à faible ou moyen revenu que le système financier formel ne peut atteindre en raison, notamment, de son inadaptation aux comportements et aux moyens de ces agents.

La concurrence que livrent les pratiques financières locales aux modèles «importés» de mobilisation d'épargne et de distribution de crédit s'observe aussi dans les résultats qui se réalisent au niveau des différentes pratiques. Les rapports d'activités des caisses populaires du modèle

Desjardins au Burkina Faso et au Zaïre nous permettent de conclure que les institutions financières populaires implantées à coups de grandes subventions d'organismes de coopération internationale ne sont pas aussi performantes et rentables que celles réalisés par les circuits informels. Certes, les statistiques en la matière sont rares, mais quelques chiffres permettent de se donner un champ de comparaison.

Alors que les caisses populaires du Burkina Faso réalisent un milliard de francs CFA⁶ (environ quatre millions cinq cent mille dollars canadiens) avec vingt-cinq caisses implantées et un personnel assez important, l'association tontinière «71 Opérations 71» au Bénin avec ses deux structures d'exploitation (Groupement Mutuel de Tontine et Tontine Nouvelle du Bénin) fait presque le même chiffre avec une organisation à petite échelle⁷. Même la jeune coopérative «CONVERGENCE 2000», créée au Bénin en 1991 et qui utilise moins de dix employés permanents a mobilisé (épargne et crédits confondus) près du tiers des résultats des caisses populaires du Burkina Faso. Par ailleurs, dans la seule ville de Cotonou au Bénin circulent quelques dizaines d'organismes particuliers de tontine. Chacun d'eux brassent approximativement six millions de francs CFA par mois. C'est précisément le cas de Monsieur Hounhozoukou Oké Pierre⁸ qui exerce la profession de tontinier ambulancier depuis 1969. Même si l'inexistence de statistiques et d'études fiables sur l'ensemble du secteur du système financier informel en Afrique est une réalité, l'unanimité se fait sur la comparaison des taux de recouvrement des crédits distribués par les circuits financiers formels et informels. Les crédits octroyés dans le contexte de la finance de proximité (secteur informel) ont un taux de recouvrement très élevé⁹. Par contre, dans les réseaux de collecte de l'épargne de modèles importés, la difficulté à recouvrer les crédits distribués constitue le problème permanent¹⁰.

1.1.2. Les pratiques financières locales contribuent au renforcement de l'informel

En évoquant la concurrence, il est, cependant, nécessaire de faire ressortir que les activités des caisses populaires se réalisent dans une certaine transparence alors que les pratiques financières informelles, bien qu'apparentes, ne sont pas saisies par les recensement statistiques et n'apparaissent pas dans les données de la comptabilité nationale.

⁶ Jeune Afrique Economie, no 163, Janvier 1993

⁷ Voir Revue économique «Le marché béninois», Janvier 1993.

⁸ M. Hounhozoukou Oké Pierre, collecteur de tontine, BP 03-1129 Cotonou. M. Wonou Clément a été gérant et comptable des activités commerciales (tontine, quincaillerie et boulangerie, import-export) de cet homme d'affaire depuis 1981.

⁹ Le taux de recouvrement de crédit à «CONVERGENCE 2000», au Bénin, est de 99% en 1992. Il se situe entre 85 et 100% dans la plupart des organisations d'épargne de proximité.

¹⁰ Voir à titre d'exemple, le rapport annuel d'activité 1990 de la Coopérative Centrale d'Épargne et de Crédit du Kivu (COOCEC-KIVU), Zaïre.

Il convient aussi de ne pas confondre l'informalité avec la clandestinité car les activités dites informelles se déroulent au vu et au su du prince et des administrés. Le caractère informel doit être compris dans l'incapacité ou la difficulté des pouvoirs publics à connaître les activités en cause, à les saisir statistiquement et par conséquent, à les assujettir à la fiscalité.

L'incapacité des pays en développement de mettre sur pied un système économique basé sur leur réalité économique propre a, pour conséquence, d'entretenir un flou autour des activités financières dont l'impact est de rendre les circuits financiers informels assez flexibles, capables d'accorder des taux d'intérêt ou autres conditions d'allocation de crédits et de mobilisation d'épargne plus adaptés aux réalités des populations avec lesquelles les opérateurs informels cohabitent et qu'ils connaissent mieux.

Une telle situation renforce le développement périphérique de marchés financiers aux règles inconnues, soumises à des changements imprévisibles, donc insaisissable par les comptes nationaux. Le secteur informel devient de plus en plus extensif dès lors que les initiatives de développement, comme l'implantation de caisses populaires, n'arrivent pas à concevoir une approche de l'opération de développement qui parte de l'intérieur, c'est-à-dire à partir d'une prise en compte des pratiques informelles auxquelles on assignerait des missions transparentes. Tel est, en résumé, l'essentiel de la critique qu'il faut adresser aux nombreuses tentatives d'implantation de COOPEC ou autres mécanismes de mobilisation d'épargne connues en Afrique ces deux dernières décennies. La recommandation de la présente étude propose de corriger la situation en suggérant une méthode d'approche intégrative qui tient compte, dans les pays concernés, des pratiques financières locales comme la tontine.

1.2 La tontine, qu'est-ce que c'est?

Poser une telle question pourrait supposer qu'on est en mesure d'en donner une réponse adéquate et suffisante. Il serait présomptueux de prétendre être en mesure de présenter une fois pour toute un phénomène d'une grande complexité comme la tontine. Même le dictionnaire Larousse n'en donne pas une définition adéquate, telle qu'elle est pratiquée en Afrique, se contentant de l'assimiler seulement à une rente. Elle est un concept inconnu, sinon méconnu jusqu'à une époque récente de la plupart des économistes et autres chercheurs qui ne se sont jamais intéressés spécialement à son étude. On tentera donc ici d'en donner une définition, d'en présenter quelques formes avant de préciser les fonctions que la tontine remplit dans le secteur financier informel en Afrique.

1.2.1 Définitions

En matière de définition globale, G. BÉDARD, a circonscrit le concept en considérant «la tontine comme un système que se donne un groupe de personnes pour s'obliger collectivement à épargner en vue de jouir tour à tour d'une somme importante»¹¹.

Cette définition sera complétée par les définitions des diverses formes de tontine qui en précisent les mécanismes. L'étude des tentatives de définitions des tontines montre que la littérature en donne souvent un contour partiel. La plupart des définitions semblent se limiter à la forme première des tontines : la tontine mutuelle à tour rotatif. Il existe plusieurs autres formes de tontine, comme la tontine commerciale, dans lesquelles les adhérents ne jouissent pas tour à tour des sommes cotisées. La difficulté à opérer une circonscription générale précise nous amène à distinguer des catégories de tontines et à définir la tontine selon la forme qu'elle présente.

1.2.2 Formes courantes de tontines en Afrique

L'assertion selon laquelle la tontine serait un phénomène ancré dans le social se justifie par l'existence, dans les milieux africains où elles se pratiquent, de plusieurs formes de tontines. En effet, la tontine incarne un *polyformisme* très développé, se transformant tantôt en produit bancaire, en assurance (vie, maladie, accident), en système de prévoyance et en sécurité sociale.

À ce sujet, il faut dire avec Michel Lelart que «ce ne sont pas les personnes qui s'adaptent à un schéma (de tontine), c'est la tontine qui s'adapte aux besoins de ses membres»¹². Chacune des formes peut comporter plusieurs variantes qui sont en fonction des groupes qui les mettent en place.

Il existe des tontines de travail (AJOLOU¹³), des tontines en nature (ustensiles de cuisine ou liqueurs alcoolisées en prévision des cérémonies), des tontines en cas de sinistre ou de cérémonies et enfin des tontines basées sur l'argent.

¹¹ G. Bédard cité dans La tontine, Michel Lelart, J.L. & AUPELF 1990.

¹² Michel Lelart, *Les informalités financières: le phénomène tontinier*, colloque de Nouakchott p. 3 cité par J-M Servet, Cahiers Monnaie et Financement no 19, p. 223, Université Lyon 2.

¹³ Le «AJOLOU» au Bénin est une tontine de travail dans laquelle, au cours des saisons champêtres, un groupe d'individus s'associent pour travailler à tour de rôle dans les champs de chaque membre. Il existe des «ajolou» dans lesquels, le périmètre de champs à cultiver, la nature du travail champêtre (sarclage ou défrichage) sont déterminés à l'avance. Il en existe aussi où les clauses (toujours orales et tacites) se limitent au temps de travail à passer dans les champs de chaque membre.

Quant aux tontines, qui font l'objet de notre étude, elles ne peuvent être décrites de manière exhaustive, tant leurs formes dépendent des motivations des membres à leur création. Cependant, une classification par grande catégorie peut être adoptée.

À cet effet, notre classification des tontines empruntera à la typologie élaborée par Michel Lelart, ses deux premières formes : la tontine mutuelle et la tontine commerciale. Par ailleurs, la troisième catégorie, soit la tontine financière, sera examinée sous deux aspects : la tontine financière à taux d'intérêt pratiquée au Bénin et au Togo notamment et la tontine financière à enchères, peu fréquente dans les pays africains sauf au Cameroun, où elle est bien développée chez les communautés Bamiléké¹⁴.

