

## 4ème article

# Les logiques socioéconomiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud Kivu

---

En révision pour *Conjonctures congolaises 2016*

Maïté le Polain  
Marthe Nyssens

### Résumé

L'objectif de cet article est d'analyser les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires à l'Est de la République Démocratique du Congo (RDC) afin de mettre en évidence leurs principes socio-économiques sous-jacents. Les résultats sont issus d'une enquête de terrain exploratoire, réalisée en juin 2011 au Sud Kivu, complétés par les données de deux enquêtes de terrain ultérieures réalisées en 2013 et 2014. L'enquête exploratoire de 2011 inclut des 69 entretiens individuels semi-directifs et 12 entretiens collectifs. La première partie de l'article décrit la variété des stratégies mobilisées par les acteurs populaires en réponse à un choc économique. La seconde partie analyse des logiques socio-économiques qui sous-tendent ces diverses stratégies en s'appuyant sur les principes d'intégration économique de Karl Polanyi (Polanyi 2008; Polanyi 2009). Les résultats mettent en lumière la pluralité des logiques socio-économiques et la prédominance des principes de réciprocité et d'administration domestique. Ces résultats invitent à repenser les stratégies publiques et de développement qui cherchent à améliorer la protection économique des populations les plus vulnérables en tenant compte de l'importance de ces logiques socioéconomiques dans les stratégies actuelles.

**Mots clés :** RDC, stratégies de protection, Polanyi, réciprocité.

# Les logiques socioéconomiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud Kivu

---

## 1. Introduction : repenser les mécanismes de protection à partir des stratégies mobilisées par les acteurs populaires

L'économie en RDC se caractérise par une prédominance du secteur informel. Selon les dernières enquêtes nationales 1-2-3 réalisées par l'Institut National de la Statistique (INS) en 2012, 88,6% des Congolais tireraient leurs revenus d'activités exercées dans ce secteur, contre seulement 11,4% du secteur public, parastatal ou privé (INS, 2014). Les échecs de la « zaïrianisation » de l'économie sous Mobutu dans les années 1970, la contraction des dépenses publiques imposées par les programmes d'ajustements structurels (PAS) dans les années 1980, et les années de guerres (1996-1997 et 1998-2002) ont tour à tour causé une réduction drastique de l'emploi formel et une explosion de l'informalité de l'économie (De Herdt and Marysse 1996; MacGaffey 1991). Si l'informalité de l'économie a des racines profondes en RDC, ses formes se sont complexifiées au cours de cette période. La vulnérabilité des acteurs populaires liée à l'informalité, est exacerbée par l'absence de mécanismes publics de protection sociale, tels qu'une assurance chômage ou une couverture maladie universelle (Weijs, Hilhorst, et Ferf 2012). En cas de difficulté, les acteurs populaires sont livrés à eux-mêmes, soumis à la loi de la « débrouille » (Ayimpam 2014; Trefon 2004).

Pour lutter contre la vulnérabilité des ménages et pallier au déficit de protection étatique, les ONGs et bailleurs de fonds internationaux soutiennent techniquement et/ ou financièrement d'autres sources de protection, comme le développement de la microfinance qui ambitionne d'offrir des services d'épargne et de crédit à des populations pauvres pour lutter contre la pauvreté (Yunus et Jolis 2003). Ou encore, le développement de mutuelles de santé, qui cherchent à améliorer l'accès à des soins de santé de qualité (Fonteneau 2004). Cependant ces formes institutionnelles ne rencontrent pas le succès escompté. En 2014, seuls 5% de la population adulte congolaise aurait eu recours à des institutions de microfinance (IMF) ou coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC)<sup>158</sup> (FinMark Trust 2015). L'étude pointe le manque de confiance comme principal obstacle à l'utilisation des services offerts. Le caractère mutualiste du modèle COOPEC, largement dominant en RDC puisque les COOPEC représentent 88% de l'ensemble des institutions de microfinance (Masangu Mulongo 2012), est en principe, garant d'un contrôle démocratique et d'une finalité non lucrative (Jacquier 1999; Périlleux 2009). Mais les faillites récurrentes – les plus récentes étant celle de COOPEC IMARA en 2014, COOPEC MECRECO en 2016 – écorrent périodiquement la confiance de la population à leur égard. Quant aux mutuelles de santé en RDC, l'étude de Soglohoun (2012) constate un déficit démocratique et l'absence d'implication des

communautés locales. Or plusieurs auteurs signalent que parmi les déterminants d'une faible adhésion aux mutuelles de santé, on retrouve le manque de confiance dans la gestion de la structure (Defourny and Failon 2011; De Allegri et al. 2006; Basaza et al. 2008).

La méfiance de la population à l'égard de ces formes institutionnelles pousse un nombre croissant d'acteurs du développement à s'interroger et explorer de nouvelles voies de protection socioéconomique, qui seraient mieux adaptées aux besoins des populations ciblées. L'engouement récent pour les modèles de groupes d'épargne (« *savings groups* »), qui visent la mise en place des services d'épargne, de crédit et d'assurance de base, selon un modèle communautaire, décentralisé et autogéré est emblématique de cette nouvelle quête (Allen and Panetta 2010).