La tontine mutuelle

La tontine mutuelle est une association de plusieurs personnes dans laquelle chaque adhérent apporte à une date déterminée (à intervalle régulier) sa cotisation pour que la somme des cotisations soit affectée à tour de rôle à chaque membre. Les levées de fonds à chaque tour peuvent être organisées par tirage au sort, le premier jour de la tontine devant tous les membres. Elles peuvent aussi être décidées cas par cas et être soumises soit, à l'appréciation du groupe et décidées en fonction des besoins exprimés, soit soumises à l'appréciation discrétionnaire du responsable de la tontine, généralement le président.

Elles constituent les formes classiques qui sont à la base du concept de la tontine africaine. Elles sont le fruit d'une «collectivisation» de la vie que l'on observe dans la plupart des sociétés africaines. On est tenté d'affirmer qu'au Bénin, par exemple, il n'existe presque pas de village ou de groupe social dans lesquels on ne retrouverait aucune organisation de tontine mutuelle sous une forme ou une autre.

Plus développé chez les femmes, sur les places des marchés¹⁵, dans les quartiers des villes et dans les villages, au sein des ressortissants de chaque village ou région vivant en ville, le phénomène de la tontine mutuelle se retrouve aussi au niveau des hommes. Dans ces cas les montants impliqués sont généralement plus élevés et la rotation s'étend sur des périodes plus étalées (bimensuelle ou

¹⁴ Voir à ce sujet RIETSCH, C. Une tontine à double niveau d'enchères, note de recherche no 90-5, AUPELF-UREF, Paris, 1990.

¹⁵ Le terme de marché doit être compris ici comme le regroupement des populations à une période fixe (chaque cinq jours ou hebdomadairement) pour y vendre toute sorte de marchandise. À ne pas confondre avec marché de travail, marché des biens et services, marché, concepts qui, en économie, méritent des définitions plus précises.

mensuelle généralement) et se justifie par l'accroissement et la mensualisation des revenus des activités salariées pour les hommes.

La tontine commerciale

Dans la tontine commerciale, une personne se donne pour activité de collecter l'épargne de plusieurs personnes sur une période donnée (généralement le mois; le trimestre, le semestre et l'année dans une moindre mesure) et en assure la garde. À l'échéance, elle reverse aux épargnants les sommes collectées, déduction faite d'une commission qui représente généralement la cotisation d'une journée lorsqu'il s'agit du mois.

Elles sont les formes les plus répandues dans le secteur urbain informel et se caractérisent de plus en plus par une «décollectivisation» des rapports entre adhérents à une tontine, traditionnellement fondée sur la mutualité qu'incarne le groupe.

Cette forme de tontine, contrairement à ce qu'en dit la littérature ne peut être valablement assimilée à la seule activité de garde-monnaie. Elle est plutôt, nous semble-t-il, l'une des meilleures formules d'incitation et d'autodiscipline à l'épargne. Cet aspect n'est pas à négliger lorsque l'on sait que d'autres formules d'incitation à l'épargne n'ont pas donné des résultats concluants, parce qu'empreintes de lourdeurs et de tracasseries. Il faut noter que dans la tontine commerciale qui peut être assimilée à une activité bancaire, l'adhérent n'a pas besoin d'avoir une pièce d'identité. L'incitation à l'épargne s'apprécie aussi à travers le fait que le tontinier se déplace tous les jours auprès de sa clientèle pour collecter les cotisations.

Souples, allégées des réunions, facultatives quant au montant des cotisations, les tontines commerciales, en évitant les déplacements, présentent entre autres, l'avantage d'être adaptées aux commerçants des places de marché très occupés à gérer le quotidien. Cette forme de tontine constitue une forme d'intermédiation financière originale qui sera étudiée dans la deuxième partie du document.

Mentionnons immédiatement que la plupart des adhérents, le plus souvent, ne connaissent pas le domicile du collecteur ou le connaissent à peine, si ce n'est par son adresse sur la carte de tontine ou par les avis et commentaires donnés sur lui par d'autres commerçants opérant dans le même espace. Cette forme de tontine est la plus risquée du point de vue de la sécurité des fonds. Ce risque est minimisé dans le projet «CONVERGENCE 2000» qui a été initié en 1990 au Bénin. Le risque est réduit en grande partie par la sédentarisation de l'organisateur de la tontine qui a, dans ce

cas, une agence, tient une comptabilité et s'est enregistré auprès de l'Administration publique comme institution d'épargne et de crédit populaire.

Les tontines financières

On distinguera, comme il a été annoncé, la tontine financière à taux d'intérêt et la tontine financière à enchères

La tontine financière à taux d'intérêt

Les champs de référence témoin pour cette forme de tontine appelée GADJIGA (l'argent qui se fructifie¹⁶) sont le Bénin et le Togo.

Cette forme de tontine ressemble fort bien à un couplage de la tontine mutuelle et de l'activité d'établissement financier de crédit. On peut donc la décomposer en deux étapes. Une première dans laquelle les membres se réunissent périodiquement pour déposer chacun une certaine somme d'argent (selon les capacités de chacun) qui est mise dans la caisse (cagnotte mutuelle). Dans la seconde étape, tout membre du groupe peut demander un emprunt de la cagnotte; lequel emprunt lui est accordé par le groupe moyennant paiement d'un intérêt.

Contrairement à la tontine mutuelle, les sommes réunies ne sont pas à remettre à tour de rôle à chaque membre. Elles constituent le cumul des ressources excédentaires de l'ensemble des adhérents à la tontine financière. L'intérêt de la formule est cette mise en commun des ressources excédentaires de chaque membre, cela crée une capacité de financement qu'un seul membre, pris isolément, ne pourrait avoir. La création de cette capacité de financement entraîne la possibilité pour chaque membre d'accéder à des crédits lorsqu'il en éprouve le besoin. L'autre avantage, non moins important, de la tontine financière est qu'elle tranche avec l'aspect d'apparente gratuité des prêts de solidarité que l'on observe dans les tontines mutuelles. Dans une telle optique, tout adhérent ou non adhérent à une tontine financière ne peut recourir aux crédits que lorsqu'il veut les utiliser à des activités créatrices de valeur ajoutée. La raison en est que les prêts sont subordonnés à des charges d'intérêt payées par l'emprunteur au profit de tous les adhérents. Ces rémunérations perçues sur les prêts octroyés sont considérées comme des profits répartis en fin d'exercice (l'année le plus

¹⁶ La traduction de cette expression en mina (langue courante au Bénin et au Togo) est de nous et d'autres personnes peuvent la nuancer; mais il demeure qu'elle contient une idée d'intérêt produit par l'argent; La traduction littérale peut être «l'argent enfante l'argent».

souvent) proportionnellement aux cotisations des membres de la tontine financière qui ont constitué le fond de base.

Cette formule ressemble bien à une coopérative financière et la répartition des intérêts cumulés peut être assimilée à la redistribution de «*trop perçus*» dans les caisses populaires Desjardins au Québec et dans la plupart des entreprises coopératives . Cette formule, à une petite échelle, n'est pas loin d'être en avance sur la tendance, aujourd'hui à la mode, où les grands groupes d'entreprises préfèrent avoir leur propre système financier ou d'en détenir un contrôle important; la tontine financière étant le plus souvent l'institution financière des hommes d'affaire du secteur informel.

Le taux d'intérêt d'une tontine financière à taux d'intérêt peut varier dans le temps et dans l'espace d'une tontine à une autre. Généralement, un taux mensuel entre 5 et 10% (environ un taux annuel à intérêt simple de 60 à 120%) est appliqué aux emprunteurs membres de la tontine financière. Il peut être très élevé à une époque où il existe assez d'opportunités d'affaires.

Les crédits dans une tontine financière peuvent aussi être accordés aux non membres. Dans ce cas, les taux sont proches de ceux des usuriers (36 à 360 % par an¹⁷).

La tontine financière à enchères

La tontine à enchères peut être assimilée à une appréciation «temporelle» par les membres, du bénéfice de l'opportunité à être parmi les premiers à lever la tontine . Elle peut aussi se justifier par l'intention de saisir une opportunité d'affaire. Cela est d'autant plus vrai que les études menées sur une tontine à enchères au sein de la communauté camerounaise Bamiléké à Bangui démontre que généralement, les premiers à lever leur tontine paient des enchères très élevées alors que les derniers achètent leur levée à une valeur proche de celle de la mise globale¹⁸ .

Forme assez développée dans les tontines asiatiques, elle se pratique aussi au Cameroun au sein de la tribu des Bamiléké notamment. Avec cette tontine, celui qui voudrait lever le tour doit proposer à quel prix il «achète» cette levée. Et cela se passe comme au cours des ventes aux enchères jusqu'à ce que le plus offrant du groupe soit identifié comme le bénéficiaire du tour. Ainsi le tour lui sera remis, déduction faite du coût de son enchère, ramenant sa levée réelle à la somme globale moins l'enchère (neuf cent mille dans l'exemple choisi).

¹⁷ SOEDJEDE, D.A, L'épargne et le crédit informel au Togo: la tontine financière sans enchère, note de recherche n° 90-9 UREF-AUPELF.

¹⁸ RIETSCH, C., Une tontine à double niveau d'enchères, note de recherche no 90-5, UREF-AUPELF.

Cette formule ressemble à l'escompte d'une lettre de change auprès d'une banque, du moins par la «rémunération» du paiement anticipé offert; ce qui réduit la somme à encaisser par le bénéficiaire à une valeur initiale moins un agio. Cette comparaison se limite néanmoins à cet aspect. La somme des intérêts accumulés par le groupe sert aussi, comme le signale l'auteur précédemment cité, à constituer des lots qui sont à leur tour soumis aux enchères. Les membres de cette tontine, qui sont sociétaires et clients, se partagent à la fin d'une période prédéterminée, les intérêts cumulés grâce à la pratique de l'enchère.

Dans cette formule qui se rapproche d'une certaine manière des caisses populaires, les propriétaires de la cagnotte commune en sont aussi le plus souvent les usagers. Ils réalisent des bénéfices sur leurs opérations et se ristournent les trop perçus en fin de période.

1.2.3. Caractéristiques principales des tontines

Les pratiques tontinières remplissent diverses fonctions; trois sont cependant des fonctions essentielles au sein de l'économie des pays en développement :

- la tontine est un produit adapté à la mobilisation de l'épargne populaire en Afrique;
- la tontine incite à l'épargne et permet le financement des activités économiques du secteur informel;
- la tontine constitue, du point de vue social, un moyen d'intégration de ses membres dans la société, un moyen de sécurité.

La tontine : un produit souple et adapté au secteur informel

Le recours assidu aux tontines par une grande partie des agents économiques des pays en développement (qui les pratiquent) n'est pas neutre. Quelques arguments permettent de l'expliquer. Au fait, le succès des tontines s'explique par la souplesse du produit, c'est-à-dire sa capacité d'adaptation. Une banque, à notre époque, n'accepterait pas des dépôts, fussent-ils journaliers, de 100 FCFA (environ quarante cinq cents), 300, voire même de 500 ou 1000 FCFA. Les caisses populaires aussi sont loin de pouvoir adapter à chaque opération, leurs produits aux besoins de leur clientèle. De leur côté, les petits épargnants, petits commerçants, artisans, vendeurs à la criée ont de la difficulté à supporter les formalités, les conditions préalables de garantie et les tracasseries liées aux dépôts, retraits et crédits bancaires quand on sait que ces opérations portent sur des sommes modestes.

La tontine, pour sa part, accepte l'épargne progressive quel qu'en soit le montant que l'épargnant est capable de mettre de côté. Cette formule suppose que les petits ruisseaux font les grandes rivières. La même souplesse se retrouve au niveau des tontines qui sont couplées d'une allocation

de crédits aux épargnants comme la tontine financière. Les organisateurs proposent des garanties adaptées aux membres et ont la possibilité et les moyens d'avoir une connaissance approfondie de la solvabilité du membre emprunteur et des voies de recours, par la pression sociale, en cas d'insolvabilité d'un membre. Ceci emmène les membres à considérer la tontine comme une banque d'intervention rapide (B.I.R) . La Grameen Bank au Bangladesh (a une certaine similitude avec les tontines par les cotisations de petites sommes notamment) ou «71 Opération 71» au Bénin sont en la matière des exemples types.

La force de la mobilisation et du recouvrement des crédits dans la tontine

Tout le monde est conscient de la difficulté à réunir individuellement des fonds dont on a besoin pour réaliser les projets. Mais si accumuler en vue de la réalisation constitue déjà une difficulté, la tentation à engager des dépenses imprévues et inutiles guette constamment tout le monde. Cette assertion est autant valable au Nord qu'au Sud de notre planète. Cette cravate bien exposée dans un magasin de mode, ce nouveau réfrigérateur, les funérailles d'un lointain parent sont autant d'occasions qui augmentent notre propension à dépenser, notre tentation à consommer.

En Afrique, là où la «famille élargie», «les clubs d'amis élargis» sont des réalités presque incontournables, tout événement qui engage une personne est susceptible d'éroder les «économies»¹⁹ de plusieurs autres personnes.

De ce point de vue, dès lors que le désir de se réaliser s'impose à un individu dans un tel environnement social, la tontine devient un moyen de s'imposer la discipline de l'épargne. Toujours du point de vue de l'incitation à l'épargne, la formule des tontines commerciales est une illustration bien indiquée. Dans cette formule, le tontinier se déplace vers les épargnants pour collecter l'épargne. Tout en leur épargnant le déplacement, il les incite, les amène à respecter leur engagement quotidien. On n'atteindrait presque pas la moitié des fonds brassés par la tontine commerciale si les organisateurs n'avaient pas adopté la formule du «porte-à-porte», la formule de la banque ambulante.

Non seulement la tontine oblige l'individu à maintenir ou à accroître sa rentabilité et subséquemment ses revenus, mais elle constitue, dans les sociétés africaines qui la pratiquent, une excuse bien valable pour éviter les «individus-parasites» qui cherchent, au nom du principe de solidarité, à soutirer ou à emprunter à ceux qui mettent de l'argent de côté une partie de leurs revenus. Si dans les sociétés africaines, comme le rappelle l'anecdote bien consacrée: «l'emprunt n'est pas du vol», (ce qui suppose que le débiteur n'est pas pressé de rembourser dans plusieurs

¹⁹ L'expression «économie» usuellement employée dans le contexte signifie épargne.

cas), la tontine, quant à elle, a un caractère contraignant. Ce caractère contraignant que l'on observe dans le fonctionnement des tontines provoque une tension, une certaine effervescence dans les villages et sur les places de marchés, la veille des réunions de grandes tontines. En effet, honorer son engagement de tontine justifie la valeur de l'individu dans la société. On ne doit pas faillir puisque la tontine ne connaît ni la mort ni la maladie; elle ne connaît guère le soleil et la pluie. Cela signifie que la mort de l'adhérent ne suffit pas pour justifier le non paiement des cotisations et le mauvais temps ne pourrait expliquer les retards ou absences à des réunions de tontine. Au jour de la réunion de tontine, chacun doit apporter sa cotisation quels que soient ses problèmes. On voit à quel point la tolérance passive, qui est une valeur africaine par ailleurs, est presque absente du mécanisme d'une tontine.

L'engagement vis-à-vis d'un club de tontine, au sein d'une société africaine, constitue un point d'honneur et de responsabilité à tel point que pour ne pas faillir, les individus ont recours à des prêts personnalisés pour l'honorer. Cet engagement est socialement si exigeant qu'il retombe dans la famille du défunt lorsqu'il y a défaillance pour cause de mort. Par ailleurs, la tontine, en permettant que l'argent change plus rapidement de mains, réduit la thésaurisation, accélère donc la vitesse de circulation de la monnaie dans l'économie.

La tontine comme moyen d'intégration sociale pour les membres

Du point de vue social, elle permet aux adhérents de se sentir en groupe, en sécurité, dans un environnement caractérisé par une quasi inexistence d'institutions sociales formelles adaptées. Cet aspect de la tontine est fondamental en Afrique et les adhérents à une tontine, particulièrement dans les tontines mutuelles s'évertuent à le développer et à l'entretenir.

Il existe au Bénin des chansons d'une rare popularité qui rappellent à toutes les occasions l'importance du groupe. Lors des cérémonies, des enterrements, des baptêmes ou de toute autre occasion de réjouissance en milieu GOUN au sud-est du Bénin, la chanson «ogbè non do gigo na gbèto»²⁰ est reprise presque dans quatre-vingt-dix pour cent des cas et a pour but de vanter les avantages d'une intégration au groupe dans lequel on vit. Ces éléments, tout anodins qu'ils puissent paraître, expliquent pourtant l'une des fonctions classiques des tontines et sont en partie responsables de leur vivacité.

²⁰ La traduction littérale de cette chanson signifie que le groupe, l'association donne gloire et soutien à l'homme. Elle rappelle la nécessité d'intégrer les associations et voudrait dire que l'arrivée du groupe qui chantait ce refrain est la preuve de l'appartenance de l'homme à une association.

2. QUELLE APPROCHE ADOPTER POUR L'IMPLANTATION D'UN MODÈLE DE MOBILISATION D'ÉPARGNE POPULAIRE EN AFRIQUE?

La résistance de la tontine à survivre et à constituer de nos jours un concurrent valable aux méthodes modernes de mobilisation de l'épargne populaire en Afrique est plus qu'une réalité. La coopération internationale pour le développement et les pays africains francophones gagneraient à reconnaître que la tontine est aussi un produit financier et même un produit financier bien approprié. Elle est un instrument complémentaire pour assurer la mobilisation et la redistribution de l'épargne en Afrique.

Le propos ne consiste pas à proposer un moyen pour supprimer les tontines ou autres pratiques financières pour que survivent et se rentabilisent les caisses populaires. Mais il part du constat que le modèle des caisses populaires et les tontines visent particulièrement la même clientèle. Il importe donc que toute stratégie d'implantation de caisse populaire tienne compte de cette réalité. Car quels que soient les objectifs que visent les programmes de développement, le consommateur du produit financier demeure un sujet prompt à choisir la formule qui maximise sa satisfaction. D'où l'importance, dans la mise en place d'un programme d'implantation de caisses populaires, de tenir compte de l'impact des pratiques financières locales.