En marge de ces mécanismes de protection formels<sup>159</sup>, les acteurs populaires ont aussi recours à des stratégies informelles pour se protéger d'un choc et sécuriser leur existence. Au cours des dernières années, les chercheurs ont démontré l'extrême complexité des stratégies de protection informelles (voir par exemple, Besley 1995; Morduch 1999; Fafchamps 1992; Fafchamps 1999; Dercon 2004; Dercon et Krishnan 2000; Collins et al. 2009; Udry 1994). Alderman et Paxson (1992) proposent de distinguer les stratégies de gestion de risques (*risk management strategies*) et les stratégies de mitigation des chocs (*risk coping strategies*). Les stratégies de gestion du risque impliquent entre autres la diversification des sources de revenus tandis que les stratégies de mitigation englobent, entre autres, le recours à l'endettement. D'autres auteurs distinguent les stratégies individuelles d'une part, comme par exemple les pratiques d'auto-assurance via la constitution de petites épargnes de précaution (Deaton 1992 ; Dercon 2002) et les stratégies collectives d'autre part, fondées sur la mise en commun des ressources et/ou le partage de risques. Parce qu'une seule stratégie suffit rarement, Cohen et Sebstad (2005) insistent sur les combinaisons de plusieurs stratégies.

Cet article présente les résultats d'une enquête exploratoire réalisée en juin 2011 au Sud Kivu, complétée par deux enquêtes de terrain ultérieures réalisées en 2013 et 2014. L'étude exploratoire ambitionnait de décrire la variété des stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires au Sud-Kivu et d'analyser leurs logiques socio-économiques sous-jacentes. En cela, il cherche à contribuer à une meilleure compréhension des logiques socioéconomiques à l'œuvre dans les stratégies de protection privilégiées par les acteurs populaires. En mobilisant une grille de lecture polanyienne, ce travail se situe dans le prolongement des recherches qui mobilisent ce cadre d'analyse pour sortir de l'ombre des pratiques socioéconomiques plurielles dans divers contextes contemporains (Hillenkamp 2013; Lemaître et Helmsing 2012; Laville 2003; Hillenkamp, Lapeyre, et Lemaître 2013; Meyer 2015; Degavre et Lemaître 2008; Degavre et Nyssens 2008; Sabourin 2012; Hann and Hart 2009).

---

<sup>159</sup> Les qualificatifs de formels et informels sont utilisés pour distinguer les stratégies de protection fondées sur des institutions juridiquement reconnues et celles fondées sur des acteurs non reconnus juridiquement.

## 2. Polanyi et les quatre principes d'intégration socio-économiques

Pour analyser les principes socio-économiques des stratégies de protection privilégiées par les acteurs populaires au Sud Kivu, nous mobilisons le cadre d'analyse proposé par Karl Polanyi (Polanyi, 2008; Polanyi, 2009). Cet auteur invite à dépasser une vision formelle de l'économie, qui cantonne cette discipline à l'étude du « comportement humain en tant que relation entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs rationnel entre fins et moyens » (Robbins, 1932, p.16, cité par Maucourant et Plociniczak 2011). S'appuyant sur les travaux historiques et anthropologiques (entre autres, Malinowski et Devyver 2002; Thurnwald, 1937), Polanyi sort de l'ombre de logiques socio-économiques particulières, qui ne peuvent se réduire à une logique purement marchande. Pour les englober, il adopte une définition substantive de l'économie qui inclut l'ensemble des activités dérivées « de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et ses semblables pour assurer sa survie » (Polanyi, 2008, p.53). Polanyi distingue, aux côtés du marché, trois autres principes d'intégration économique, que sont la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique (Polanyi, 2009). Ces principes d'intégration économique donnent « unité et stabilité » au processus économique via des modes particuliers d'organisation de la production, de la distribution et de la consommation de richesse (Polanyi 2008).

Ainsi, le principe de *marché* suppose l'échange de biens et services suivant les lois de l'offre et la demande, où les prix d'échange résultent de la concurrence. L'échange réunit le temps de la transaction deux individus anonymes, supposés égaux, et motivés par la maximisation de leur intérêt personnel. A l'origine, Polanyi distingue deux formes traditionnelles de marché, le commerce de longue distance d'une part et les marchés internes et locaux d'autre part. Servet (2009) suggère lui de distinguer, au sein du marché, la logique des « places de marché » où prévaut l'anonymat qui neutralise les identités sociales des parties prenantes ; et la logique de « liens clientélistes » dans laquelle le vendeur adapte son offre en tenant compte de sa relation à l'acheteur, en vue de sa fidélisation. Ces deux logiques peuvent coexister même si l'une domine le plus souvent l'autre. Cette différence opérée par Polanyi et Servet n'est pas sans rappeler la distinction faite par Braudel (1985) entre marchés capitalistes d'une part et les marchés locaux d'autre part. Selon cet auteur, les marchés locaux appartiennent à la sphère économique quotidienne où opèrent les « acteurs du bas », soient les paysans, artisans et petits commerçants et constituent le ciment de la société.

Le principe de *redistribution* implique que les activités de production, redistribution et consommation sont organisées par une autorité centrale (e.g. état, chef de tribu). Entre l'autorité centrale et les agents qui y sont soumis s'établit une relation qui s'inscrit dans la durée. Car l'autorité centrale qui reçoit, emmagasine et distribue accroît son prestige et son pouvoir politique. Le principe de redistribution implique généralement une subordination de la production et la distribution de la richesse à des objectifs collectifs et politiques puisque que le centre est souvent défini par le régime politique en vigueur. Si Polanyi met en évidence ce principe à travers la figure du chef dans des sociétés traditionnelles, la redistribution a le plus souvent été associée, par la suite, à la figure de l'Etat-Providence, et donc limitée à la redistribution publique.

Le principe de *réciprocité* suppose la circulation de biens et services entre des groupes ou personnes en situation d'interdépendance volontaire et complémentaire. Le modèle institutionnel de symétrie constitue le socle du principe de réciprocité. Le principe de réciprocité donne lieu à des échanges, qui tout en s'apparentant à des dons, appellent à des contre-dons « socialement acceptables », régulés par des normes sociales plutôt que l'équivalence parfaite (Polanyi 2008). La réciprocité ne prend sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes. Polanyi suggère deux espaces privilégiés de réciprocité : « La parenté, le voisinage ou le totem appartiennent aux groupements les plus permanents et les plus larges ; dans leur cadre, des associations volontaires ou semi-volontaires à caractère militaire, professionnel, religieux ou social, créent des situations dans lesquelles – au moins provisoirement ou vis-à-vis d'une localité ou d'une situation type donnée – se forment des groupements symétriques dont les membres pratiquent une certaine forme de mutualisme » (Polanyi et al., [1957] 1975 : 247, cité par Servet 2007)).

Enfin, le principe d'*administration domestique* est une forme particulière de la redistribution qui s'exerce au sein de la cellule de base qu'est le foyer. Si Polanyi (2009) fonde à l'origine ce principe sur la forme autarcique, des auteurs plus récents invitent à élargir ce principe à une logique de production, de distribution et de consommation visant à satisfaire les besoins de subsistance de l'unité domestique, qu'elle soit autarcique ou non (voir par exemple, Gregory 2009 ; Hillenkamp 2013).

Polanyi insiste sur un point : « les formes d'intégration ne représentent pas des "stades" de développement. Aucune succession dans le temps ne doit être sous-entendue. Plusieurs formes secondaires peuvent être présentes en même temps que la forme dominante (...) » (Polanyi, [1957], 1975: 256, cité par Servet 2007). Il adopte en cela une posture non-évolutionniste. Les principes d'intégration économique doivent donc être davantage appréhendés comme des idéaux-types au sens wébérien (Weber, 1965), soit des constructions abstraites qui permettent aux chercheurs de positionner des pratiques économiques l'une par rapport à l'autre.

Polanyi suggère d'emblée que certains principes peuvent prendre appui sur d'autres. « En tant que forme d'intégration, la réciprocité gagne beaucoup en efficacité du fait qu'elle peut utiliser la redistribution ainsi que l'échange comme méthodes subordonnées. On peut parvenir à la réciprocité en partageant le poids du travail selon des règles précises de redistribution, par exemple lors de l'accomplissement des tâches « à tour de rôle ». De même, la réciprocité s'obtient parfois par l'échange selon des équivalences fixées afin d'avantager le partenaire qui vient à manquer d'une espèce de produits indispensables – institution fondamentale dans les anciennes sociétés d'Orient. En fait, dans les économies non marchandes, ces deux formes d'intégration – réciprocité et redistribution – se pratiquent généralement ensemble. » (Polanyi et al., [1957], 1975, p. 247). Cette précision nous invite à repérer non seulement les enchevêtrements de logiques au sein d'une même pratique, mais aussi les formes de complémentarité et de tension.

**Tableau 1 : Les quatre principes polanyiens d'intégration économiques**

|                                           | <b>Marché</b>                                             | <b>Redistribution</b>                 | <b>Réciprocité</b>          | <b>Administration domestique</b>                                        |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>Figure d'interdépendance</b>           | Interdépendance automatique via une concurrence mécanique | Centralité instituée                  | Complémentarité instituée   | Divers types possibles (e.g. complémentarité ou hiérarchies instituées) |
| <b>Type de structure institutionnelle</b> | Système de marchés (à prix fluctuants)                    | Verticale (et hiérarchique)           | Horizontale (et symétrique) | Groupe domestique (parfois autarcique)                                  |
| <b>Logique d'action</b>                   | Maximisation de ses intérêts personnels                   | Obligation dans un système centralisé | Obligation entre pairs      | Production pour son propre usage et partage                             |

**Source:** Adapté de Hillenkamp, Lapeyre et Lemaître (2013).

### 3. Contexte de l'étude et méthodologie de la recherche

Situé à l'Est de la très vaste RDC, le Sud Kivu porte encore les stigmates des années de guerres (1996-1997 ; 1998-2002) et d'instabilité qui ont durement frappé cette province voisine du Rwanda et du Burundi. Nombreux parmi les habitants ont été contraints à de fréquents déplacements pour échapper à l'insécurité. Ceux qui ont trouvé durablement refuge dans les villes de Bukavu et d'Uvira ont conduit à l'explosion démographique urbaine observée à partir du milieu des années 1990 (Nyenyezi Bisoka et Ansoms, 2015). Si la paix est revenue, des poches d'insécurité subsistent dans les campagnes, qui sont encore le théâtre d'incivilités commises par des groupes rebelles ou des militaires en déroute. Début 2015, l'agence onusienne de coordination des affaires humanitaires (OCHA) pour le Sud Kivu estime que le nombre de déplacés à l'intérieur de la province s'élève à plus de 600 000, soit environ 10% de la population (OCHA 2015).

La vaste majorité des quelques 5 millions d'habitants que compte la province survivent grâce à des activités dans le secteur informel. En milieu rural, il s'agit principalement d'activités informelles dans le secteur de l'agriculture et de l'élevage, même si de nombreux ménages tentent de diversifier leurs activités en entreprenant de petits commerces (e.g. revente au détail de biens achetés en ville) ou d'exploitation artisanale de minerais (e.g. coltan, or, cassitérite selon les opportunités). En milieu urbain, l'emploi formel est non seulement limité mais également précaire.