Avant de présenter comment certaines pratiques tontinières peuvent être intégrées aux programmes d'implantation des caisses populaires inspirées du modèle québécois des caisses populaires Desjardins, quelques recommandations relatives à l'approche intégrative de l'environnement financier local seront exposées.

2.1. Quelques recommandations à l'implantation de caisses populaires dans un pays africain francophone

2.1.1. La nécessité d'un cadre réglementaire approprié

Dans la plupart des pays africains francophones, notamment ceux des zones monétaires UMOA et BEAC,²¹ il existe souvent un vide juridique en ce qui concerne la réglementation des activités coopératives financières. Le plus souvent, les coopératives et autres organisations d'épargne et de crédit populaires sont régies par une loi générale des coopératives. Aussi ne distingue-t-on aucune différence entre les règles qui régissent une caisse d'épargne par rapport à celles qui régissent une coopérative agricole. C'est le cas au Bénin par exemple. Une telle situation encourage un développement anarchique du secteur de la finance populaire. Pourtant, il est indispensable, pour

²¹ UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine) et BEAC (Banque des États de l'Afrique Centrale), les deux regroupements en Afrique qui symbolisent la Zone Franc.

éviter le développement de concurrence illégale et pour ne pas exposer les épargnants à l'insécurité, de créer un cadre juridique dans lequel la profession de banquier populaire doit être exercée. Il est permis de penser que dans les pays où ce travail d'encadrement juridique a été déjà réalisé, l'implantation de caisses populaires se ferait sur des assises plus prometteuses. Malheureusement, jusqu'à ce jour, certains pays, comme c'est le cas au Bénin, n'ont aucune charte de la banque populaire.

Remarquons cependant qu'en Afrique, lorsqu'il s'agit d'engager une action dans le secteur informel, il faut chercher à éviter de la décréter. Cette formule qui consistait dans le passé, à tenter de remettre en cause tout un fonctionnement pour un autre (la formule «à partir d'aujourd'hui...») ne donnerait pas de bons résultats. Pour donner un cadre juridique au secteur de la finance populaire qui intègre le secteur informel, il faut commencer par encourager tous les acteurs dans le secteur à se regrouper en association ou corporation. Ils éditeront quelques règles d'éthique professionnelle et c'est avec eux que les gouvernements et les organismes intéressés par l'implantation de caisses populaires pourront élaborer une sorte de loi-cadre, un canevas juridique dans lequel évolueront tous ceux qui veulent faire de l'intermédiation financière dans le domaine de l'épargne et du crédit populaire.

2.1.2. Privilégier une approche par l'émergence

Les interventions des organismes de coopération internationale en Afrique ont une caractéristique principale et commune: elles sont des produits importés et le restent dans une grande mesure dans leur application.

Que ce soit par le biais du Mouvement allemand Raffeisen, du Conseil Mondial des coopératives de crédit et d'épargne, du Mouvement Desjardins ou du Crédit mutuel français, le transfert de la technologie en matière de mobilisation de l'épargne populaire s'est réalisé sans une véritable prise en compte des comportements financiers des populations locales.

Autant l'installation des banques en Afrique a été une mauvaise greffe, autant faudrait-il noter que les réseaux de caisses populaires se sont adressés aux populations marginalisées par les banques sans s'intéresser véritablement aux habitudes financières de celles-ci.

Une telle approche est envahissante et inadaptée. Dans le cas de la SDID, leurs deux implantations importantes en Afrique (au Zaïre et au Burkina Faso) ressemblent à des transplants sans adaptation, du modèle Desjardins : un conseil d'administration, un comité de surveillance, un conseil de crédit,

une première part en capital etc.. Il ne faudra pourtant pas oublier que si l'objectif d'Alphonse Desjardins était de donner à la population québécoise un système d'épargne et de crédit populaire inspiré des modèles européens, sa préoccupation a été surtout de l'adapter au contexte de son pays au début de ce siècle. Et cette adaptation est nécessaire dans le contexte du projet d'implantation en Afrique des caisses d'épargne et de crédit inspirées du modèle québécois des caisses populaires Desjardins. Mais qu'est-ce donc que cette approche par l'émergence ou approche d'implantation intégrative qui est proposée dans la présente étude pour les programmes d'implantation de caisses populaires en Afrique francophone?

En fait il s'agit d'une démarche d'implantation qui tient compte, non seulement des habitudes économiques et culturelles des populations cibles concernées, mais aussi des produits financiers à utiliser. Il s'agit de solliciter la participation et les avis des populations concernées et de tenir compte des pratiques financières locales. L'approche par l'émergence serait assimilée à une démarche qui part de l'identification de la méthode et des produits appropriés. Dans une telle optique, l'intervention des organismes francophones occidentaux de développement et des gouvernements des pays africains serait plutôt conçue comme *une stratégie d'accompagnement du développement*.

Une telle approche par l'émergence doit revêtir, entre autres choses, les deux caractéristiques suivantes : elle suppose, en premier lieu, que le besoin d'implantation de caisses populaires soit exprimé par les populations du milieu d'implantation ou qu'à l'occasion leur participation soit sollicitée pour approfondir les études de faisabilité lorsque l'idée du projet vient de planificateurs nationaux ou de personnes extérieures au milieu. Il s'agit pour les organismes de développement d'adopter des stratégies d'accompagnement visant à faire participer le milieu à une meilleure formulation du modèle d'organisation. Quant à la participation populaire qu'il convient de provoquer, il est essentiel d'identifier les populations cibles à impliquer. Aussi convient-il de recenser les personnes qui exercent des pouvoirs socioculturels, économiques, politiques ou religieux dans la région d'implantation. Il faut aussi tenir compte de l'influence des élites locales. Celles-ci vivent le plus souvent dans les capitales africaines, mais leurs opinions sont parfois bien écoutées par les populations rurales auxquelles les programmes de développement s'adressent. On peut les repérer au niveau des associations de ressortissants qui opèrent des villes vers les campagnes. Par ailleurs, les femmes jouent un rôle très important au sein des mouvements d'épargne populaire. En Afrique noire, particulièrement au Bénin, au Cameroun et au Togo par exemple, la participation des femmes à ces mouvements est très appréciable. Il est alors important d'identifier et de faire participer les associations de femmes ou tout autre regroupement de celles-ci capables d'influencer l'implantation.

- Deuxièmement, *l'approche intégrative* suppose aussi que l'assistance ou le soutien des organismes de coopération soit taillé à la dimension africaine de l'environnement financier et économique.

Il a été avancé, dans l'introduction de cette réflexion, que les interventions des organismes de coopération internationale en Afrique ont connu des résultats mitigés. En réalité, lorsqu'on analyse les résultats de ces interventions, force est de penser que la satisfaction que les organisations internationales impliquées tirent de leurs actions semble se limiter à une simple présence dans le tiers-monde. Si l'on part du principe que l'assistance ou l'aide des bailleurs de fonds et donateurs étrangers a pour objectif d'aider à la création d'institutions financières populaires viables dans les pays africains, on ne peut s'empêcher de remarquer que cet objectif de viabilité ou d'autonomie des institutions créées n'a été guère atteint. Car depuis plus de vingt ans (comme c'est le cas des interventions canadiennes au Zaïre et au Burkina Faso par exemple), les institutions financières populaires créées ne survivent effectivement que grâce aux subventions de la SDID et autres organismes comme les programmes de Partenariat Afrique Canada (PAC). Dès lors, il importe, dans l'intérêt de la coopération internationale et des pays africains concernés, de repenser le contenu et les méthodes de l'appui institutionnel et de l'aide à la création d'institutions financières populaires. Aussi faudra-t-il se méfier de toute tentation à transférer les technologies comme une mode ou un modèle. Le cas des ordinateurs achetés par la SDID au Zaïre en est une illustration.

Le propos ici n'est pas de proscrire l'informatisation des réseaux populaires en Afrique. Mais il faut se poser suffisamment de questions sur l'utilité et la rentabilité de l'opération. Il serait important que les intentions d'implantation de guichets automatiques dans des caisses populaires en Afrique suivent aussi une étude de faisabilité fouillée qui en déterminera l'utilité et la rentabilité. A priori, on peut estimer que l'implantation de guichets automatiques dans des caisses populaires en Afrique est, sinon inutile, mais tout au moins, peut être assimilée actuellement à un investissement non rentable. Cependant, l'opération peut être envisagée dans un cadre de coopération de tous les opérateurs financiers dans les pays concernés. Ainsi il s'agira d'une automatisation financée collectivement par les banques, caisses d'épargne et caisses populaires du pays concerné et qui profitera à la clientèle globale de tout le système financier. Cette coopération existe dans une certaine mesure entre les institutions financières des pays développées comme c'est le cas au Canada (avec les cartes bancaires interbancaires); comme quoi, les guichets automatiques constituent un investissement important.