Les résultats présentés sont principalement issus d'une enquête de terrain exploratoire, réalisée en juin 2011 au Sud Kivu. Cette enquête visait à saisir les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires et les logiques socio-économiques sous-jacentes. Pour répertorier la variété des stratégies, l'enquête fut réalisée en milieu urbain (Bukavu, Uvira-Kalundu), péri-urbain (Bagira, Kiliba) et rural

(Kalehe, Miti). Ces zones d'enquête furent sélectionnées sur des critères pragmatiques de sécurité et d'accessibilité. Au total, 69 entretiens individuels et semi-directifs (avec quasi équivalence d'hommes et de femmes) ont été réalisés avec la collaboration d'un chercheur local<sup>160</sup>. Le guide d'entretien comprenait des questions sur les risques et les chocs, sources de vulnérabilité ainsi que les stratégies de protection mobilisées pour y faire face. Par des raisons pragmatiques, la sélection des personnes fut opérée de manière non probabiliste, par « boule de neige » (snowball sampling) car notre premier objectif n'était pas de quantifier, mais simplement de répertorier la diversité des stratégies de protection. L'entretien comportait également des questions ouvertes visant à saisir les logiques socioéconomiques à l'œuvre dans les stratégies. Nous avons également réalisé 12 entretiens collectifs (2 dans chaque zone d'enquête) qui visaient à susciter une discussion ouverte sur les perceptions et les croyances relatives aux risques et aux stratégies de protection. Les résultats de cette première enquête exploratoire furent l'objet d'une première publication (le Polain et Nyssens, 2013) que le présent article revisite à la lumière de données recueillies ultérieurement en 2013 et 2014. Deux enquêtes de terrain ont été réalisées en octobre-décembre 2013 et juillet-octobre 2014 en milieu urbain (Bukavu), péri-urbain (Bagira) et rural (Miti) dans le cadre de notre thèse de doctorat – portant sur l'étude des processus d'appropriation des groupes d'épargne – et nous ont permis de compléter nos premiers résultats et analyses relatives aux logiques socio-économiques des stratégies de protection.

#### **4. Origines des risques et chocs sources de vulnérabilité**

Avant de décrire les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires, citons brièvement la nature des risques et des chocs à l'origine de tensions financières pour les personnes interrogées<sup>161</sup>.

Il y a tout d'abord des événements communs à de nombreuses sociétés. Les ménages interrogés citent l'arrivée d'un nouvel enfant ou la célébration d'un mariage, qui occasionnent des dépenses prévisibles mais néanmoins importantes. L'accouchement engendre des dépenses importantes, surtout lorsqu'il nécessite une césarienne. Les dépenses liées à la célébration d'un mariage sont proportionnelles au nombre d'invités qui se joignent aux festivités. Or ce nombre est souvent important au Sud Kivu, même au sein des ménages dépourvus de moyens financiers. Aux dépenses liées aux festivités, s'ajoute la remise traditionnelle de la dot qui alourdit le fardeau financier du futur marié (et de sa famille). Le décès d'un membre du ménage est un événement généralement non prévisible qui implique également des dépenses liées à l'organisation des funérailles. Il ne s'agit pas seulement d'acheter un cercueil (20-30 USD) mais surtout d'accueillir et de nourrir les proches qui viendront rendre un dernier hommage au défunt.

Ensuite, les aléas naturels liés au climat ou à des maladies qui affectent des cultures vivrières essentielles. Dans la ville de Bukavu construite à flancs de collines, les ménages interrogés citent les

---

<sup>160</sup> Guillaume Bidubula, chercheur à l'Université Catholique de Bukavu (UCB).

<sup>161</sup> Cohen and Sebstad (2005) et Collins et al. (2009) distinguent les chocs liés à des urgences (« emergencies ») et ceux liés au cycle de la vie (« life-cycle events »). Nous distinguerons plutôt dans notre analyse les risques et les chocs qui ont toujours existé et ceux liés à l'évolution récente du contexte du Sud Kivu

dégâts causés durant la saison des pluies. Les déluges qui rythment cette saison occasionnent de nombreux éboulements de terrain, qui endommagent fréquemment les habitations. En milieu rural, les répondants citent également les maladies qui s'attaquent aux cultures vivrières, par exemple le flétrissement bactérien du bananier ou la mosaïque du manioc, et à l'origine d'une baisse de la production et de pertes de revenus.

Il y a aussi les pressions financières liées à la contraction des dépenses publiques dans les secteurs de la santé et de l'éducation. L'absence de ressources publiques à disposition des structures sanitaires impliquent que la quasi entièreté des soins de santé au Sud Kivu sont à la charge des patients (sauf dans les structures médicales appuyées financièrement par des ONGs internationales qui appliquent la gratuité de soins). L'hospitalisation d'un membre de la famille, souvent inattendue et inévitable, est évoquée par plusieurs répondants comme le risque d'un gouffre financier. Une personne interrogée raconte la rétention de son mari pourtant guéri, à l'hôpital d'Uvira en raison d'une facture impayée<sup>162</sup>. Dans le secteur de l'éducation, la faiblesse des dépenses publiques signifie que la majeure partie des salaires des enseignants provient de « primes » scolaires que versent les parents d'élèves. Ces primes scolaires s'élèvent à 5-15 USD par enfant et par trimestre dans l'enseignement primaire et 30-60 USD par enfant et par trimestre dans l'enseignement secondaire. Pour décourager les parents mauvais payeurs, les enseignants n'hésitent pas à renvoyer chez eux leurs enfants<sup>163</sup>. Pour les parents de plusieurs enfants en âge d'école interrogés durant l'enquête, les primes scolaires, bien que prévisibles, représentent un lourd fardeau financier souvent cités au cours des entretiens.

Enfin, il y a les chocs causés par l'insécurité qui prévaut dans cette région. En milieu rural, les ménages interrogés à Miti, aux abords du Parc de Kahuzi Biega<sup>164</sup> ou à Kalehe évoquent les risques de vols, de pillages occasionnés par des groupes armés qui sèment çà et là troubles et terreur. Plusieurs personnes interrogées aux abords de Miti racontent qu'elles ont été contraintes d'abandonner maison, champs et petit bétail pour échapper temporairement à l'insécurité ambiante<sup>165</sup>. S'ils trouvent refuge ailleurs, ces ménages sont par la même occasion privés de leurs moyens de production, et donc de potentiels revenus. A cela s'ajoute un climat économique instable. Les ménages interrogés rapportent la volatilité des prix des matières premières exploitées de façon artisanale (e.g. coltan, cassitérite, or). Quant aux personnes interrogées et actives dans le commerce, elles citent la volatilité des coûts de transport et les multiples « tracasseries » causées par les agents de l'Etat. Même des activités d'achat et de revente, en apparence faiblement risquées, sont soumises au Sud Kivu à une part importante d'incertitude qui occasionne des rendements aléatoires.

En conclusion, si les tensions financières occasionnées par une naissance, un mariage, ou même des aléas naturels liés au climat ou à des maladies de cultures ont toujours existé, les sources de pressions

---

<sup>162</sup> Entretien avec une femme à Uvira, juin 2011.

<sup>163</sup> Observations réalisées à l'école de Kadutu, novembre 2013.

<sup>164</sup> Le Parc national Kahuzi-Biega situé au Nord-Ouest de Bukavu est devenu un lieu de refuge pour certains groupes armés.

<sup>165</sup> Entretiens réalisés auprès de plusieurs ménages à Miti, septembre 2014.

financières se sont démultipliées ces dernières années. La faiblesse des dépenses publiques implique que les frais de scolarité et soins de santé sont désormais à la charge des ménages ; tandis que le climat sécuritaire encore fragile au Sud Kivu a d'importantes répercussions sur les activités économiques des ménages.

## 5. Stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires

Pour faire face à une perte de revenus ou des dépenses importantes ou imprévues, les personnes rencontrées au cours de notre enquête ont recours à plusieurs stratégies. Pour les présenter, nous distinguons (I) les stratégies individuelles (formelles et informelles), (II) les stratégies collectives informelles et (III) stratégies collectives formelles. Ce choix est opéré pour des raisons de facilité par rapport aux suite de l'analyse, sur les logiques socioéconomiques qui sous-tendent ces stratégies de protection. Précisons encore que par stratégies formelles, nous entendons simplement préciser qu'il s'agit de stratégies s'appuyant sur des acteurs ou des institutions qui disposent d'un statut juridique.

Les résultats de notre enquête nous ont permis d'identifier trois stratégies individuelles (ou du ménage) répandues : (1) la constitution d'une épargne de précaution, (2) la diversification des activités génératrices de revenus et (3) le recours à des petits prêteurs informels. Une stratégie commune à de nombreux répondants consiste à **épargner**, constituer des réserves lorsque les affaires tournent et qui pourront ensuite être liquidées en cas de besoin financier urgent. Mais la constitution d'une épargne de précaution ne se réalise pas sans peine. Lorsqu'elle est gardée à la maison, il faut résister à la tentation de l'utiliser à d'autres fins plus immédiates<sup>166</sup> comme l'illustre cet extrait « parce que quand je gardais l'argent à la maison, je m'apercevais après un temps que je l'avais bouffé sans m'en rendre compte<sup>167</sup> ». A cela s'ajoute la difficulté de résister aux sollicitations des proches qui viennent quémander des aides, « quand on travaille, on est confronté à beaucoup de dépenses, (...) au niveau familial, les problèmes ne manquent pas <sup>168</sup> ». Pour échapper à ces pressions ; les personnes interrogées adoptent deux stratégies d'épargne individuelles (nous évoquerons plus tard les tontines, stratégie d'épargne collective). En milieu urbain, quelques personnes interrogées recourent aux services des collecteurs d'épargne. Ces collecteurs visitent quotidiennement leurs clients, sur leur lieu de travail ou à domicile, afin de collecter le montant d'épargne fixe que leurs clients s'engagent à épargner (variant généralement entre 0,2 et 2 USD). En échange de l'épargne reçue, le collecteur compose la carte du client, composée de 30 cases équivalant au nombre de jour dans le mois. Le client est en droit de récupérer son épargne auprès du collecteur à tout moment, mais ce dernier ponctionnera, peu importe le montant total de l'épargne, des frais équivalant à un jour d'épargne. Pour minimiser le rendement négatif sur leur épargne, les clients sont incités à se conformer à leur projet d'épargne.

---

<sup>166</sup> Ce phénomène de décalage entre intention et réalisation d'épargne est démontré par les auteurs qui mettent en évidence l'existence de préférences temporelles (hyperboliques) tournées vers le présent (Gugerty 2007; Umuhire 2013).

<sup>167</sup> Entretien avec une femme, Bukavu, octobre 2013.

<sup>168</sup> Entretien avec un homme, Bukavu, novembre 2013.