2.1.3. Dans l'implantation d'institutions de collecte de l'épargne populaire, privilégier la formule propriétaire-usager

Si même l'argent est considéré comme une marchandise, il reste qu'il est une marchandise particulière. On ne saurait parler d'une mobilisation fiable et durable de l'épargne populaire lorsque l'organisation, les structures ou agents qui réalisent l'intermédiation financière ne sont que de simples entreprises mises sur pied pour réaliser uniquement des profits. C'est pourtant ce que l'on observe actuellement dans le secteur informel. Même dans certaines formes organisées de COOPEC, il s'agit d'une forme de coopérative, mais dans laquelle les usagers ne sont pas les propriétaires. «71 Opérations 71» ou «CONVERGENCE 2000» au Bénin de même que plusieurs organisations similaires n'échappent pas à cette remarque. Dans le cas de «CONVERGENCE 2000», sa dimension coopérative ne touche pas tous ceux qui consomment ses produits financiers.

Il importe cependant de bâtir la collecte de l'épargne populaire sur la capitalisation populaire (collective) et sur le jeu de la démocratie coopérative qui est un levier garantissant dans une large mesure la sécurité du patrimoine de milliers d'épargnants comme on en rencontre dans ces mouvements d'épargne populaire. Il ne faut jamais oublier que dans les sociétés africaines et jusqu'à nos jours, les mentalités et habitudes financières des épargnants privilégient la sécurité des fonds déposés à leur rentabilité. La formule du propriétaire-usager a le mérite d'attirer la majorité de la population à faible et moyen revenu, mais aussi d'assurer le contrôle populaire du fonctionnement des institutions et de garantir la confiance, qui est le soubassement incontournable de toute institution financière populaire durable en Afrique.

2.1.4. Doter les réseaux d'une fonction de conseil et de promotion du crédit

Le plus souvent, on a tendance à mettre trop l'accent sur l'un ou l'autre des déterminants de l'intermédiation : l'épargne et le crédit. Dans les situations où l'allocation de crédit est subordonnée à une épargne préalable, on assiste le plus souvent à un développement considérable de l'épargne collectée qui ne rencontre pas d'opportunités d'affaires pouvant l'absorber. C'est une situation délicate dans la mesure où les caisses populaires n'ont pas l'occasion en Afrique de réescompter leurs excédents auprès de la banque centrale. Il n'y a, aussi, presque pas d'occasions de placement de l'épargne collectée car, dans la plupart des pays africains, les marchés financiers qui pourraient le permettre, sont inexistantes.

Il faut aussi avoir à l'esprit que, lorsque les caisses populaires n'accordent que des crédits sans mettre l'accent sur la collecte de l'épargne, on assiste à une détérioration rapide du taux de

recouvrement des crédits octroyés. Les caisses populaires gagneraient à installer un service qui étudierait avec les membres des opportunités d'affaires, étant donné que la clientèle des caisses populaires, a priori, dispose de peu de moyen d'engager des études prospectives ou des études de faisabilité. Il serait aussi important que les caisses populaires se dotent d'une unité pouvant offrir aux membres des prestations comptables telles que tenue de comptes ou établissement d'états financiers.

2.2. Comment utiliser les tontines comme des produits financiers au niveau des caisses populaires?

Deux grandes catégories de tontine peuvent être associées à l'implantation des caisses populaires dans les pays africains où les tontines sont déjà des pratiques courantes : il s'agit des tontines commerciales et des tontines financières. Il ne sera pas fait une étude détaillée de la deuxième catégorie parce que son mécanisme, comme décrit plus haut dans la section relative aux formes courantes de tontine, est bien semblable au fonctionnement des caisses populaires. Mais il sera démontré qu'en ouvrant un guichet «tontine commerciale» dans les caisses populaires, on obtiendra des résultats très positifs du point de vue du chiffre d'affaire et aussi de la possibilité d'intéresser plusieurs petits épargnants aux produits des caisses populaires.

La formule commerciale des tontines, telle que pratiquée au Bénin, au Togo et au Nigeria par exemple, peut être avantageusement insérée comme un produit financier d'épargne et de crédit au sein des caisses populaires. Il n'est pas nécessaire d'opérer de transformations majeures sur ce produit. Il suffira de retenir une partie des premières commissions sur la collecte de la clientèle comme part sociale de base.

Les raisons qui expliquent cette possibilité d'utiliser la tontine commerciale comme produit financier des caisses populaires sont de deux ordres :

- La formule commerciale de la tontine permet une intermédiation financière spécifique mais très performante.
- Elle permet une circulation très rapide de la monnaie, une sorte de recyclage permanent, ce qui évite la thésaurisation.

2.2.1. L'intermédiation financière par la tontine commerciale

À ce niveau, nous utiliserons les résultats de la caisse de tontine «CONVERGENCE 2000» citée précédemment pour démontrer comment se réalise l'arbitrage entre l'épargne collectée et les crédits distribués dans une tontine commerciale.

Il faut retenir en se référant à la description donnée des tontines commerciales qu'il s'agit d'une formule qui a pour durée la période d'un mois . Le système se renouvelle donc douze fois dans l'année si l'adhérent le désire. Elle finance essentiellement les fonds de roulement des petits commerçants sur les places de marché et les petits investissements productifs ou de consommation des membres.

Sans se lancer dans des théorisations infinies, on retiendra que l'intermédiation financière, au niveau des banques, consiste d'une part «à transformer les échéances, et d'autre part, à évaluer, assumer et diversifier le risque de crédit à titre de prêteur»²² .

Pour ce faire, la tontine, comme les banques et les caisses populaires, table aussi sur la loi de la compensation des dépôts et des crédits. Mais la situation du tontinier présente à la fois une facilité et une contrainte. Tous les épargnants ou adhérents éprouvent des besoins de financement presque à la même période. Au fait, c'est le système qui le veut ainsi ; et tous les épargnants ont tendance à demander des avances entre le dix et le quinze de chaque mois. Ceci s'explique par le fait que la demande de crédit par l'adhérent est subordonnée à l'accumulation préalable des dix premières cotisations dans le mois.

Selon les conclusions de certains chercheurs, dans la tontine commerciale, il s'agit tout simplement de garder l'épargne pendant un mois et la restituer aux épargnants. Éventuellement, certains crédits, le plus souvent sans intérêts, sont accordés. Sur la base de telles conclusions, on serait tenté de croire que le tontinier garde l'épargne accumulée pendant longtemps pour la reverser à ses clients.

En réalité, il s'agit d'un véritable système de recyclage, dans lequel tous les participants paient un certain intérêt (la commission) sous forme de péréquation

Ce que paie l'épargnant qui n'a demandé aucune avance au cours d'un mois se compense par la faculté que lui donne le système de bénéficier de crédits s'il en éprouve le besoin et en fait la demande. C'est une formule qui permet aux commerçants de saisir des opportunités d'affaire. Ils s'abstiennent quand les occasions ne se présentent pas.

²² Denis Chaput, Cours de Gestion bancaire, HEC Montréal, p. 145.

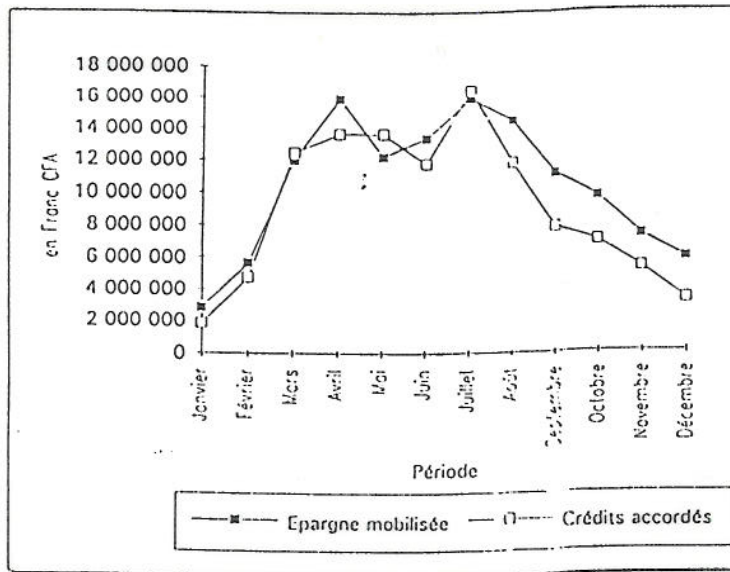
Il a été signalé précédemment que le succès de cette formule réside dans la méthode ambulante de cette collecte de l'épargne. Mais il est probable que la formule échouerait aussi si elle n'était pas couplée à des possibilités de crédits. Pour preuve, au cours de l'exercice 1992 à «CONVERGENCE 2000», les opérations de mobilisation d'épargne ont été chaque mois couplées de distribution de crédits dont la moyenne représente 87% de l'épargne mobilisée. En mars, mai et juillet de la même année, les crédits distribués ont dépassé l'épargne collectée dans les mois correspondants comme le montrent le tableau et le graphique ci-après qui permettent de visualiser l'évolution de l'épargne et celle des avances aux clients au cours de l'année 1992.