Certaines personnes interrogées protègent leur épargne en transformant leur surplus monétaire en biens productifs, via l'achat d'animaux (une poule généralement entre 3 et 10 USD, un chèvre entre 30 et 50 USD ou dans le meilleur des cas une vache achetée entre 400 et 600 USD) voire l'acquisition d'un terrain. Bien que transformés, ces biens sont considérés comme de l'épargne, comme en témoigne les deux extraits suivants « avoir une chèvre chez soi, c'est comme avoir de l'argent dans sa poche<sup>169</sup> » ; « chez nous les Bashi, l'élevage ce n'est pas un métier, c'est une épargne ». Les hommes interrogés affectionnent aussi l'achat de tôles ou de briques qu'ils destinent à la construction ou l'extension d'une habitation future, mais qu'ils peuvent toutefois revendre en cas d'urgence. Si cette stratégie de transformation du surplus monétaire en biens productifs domine chez les ménages interrogés en milieu rural, elle est également pratiquée par des personnes rencontrées en milieu urbain<sup>170</sup>, pourtant proches des institutions de microfinance et des collecteurs d'épargne pour sécuriser une épargne monétaire. Ces répondants urbains expliquent leur choix de transformer une partie de leur épargne monétaire dans l'achat de bétail ou de terrains dans leur village d'origine afin que ces placements contribuent aux besoins de familiers qui résideraient dans le village d'origine. Les familiers consomment les produits dérivés de l'épargne, e.g. lait ou œufs, pour satisfaire leurs besoins de consommation.

La **diversification des activités génératrices de revenus** est une stratégie de réduction des risques répandue parmi les personnes interrogées. Aucune personne rencontrée ne dépend d'une seule source de revenu. Les ménages cherchent à réduire autant que possible la variabilité de leurs revenus en multipliant les activités génératrices de revenus. Il peut s'agir d'activités de production artisanales entreprises à domicile (e.g. fabrication de beignets de farine de manioc, chips de bananes ou savons traditionnels à base d'huile de palme), des activités d'achat et revente au détail de biens de consommation (haricots, farine, charbon de bois pour la cuisson, vêtements de seconde main). La revente au détail est réalisée depuis la maison (devant la porte ou à partir de la fenêtre si l'habitation donne sur une ruelle fréquentée) ou de manière ambulante. Soulignons que tous les membres du ménage sont mis à contribution pour le bon fonctionnement de cette stratégie de diversification. La main d'œuvre disponible du foyer contribue à la fabrication artisanale de produits ou est chargée d'assurer la revente à la maison<sup>171</sup>.

Dans cette région caractérisée par la prédominance des acteurs de l'aide, la participation recherchée à divers projets de développement relève en partie d'une stratégie de diversification de revenus. Cette stratégie n'a pas été explicitée par les personnes interrogées mais plutôt observée au cours des enquêtes de terrain de 2013 et 2014. Certains individus multiplient les appartenances à des groupements (e.g. groupements de patients, associations de femmes vulnérables, coopératives de producteurs ou mutuelles) appuyés financièrement ou matériellement par des ONGs. Le complément de revenus susceptibles d'être engrangés par ces engagements communautaires – via le paiement de

---

<sup>169</sup> Entretien avec un homme, Uvira, juin 2011.

<sup>170</sup> Données récoltées au cours d'entretiens à Uvira, juin 2011

<sup>171</sup> Observations réalisées lors de la fabrication artisanale de chips de bananes et de beignets de manioc dans deux ménages à Bukavu.

*per diem*, rémunération ou primes – représentent chez certaines personnes rencontrées, une source complémentaire de revenu non négligeable<sup>172</sup>.

Certaines personnes interrogées évoquent la possibilité de s'adresser en cas d'urgence à des **prêteurs informels**. En ville, ils s'adressent aux cambistes qu'on retrouve en ville à tous les coins de rue. Ailleurs, il peut s'agir d'un individu de la communauté reconnu comme « Banque Lambert ». Ce nom, à l'origine celui d'une banque belge de l'époque coloniale, désigne aujourd'hui dans le langage familier tout prêteur qui octroie des crédits sans délai mais à des taux exorbitants. Il s'agit d'une forme de crédit pont, pris pour affronter un manque temporaire de liquidités, dont la durée peut être aussi courte qu'une journée et dépasse rarement un mois. Notons que ces prêteurs locaux offrent leurs services dans un rayon géographique spécifique, ce qui leur assure une connaissance des clients. Pour récupérer leur argent auprès d'un débiteur récalcitrant, certains n'hésitent pas à s'associer à des militaires pour exercer des pressions. En raison du coût et du stress occasionné par cette forme de prêts, il s'agit d'une stratégie de dernier recours.

Aux côtés de ces stratégies individuelles, les personnes interrogées évoquent également des stratégies collectives mises en œuvre informellement au niveau de la communauté. Parmi celles-ci, nous avons repéré dans les entretiens : (1) la solidarité communautaire ; (2) les tontines ; (3) les mutuelles familiales ; et enfin (4) les groupes d'épargne (*savings groups*) promus et encadrés par des acteurs du développement.

Les réseaux de **solidarité communautaire**, qui se fondent sur les liens familiaux, de quartier, d'église jouent un rôle primordial dans les stratégies de protection des acteurs populaires. Cette assistance mutuelle, que certains répondants dénomment d'eux-mêmes « solidarité africaine », signifie que les membres appartenant à une même communauté adressent leur sympathie à l'égard d'un des leurs, affecté par un événement particulier. Le soutien est non seulement affectif mais aussi matériel et/ou financier. Soulignons que le terme de « solidarité » ne présuppose pas qu'il s'agit de pratiques motivées par de l'altruisme (ni même un calcul intéressé ou autre considération morale). Car les normes qui commandent à ce genre de pratiques semblent tellement évidentes aux yeux des personnes interrogées, si ancrées socialement qu'elles laissent peu de place à une réelle liberté individuelle. Les codes de l'assistance mutuelle au sein d'une communauté sont généralement connus et partagés par ses membres. Les répondants disent savoir plus ou moins ce que tel ou tel réseau attend d'eux comme contribution en fonction du type d'évènement. Cela transparaît dans l'explication d'un répondant qui nous précise les choses : « pour le mariage d'un frère ou d'une sœur, je me dois d'apporter une chèvre et un casier de bières <sup>173</sup> ».

---

<sup>172</sup> L'importance des ressources du secteur de l'aide au Sud Kivu conduit à l'adoption de comportements stratégiques de la part de certains acteurs populaires qui cherchent volontairement à se positionner comme « bénéficiaires » potentiels (le Polain 2015).

<sup>173</sup> Entretien avec un homme, salarié au sein d'une ONG, Bukavu, juin 2011.

La solidarité communautaire explique que les convives d'un mariage n'arrivent généralement pas les mains vides. La remise des cadeaux est organisée publiquement au cours du mariage, devant tous les invités présents. Les invités remettent tour à tour leur cadeau. Le don d'une corde symbolise la contribution d'une chèvre ou d'une vache dont la valeur monétaire équivalente est remise dans une enveloppe. Pourtant une femme interrogée reconnaît que si elle a bien reçu une corde de vache, l'équivalent monétaire était ensuite bien inférieur à la somme attendue comme en témoigne sa remarque teintée de regrets : « une corde de vache qui ne valait même pas deux chèvres ! <sup>174</sup> ». Cette remarque pointe en quelque sorte l'affaiblissement des pratiques de solidarité communautaire. Car en dépit des normes sociales véhiculées, ces pratiques d'assistance mutuelle dépendent in fine davantage de la capacité financière que de la volonté des membres à honorer leurs obligations sociales. Et malgré la publicité des mécanismes, les stratégies d'évitement restent toujours possibles.

En cas de difficulté, les répondants se tournent aussi vers leur réseau (famille et amis) pour quémander une aide ou un crédit. Le prêteur peut agir par devoir moral comme en témoigne cette femme : « avant, j'avais recours à mon grand frère. Il me prêtait parfois 150\$ mais je peux dire que c'était presque un don parce qu'après avoir remboursé 50\$ il me disait d'arrêter. Il me prêtait *parce qu'il savait que suis déjà veuve*. Maintenant il s'est fait voler, c'est difficile pour lui d'encore me prêter<sup>175</sup> ». Le prêteur peut aussi être motivé par la perspective d'un geste réciproque<sup>176</sup>. Les relations interpersonnelles dans lesquelles s'encastrent ces prêts commandent de ne pas appliquer d'intérêt « je prête mon argent mais je n'ai jamais demandé un intérêt (...) comment je peux demander un intérêt ? Si l'autre commençait aussi me demander des intérêts ? Dans notre famille on s'aide, on s'entraide entre nous<sup>177</sup> ». Une forme d'intérêt, plus proche d'un partage des bénéfices, est appliqué lorsque le crédit est fructifié comme en témoigne l'extrait suivant « j'ai emprunté 80 USD à un ami, pour lancer mon élevage de poules. L'ami qui m'a prêté cet argent me connaissait, je pouvais lui confier mes problèmes. Après un certain temps, lorsque j'ai obtenu un petit bénéfice, je l'ai remboursé avec un petit quelque chose <sup>178</sup> ». Notons qu'en Swahili, le terme *faida* ne désigne pas seulement l'« intérêt » mais se traduit aussi par « bénéfice », le « profit » ou l'« avantage ». Son étymologie arabe suggère une conception de l'intérêt plus proche de celle du principe de partage de perte et de bénéfices, caractéristique de la finance islamique, que de celle d'une rémunération de l'épargnant, propre à la finance occidentale moderne.

L'épargne, nous venons de le souligner, est une stratégie de protection courante. Les cotisations régulières au sein **tontines** (*likirimba* en Swahili, appelés également « ristourne » par les répondants urbains) sont une forme d'épargne répandue. Ces associations populaires d'épargne et de crédit regroupe plusieurs personnes, souvent unies par des liens de proximité (communautaires,

---

<sup>174</sup> Entretien avec une femme, Bukavu, octobre 2013.

<sup>175</sup> Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

<sup>176</sup> Collins *et al.* (2009) distinguent les prêts *réciroques* et les prêts *obligatoires*. Pour les premiers, le prêteur peut espérer que l'emprunteur lui rende la faveur dans le futur s'il se trouve à son tour confronté à des difficultés financières. Dans le cas des prêts obligatoires, le comportement du prêteur est dicté par l'obligation de prêter lorsqu'une personne proche est dans le besoin