«CONVERGENCE 2000» : TONTINE COMMERCIALE 1992

Période de l'année 1992	Épargne mobilisée	Crédit accordé	Crédit/Épargne %
Janvier	2,862,070	1,828,250	63,9
Février	5,644,320	4,758,500	84,3
Mars	12,003,920	12,457,800	103,8
Avril	15,901,550	13,667,700	86,0
Mai	12,207,800	13,635,100	111,7
Juin	13,369,450	11,757,500	81,5
Juillet	15,902,650	16,411,000	103,2
Août	14,462,450	11,787,500	81,5
Septembre	11,127,650	7,855,500	70,6
Octobre	9,668,800	6,977,000	72,2
Novembre	7,293,100	5,281,000	72,4
Décembre	5,903,000	3,303,000	56,0
Totaux	126,343,760	109,659,850	86,8

Source : Tableau extrait de Wonou, C. La bancarisation des tontines, opt. cit. p.1

La projection sur un graphique, comme ci-après, de l'épargne et du crédit du tableau ci-dessus permet de mettre en relief la cohabitation permanente et l'importance du crédit octroyé aux membres par rapport à l'épargne collectée auprès d'eux dans le cycle mensuel d'une tontine commerciale.



Source : Graphique extrait de Wonou, C. La bancarisation des tontines, opt. cit. p.1

Selon le rapport d'activité de la direction de «CONVERGENCE 2000», la capacité à accorder des avances serait déterminante dans le volume des affaires. Cette évolution de l'épargne mobilisée et des crédits distribués explique combien le besoin de financement est croissant dans le secteur informel.

Cette cohabitation si rapprochée du crédit par rapport à l'épargne montre que l'attrait que connaît cette formule commerciale est essentiellement dû aux facilités de crédit qu'elle offre aux épargnants «ponctuels».

Ce phénomène de l'intermédiation financière par la tontine commerciale peut aussi s'observer lorsque l'on capte à différentes périodes au cours d'un mois les niveaux d'épargne collectée et de crédits distribués. En retenant seulement le mois d'avril 1992, pour cadre d'observation, les niveaux des flux financiers mouvementés choisis seront ceux des jours 1, 5, 10, 15, 20, 25, 26, 27, et 30. L'observation présente toute son importance parce que l'échéance courante de la tontine commerciale est un mois. Les cotisations débutent au début du mois et leur cumul est reversé au cotisant à la fin du mois. Entre temps, au cours du mois, le cotisant a la faculté de demander une avance (après ses dix premières cotisations) qui peut être théoriquement inférieure ou égale au cumul qui lui est reversé à la fin du mois. La présente observation permet, non pas de visualiser l'épargne encaissée et les crédits accordés au cours des douze mois de l'année 1992, mais de voir au cours du cycle mensuel, le comportement de l'épargne et du crédit dans la tontine commerciale. Étant donné que les cotisations de tontine commerciale sont souvent journalières et régulières, on a

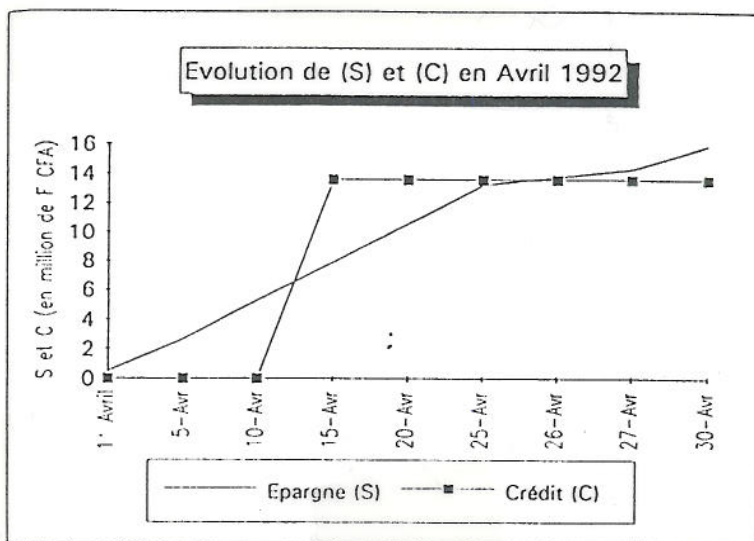
le tableau et le graphique suivant qui montre la captation de l'épargne (S) et des crédits accordés (C) à neuf périodes du mois d'avril 1992 à «CONVERGENCE 2000».

Niveaux épargne et crédit captés à différentes périodes du mois d'avril
(en millions de FCFA)

	1er avril	5 avril	10 avril	15 avril	20 avril	25 avril	26 avril	27 avril	30 avril
Épargne (S)	0,53	2,65	5,3	7,9	10,6	13,25	13,78	14,31	15,9
Crédit (C)	0	0	0	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6
(S - C)	0,53	2,65	5,3	(5,7)	(3,6)	(0,35)	(018)	0,71	2,3

N.B: 1F CFA = environ 2,25 cents (en 1992).

Nous pouvons visualiser les niveaux d'épargne et de crédits à ces périodes sur le graphique ci-après:



Source: Tableau et graphique extraits de Wonou, C. La bancarisation des tontines. opt. cit. p.1

Commentaires :

Le choix des dates du 20 et du 25 est arbitraire, mais n'a aucune incidence sur le test de l'hypothèse. On pourrait se limiter à la date significative du 15 avril. Mais étant donné que l'objectif est de capter l'évolution des positions débit et crédit de la clientèle, l'observation porte sur les deux éléments (l'épargne et le crédit) et sur neuf dates dans le mois d'avril. La période du 1^{er} au 10 avril 1992 constitue selon les clauses de la tontine commerciale un seuil (test) de fidélité et de solvabilité requis pour être éligible au crédit. L'adhérent pour mériter la confiance du tontinier organisateur doit assumer régulièrement ses dix premières cotisations du mois. D'un autre point de vue, cette période permet, à l'institution tontinière, de réunir une bonne partie des fonds qui lui serviront à accorder les crédits à la clientèle.

Il faut noter que le plus souvent, chaque client exprime son besoin dès le début du mois. Mais jusqu'à l'allocation de la totalité des crédits demandés (au 15 avril 1992), «CONVERGENCE 2000» n'avait collecté qu'environ 8,000,000 FCFA²³ d'épargne de la part de sa clientèle alors qu'elle devait accorder 13,600,000 FCFA d'avance à sa clientèle. C'est à ce niveau que l'on constate la présence de crédit sous toutes ses formes car l'épargne collectée auprès des adhérents à cette date ne suffit pas à satisfaire les demandes de crédits de la clientèle; lesquelles demandes pour le succès de cette formule tontinière, doivent être intégralement satisfaites. Des fonds propres de l'institution financière tontinière ou autres ressources en dehors de l'épargne préalable de la clientèle sont donc nécessaires pour répondre aux besoins de crédits de la clientèle.

De l'examen des renseignements du tableau, il découle que les crédits à la clientèle représentent un des facteurs de succès de la formule. En poursuivant l'analyse jusqu'au 30 Avril 1992, on se rend compte que la banque tontinière est demeurée créancière sur ses adhérents jusqu'à la date du 26 du mois d'avril 1992. Ce n'est qu'à partir de la 27^e journée que le niveau de l'épargne cumulée a dépassé les crédits accordés. Trois jours après, le tontinier reverse aux épargnants le fonds de la cagnotte. Un cycle de la tontine commerciale mensuelle prend ainsi fin et le même scénario recommence au début du mois suivant.

Ce va et vient est très intéressant car on se rend compte que moins de 20,000,000 FCFA circulent entre les épargnants et le tontinier en se renouvelant. Il semble inutile de préciser qu'entre temps, les fonds en jeu sont passés du système financier au système productif réel pour financer notamment le fonds de roulement ou les petits investissements des commerçants, artisans et autres

²³ 1\$ canadien équivalait à 225 FCFA en 1992.

membres qui constituent la clientèle. Dans ce recommencement, plus de deux cents cinquante millions de francs CFA (environ un million de dollars canadiens) ont été mobilisés (épargne et crédits confondus) en 1992 à «CONVERGENCE 2000», une petite institution financière qui emploie moins de 10 travailleurs permanents.

Cette formule mérite une étude particulière. Car la tontine commerciale, de ce point de vue, est très originale. Cette intermédiation financière, bien qu'elle ne soit pas facilement explicable du point de vue de l'orthodoxie financière classique, se révèle performante. Car l'argent, nulle part, au Nord comme au Sud, n'existe en quantité illimitée. Il faut savoir le recycler. L'argent retrouve toute son importance lorsque, comme un élément catalyseur, il passe entre plusieurs mains pour financer des activités économiques. Une question demeure pourtant. Étant donné qu'il y a des pointes de crédits qui dépassent l'épargne et donc la capacité financière de l'organisateur de tontine, comment procède ce dernier pour répondre aux besoins de financement de sa clientèle?

Pour répondre aux besoins de plus en plus croissants de liquidité de la clientèle au cours du mois, le tontinier, comme c'est le cas à «CONVERGENCE 2000», a recours à des ressources de court terme. On dira en se référant à l'orthodoxie bancaire qu'il n'est pas prudent de financer des crédits court terme par des ressources de court terme. Ici cependant, l'élément sur lequel le tontinier joue est le taux d'intérêt chargé par les prêteurs par rapport au taux de la commission perçue sur les prestations de tontine commerciale. Cette assertion mérite d'être mieux expliquée.

Si l'on retourne à un schéma classique de l'intermédiation financière, on voit plutôt l'intermédiaire financier distinguer les produits et même la clientèle de ses produits d'épargne de ceux des crédits offerts à la clientèle. En d'autres termes, le banquier ou la caisse d'épargne déploient leurs efforts pour attirer, grâce aux conditions de placement offertes notamment en termes de taux d'intérêt, les agents économiques qui ont des ressources excédentaires; lesquelles ressources mobilisées sont prêtées aux agents économiques déficitaires qui en expriment le besoin contre une charge d'intérêt supportée par les emprunteurs. Il est clair que dans ce schéma, on peut aisément distinguer le portefeuille de la clientèle débitrice de celui de la clientèle créditrice.

Dans la tontine commerciale, l'intermédiaire financier, c'est-à-dire le tontinier, fait participer tous les adhérents à une sorte de *mutualité dépersonnalisée* dont il administre le bon déroulement et en assume seul les risques. Il convient de faire attention aux concepts utilisés. Il faut entendre par *mutualité dépersonnalisée* (contrairement à la signification que recouvre la tontine mutuelle), le mécanisme par lequel, le tontinier de la tontine commerciale, regroupe des personnes qui ne se connaissent pas afin de mettre en commun des ressources financières qui donnent à chaque

membre de la mutualité, la faculté de bénéficier de crédits sans avoir à supporter le risque d'insolvabilité ou autre risque liés à l'opération. Mais si presque aucun risque (celui de la disparition ou de la mauvaise foi du tontinier organisateur ne peut être totalement éliminé) n'est assumé par le participant à une tontine commerciale; si apparemment, aucune charge d'intérêt n'est supportée par celui-ci lorsqu'il bénéficie d'un crédit au cours du cycle de la tontine commerciale, il demeure que tout adhérent à une tontine commerciale paie au tontinier organisateur une commission qui représente une cotisation journalière, c'est-à-dire le trentième (1/30ième) de la somme cumulée des cotisations au cours du mois.

Prenons par exemple le cas d'une vendeuse de pièces détachées d'autos du marché Dan Tokpa de Cotonou ou d'un tailleur opérant dans un quartier de Cotonou qui cotise 10 \$ Canadien par jour. La somme cumulée de son épargne par mois sera de $30 \times 10 \$ = 300 \$$. Que cet adhérent à une tontine ait bénéficié de crédit ou non, le tontinier lui reversera en tout à la fin du cycle, $300 \$ - 10 \$ = 290 \$$. Cette commission représente:

- diverses charges de gestion et notamment les frais engagés par le tontinier pour assurer la collecte des fonds et la distribution de crédits. Il ne faut pas oublier que la tontine commerciale est une activité ambulante qui amène le tontinier à se déplacer presque 30 fois auprès de chaque cotisant dans un mois;
- le remboursement de la charge d'intérêt qu'assume le tontinier organisateur lorsqu'il est emmené à utiliser ses fonds propres et des fonds empruntés pour faire des avances à sa clientèle;
- une rémunération au profit de celui (le tontinier en tant qu'entrepreneur) qui a assumé à la place de tous les participants à la tontine, les risques et les coûts de l'intermédiation financière.

En résumé, l'opération formée par le couple «incitation à l'épargne - possibilité de crédit» est organisée par le tontinier moyennant une commission mensuelle de 1/30ième qui, dans le cas présent, s'élève à 3,33%. Ce taux est obtenu en appliquant la formule suivante :

$$t = \frac{C_m}{S_c} \times 100$$

t représente le taux de la commission mensuelle.

C_m représente le montant de la commission mensuelle.

S_c représente la somme cumulée des cotisations effectuées par l'adhérent.

Le tontinier organisateur, dans la tontine commerciale fait payer aux adhérents les risques et la charge des emprunts qu'il a personnellement contractés pour réussir l'opération. Ainsi, pour financer les besoins de liquidité de sa clientèle, le tontinier peut recourir à des emprunts de très court terme, tout en ayant soin d'en proportionner le montant et surtout de veiller à ce que le taux de rémunération de cet emprunt soit inférieur à son taux de commission. Les prêteurs visés dans ces cas sont des particuliers et non des banques. On peut voir à travers le tableau ci-après les emprunts personnalisés contractés par la coopérative tontinière en étude au cours de l'année 1992 et aussi quel en est l'impact sur le chiffre d'affaire réalisé. Comme l'a déclaré la direction de «CONVERGENCE 2000», la capacité à répondre aux besoins de financement de la clientèle a une certaine corrélation avec le chiffre d'affaires de la coopérative. À titre indicatif, le chiffre d'affaires de l'institution financière tontinière est représenté par la somme des commissions retenues sur l'épargne collectée.

EMPRUNTS EXTÉRIEURS PAR RAPPORT À L'ÉPARGNE ET AUX CRÉDITS

Période	Emprunts extérieurs	Crédits accordés	Épargne collectée
Janvier		1,828,250	2,862,070
Février	310,000	4,758,500	5,644,320
Mars	1,570,000	12,457,800	12,003,920
Avril	1,850,000	13,667,700	15,901,550
Mai	2,870,000	13,635,100	12,207,800
Juin	400,000	11,757,700	13,369,450
Juillet	2,700,000	16,411,000	15,902,650
Août	505,000	11,787,500	14,462,450
Septembre	550,000	7,855,500	11,127,650
Octobre	100,000	6,977,000	9,668,800
Novembre	100,000	5,281,000	7,293,100
Décembre		3,303,000	5,903,000
Totaux	10,955,000	109,659,850	126,343,760

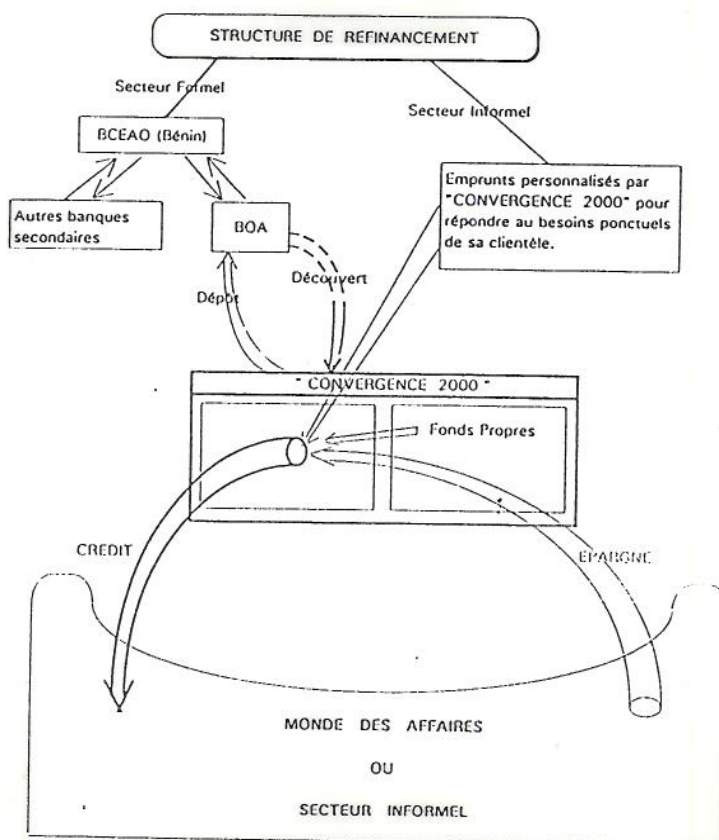
Source: tableau extrait de C. Wonou. La bancarisation des tontine, opt. cit. p.1

Si les caisses populaires intègrent cette formule à leur portefeuille de produits financiers, elles ne rencontreront pas les mêmes difficultés que les tontiniers dans la mesure où elles disposeront de capitaux issus de leurs produits habituels pour le financement des crédits à leurs membres. Ceci entraînera une diminution de la commission à payer par les adhérents.

2.2.2. L'articulation entre le secteur financier informel et l'économie formelle

En partant de l'hypothèse d'une intégration de la tontine commerciale à la mobilisation de l'épargne populaire au niveau des caisses populaires, on aboutit au rapprochement d'activités considérées comme informelles avec des activités s'opérant au sien d'une structure transparente. Il s'agit d'une structure de relais assimilable à celle qui existe entre la coopérative «CONVERGENCE 2000» et sa banque-partenaire, la Bank of Africa du Bénin (voir illustration ci-dessous).

ARTICULATION DU SECTEUR FINANCIER FORMEL AU SECTEUR FORMEL DANS LE SCHÉMA DE «CONVERGENCE 2000»



Source: schéma tiré de C. Wonou. La bancarisation des tontines, opt. cit. p.1

De cette tentative d'intégration de la tontine aux mécanismes formels de mobilisation et de redistribution de l'épargne, il faut retenir trois leçons importantes pour les projets d'implantation de caisses populaires en Afrique francophone. Par la formule de «CONVERGENCE 2000», on assiste à l'exploitation d'activités dites informelles dans un cadre organisationnel apparent et régulièrement enregistré. D'autre part, la formule emmène la coopérative à faire transiter par les comptes de la Bank of Africa (institution financière du secteur dit informel) toutes ses opérations de

dépôt et de retrait des fonds collectés auprès de plus de deux mille adhérents (ils étaient 2584 en 1992). Cette formule, qui présente l'avantage à la coopérative de ne pas engager des frais de gardiennage et élimine l'obligation d'avoir un coffre-fort, suppose que les collecteurs ambulants de tontine de «CONVERGENCE 2000» se rendent régulièrement à la banque choisie pour verser les fonds collectés. Ils reviennent à l'agence avec des avis de crédit qui serviront de pièces comptables à leurs activités de la journée. Les collecteurs drainent donc à la Bank of Africa du Bénin (BOA) chaque jour des fonds qui, sans l'intervention de «CONVERGENCE 2000», seraient restés thésaurisés, pour une bonne part ou détournés vers des dépenses inutiles ou imprévues dans une certaine proportion. Cette hypothèse peut aussi être vérifiée par le fait que la plupart des tontiniers, personnes physiques, gardent les fonds collectés à leur domicile. Enfin, cette circulation de monnaie, sous forme informelle, ne pouvait pas être saisie au niveau de la comptabilité sans le canal de drainage que constitue «CONVERGENCE 2000». La proposition de créer dans le portefeuille des caisses populaires des produits financiers tontiniers aura pour conséquence d'accentuer la tendance de l'articulation des activités du secteur informel au secteur formel de l'économie des pays africains en développement, membres de la Francophonie.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, il faut rappeler que la problématique de la prise en compte des pratiques financières demeure entière. Elle l'est au sens où toute proposition doit être adaptée au contexte de son application.

Une ex-agente de développement qui a travaillé pour la SDID a posé à l'équipe de recherche une question qui résume la préoccupation de la présente étude. «Pourquoi dans les pays africains, les tontines marchent-elles alors que les structures de caisses populaires ne brillent que par une accumulation d'impayés sur les crédits accordés»²⁴ ?

La présente ébauche qui n'est que le préalable à une étude plus approfondie qui sera engagée si la proposition québécoise est adoptée au sommet de la Francophonie, est une des esquisses de réponse. L'organisation de la mobilisation de l'épargne et du crédit doit passer par une bonne compréhension des pratiques financières auxquelles les populations africaines sont habituées.

L'ACDI, la SDID, les gouvernements africains membres de la Francophonie et tous les organismes de développement qui sont intéressés à appuyer la mobilisation de l'épargne intérieure des pays en développement gagneraient à recentrer leur approche d'intervention.

²⁴ Cette question a été posée à M. Clément Wonou au cours du stage préliminaire à la présente étude par Mme Michelle Castonguay, directrice Services Conseil et entreprises à la caisses populaires Desjardins Notre-Dame-des-Victoires, 5790, avenue Pierre Coubertin, Montréal, Québec. Mme Castonguay a précédemment travaillé pour la SDID au Zaïre, au sein de la COOCEC-Zaïre.

Bibliographie indicative

- AZANDE, P.H., Un instrument traditionnel et moderne de crédit en Afrique, *Droit Africain*, 1981, 31, pp 23-26.
- BANQUE MONDIALE, Rapport sur le développement dans le monde: systèmes financiers et développement, Washington, pp. 134-144, 1989.
- BEDARD, G., Argent chaud et argent froid, la mobilisation de l'épargne locale par des institutions coopératives et son impact sur le développement local, *Cahiers Université Coopérative Internationale*, no 7, 1986.
- BEKOLO-EBE, B., Des liaisons possibles entre le système des tontines et le système financier officiel in *Épargne et sa collecte en Afrique*, Colloque de Yamoussoukro, Ed. revue de la Banque, Paris, 1987.
- BOUMAN, F. J. A. Indigenous savings and credit societies in Third World: A message, *Savings and Development*, vol. I, no 4, 1977, pp. 181-219.
- BUU-LOC, L'usure chez les paysans en Annam, Thèse de droit, Université de Montpellier.
- CALKINS, P., et al., Facteurs de succès et d'échec du crédit agricole dans les pays économiquement moins développés, Département d'économie rurale, Université Laval pour la SDID, Juin 1992.
- Coopérative centrale d'épargne et de crédit (COOCEC-KIVU) Zaïre, rapport annuel, 1990.
- DABIRE, D., Caisses populaires de la Bougouriba, Burkina Faso, Janvier 1987, Diébougou, Burkina Faso.
- EBOUE, C., Les effets macro-économiques du dualisme financier, note de recherche #89-3 AUPELF-UREF, 1989.
- EBOUE, C., Les logiques financières des comportements d'épargne informelle de femmes en Afrique, *Épargne sans Frontière*, no 10, Paris, 1988.
- FRY, M. J., Models of financially repressed developing economies, *World development*, Oxford, vol. 24, no 1, 1982.
- GIGUERE, P., La coopérative d'épargne et de crédit, structure, fonctionnement, enjeux, Cahier 2, SDID, Janvier 1992.
- GIGUERE, P., La sécurité des dépôts à la coopérative d'épargne et de crédit: sa structuration chez Desjardins, version préliminaire, Juin 1992, SDID, Québec.
- GNANSOUNOU, S. C., L'épargne informelle et le financement de l'entreprise (référence spéciale aux tontines et l'artisanat béninois), note de recherche no 91-20 AUPELF-UREF, 1991.
- GRAHAM, D. H. et al., Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des recommandations de réforme, Rapport final de l'Université de Ohio, la mission de l'USAID Niamey, 1987.
- GUY, N., La pratique culturelle du crédit dans une société subsaharienne, *Culture et Développement*, vol. 16, 1974, pp. 735-773.
- HUGON, P., Les économies informelles, La découverte, 1984.
- KESSLER, D., ULLMO P., (sous la direction de) *Épargne et développement*, Economica, Paris, 1985.
- LELART, M., (sous la direction de) *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, AUPELF-UREF et John Libbey, Paris, Londres, 1990. Notamment :
- LESPE, J. - L., Les informalités tontinières : traditions et innovations, pp. 323-346.
 - MOURGUES, N., Réflexions sur les mécanismes financiers des systèmes tontiniers, pp. 245-266.
 - SERVET, J. M., Les tontines, formes d'activités informelles et d'initiatives collectives privées en Afrique, pp. 267-280.

- LELART, M., De l'organisation des tontines à la banque tontinière, *Épargne sans Frontière*, no 13, 1988.
- LELART, M., Les tontines et le financement de l'entreprise informelle, note de recherche no 91-18 AUPELF-EUREF, 1991.
- MALINOWSKI, B., *Les argonautes du Pacifique occidental*, Gallimard, 1983.
- MAUSS, M., *Essai sur le don, forme archaïque de l'échange*, PUF, 1950.
- Mc KINNON, Financial repression, liberalization and the Ldc's, *The world Economic Order*, éd. Grassman & Lindberg New York, 1981.
- Mc KINNON, R., Money and capital in economic development countries, *The Brookings institution* (éd) Washington, 1973.
- MEYER, R.L., La viabilité des institutions financières et du système dans son ensemble, *Rapport quatrième consultation technique sur le programme de développement du crédit agricole*, Rome, 1988.
- MOLHO, L., Interest rates, saving and investment in developing countries; a re-examination of the Mc KINNON hypothesis, *IMF Staff Paper*, vol. 20, no 2, 1986.
- POLANYI, K., *La grande transformation*, Ed. Gallimard, traduction française, 1983.
- POLANYI, K., *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris Larousse, 1975.
- PONSON, B., SCHAAN, J. - L., *L'esprit d'entreprise, aspects managériaux dans le monde francophone*, AUPELF-UREF et J. Libbey, Paris, 1993.
- POULIN, P., *Histoire du mouvement Desjardins (1900-1920)*, 1990.
- Réseau des caisses populaires du Burkina Faso, rapport annuel*, 1991.
- RIETSCH, C., Une tontine à double niveau d'enchères, note de recherche no 90-5, AUPELF-UREF, 1990.
- SERVET, J. M. *Pratiques informelles d'épargne dans les pays en développement*, *Cahier Monnaie et Financement*, no 19, Université Lyon 2, 1990.
- SHAW, E. S., *Financial deepening in economic development*, Oxford University Press, New York, 1973.
- SOEDJEDE, D. A., *L'épargne et le crédit informels au Togo : la tontine commerciale*, note de recherche no 90-9 AUPELF-UREF, 1990.
- SOEDJEDE, D. A., *L'épargne et le crédit informels au Togo : la tontine financière sans enchères*, note de recherche #90-10 AUPELF-UREF, 1990.
- WOLFF, H. W., *People's Banks : A record of social and economic success*, P.S. King and co, Londres, 1983.
- WONOU, C., *La bancarisation des tontines : une alternative à la mobilisation de l'épargne et au financement du secteur informel en Afrique*, Étude, Université Senghor (Égypte) pour la «World Bank Scholarship Program 92-93», Washington, 1993.
- WONOU, C., *Tentative d'intégration des tontines aux mécanismes de mobilisation de l'épargne au Bénin: Projet «CONVERGENCE 2000»*, Étude, Centre Panafricain de Prospective Sociale, Porto-novo, Bénin, 1990.