<sup>177</sup> Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

<sup>178</sup> Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

géographiques ou professionnels)<sup>179</sup>. Les membres décident collectivement le montant et la fréquence des cotisations. A chaque rencontre, la cagnotte (soit la somme des cotisations des membres) est remise à l'un des membres du groupe, de sorte qu'à la fin d'un cycle, chaque membre a eu son tour. Les tontines incitent et protègent la constitution d'une épargne, comme en témoigne l'extrait suivant « si je dois me rendre moi-même à la COOPEC, je risque de négliger mon épargne, elle va devenir irrégulière. Avec la tontine, je suis obligé de trouver 10\$ chaque jour ; je suis obligé de fournir des efforts chaque jour<sup>180</sup> ». Au-delà de cette fonction d'épargne, les personnes interrogées lui reconnaissent également une fonction d'assurance<sup>181</sup>. Même dans tontines qui allouent la cagnotte selon un ordre établi à l'avance, les personnes interrogées disent entreprendre des négociations – avec le groupe ou le bénéficiaire concerné – pour permuter l'ordre d'allocation en cas de besoin. La permutation de l'ordre est négociée avec ou sans frais, selon les motifs de l'échange et la relation qui unit les deux individus concernés. Les tontines au sein d'un quartier, d'un marché, d'une église, s'organisent généralement selon les capacités contributives des membres. Par exemple, au sein d'une même église opèrent 4 groupes de tontines dont la contribution varie de 0,5 USD à 5 USD chaque dimanche pour s'adapter aux différences de revenus<sup>182</sup>.

Si les tontines remplissent une fonction d'épargne et dans une moindre mesure d'assurance, les **mutuelles, clubs d'entraide ou caisses sociales** remplissent avant tout une fonction d'assurance. Ces mutuelles regroupent le plus souvent les ressortissants d'une même famille ou même communauté qui décident de se réunir selon une fréquence régulière<sup>183</sup>. Les réunions sont l'occasion de cotisations qui alimentent un fonds de soutien qui permet de venir en aide à un membre de la communauté. Aujourd'hui, les mutuelles ne se fondent plus uniquement sur l'origine territoriale des membres mais également sur des appartenances professionnelles ou des liens d'affinités. Il est intéressant de noter qu'une caisse sociale est parfois incorporée au fonctionnement d'une tontine, via une déduction automatique d'une partie de la cagnotte ou la mise en réserve d'une cagnotte, afin de répondre aux attentes d'assistance mutuelle au sein du groupe.

Certains répondants appartiennent à un ou plusieurs **groupes d'épargne (savings groups)**. Ces groupes d'épargne sont mis en place avec le soutien d'ONGs de développement qui visent à améliorer la protection socioéconomique des personnes vulnérables. Rien qu'au Sud-Kivu, pas moins de 9 organisations d'aide internationales sont impliquées dans la promotion et la création de groupes

---

<sup>179</sup> Les tontines sont des associations d'épargne et de crédit informelles dont l'existence est documentée dans un nombre impressionnant de sociétés (voir par exemple, Geertz 1962; Bouman 1995; Ardener 1964).

<sup>180</sup> Entretien avec un chauffeur de taxi, Bukavu, décembre 2013.

<sup>181</sup> Les auteurs de la littérature limitent généralement la fonction d'assurance aux tontines qui allouent la cagnotte par mise aux enchères (Calomiris et Rajaraman 1998; Klonner 2003; Gugerty 2007). Nos résultats suggèrent que même dans les tontines avec un ordre prédéfini d'allocation de la cagnotte, les relations interpersonnelles autorisent des négociations et permutations en cas d'urgence pour un membre du groupe.

<sup>182</sup> Entretien avec une femme, membre d'une tontine, Bukavu, octobre 2013.

<sup>183</sup> Selon Murhula Safari (2011) l'origine de ces mutuelles au Sud Kivu est ancienne, et remonterait à la période coloniale, lorsque les travailleurs qui avaient quitté leur milieu d'origine pour répondre aux besoins de main d'œuvre des colonisateurs, ont cherché à recréer, dans leur nouveaux espaces de vie, une forme d'entraide en se regroupant par lieux d'origine.

d'épargne fin 2014<sup>184</sup>. En dépit d'appellations diverses<sup>185</sup>, tous les modèles de groupes d'épargne s'organisent autour de deux caisses : (a) une caisse d'épargne et de crédit et (b) une caisse de solidarité. Ces deux caisses sont alimentées par des cotisations régulières des membres dont le montant est fixé collectivement. Ces modèles de groupes d'épargne s'inspirent des pratiques populaires observées au sein des associations d'épargne et de crédit comme les tontines ou les mutuelles, mais visent à en améliorer le fonctionnement (en sélectionnant les pratiques considérées comme les plus efficaces) et en à faciliter la diffusion (via une standardisation des règles). En réalité, ces modèles de groupes d'épargne se situent à la frontière entre formel et informel, puisque ces associations ne bénéficient d'aucun statut juridique mais opèrent selon des règles plus ou moins formalisées, enseignées par les agents de développement qui promeuvent leur adoption.

La caisse d'épargne et de crédit collecte l'épargne des membres qui est ensuite prêtée aux membres. Cette caisse permet donc d'obtenir un crédit en cas de besoin, sans délai ni garantie, même si le montant est limité par les fonds disponibles en caisse. Les membres sollicitent un crédit lors des réunions du groupe (hebdomadaires ou mensuelles, selon la fréquence fixée). Le délai de remboursement varie entre 1 et 4 mois et le coût du crédit entre 5 et 20% de la somme empruntée<sup>186</sup>. A nouveau, il ne s'agit pas exactement d'un taux d'intérêt mais plutôt d'un coût d'emprunt. Le modèle des mutuelles de solidarité (MUSO) réfute explicitement la notion d'intérêt et préfère l'appellation de PAF (acronyme de Participation aux Frais de gestion). Pourtant les frais de gestion réels sont faibles puisqu'ils sont assumés entièrement et bénévolement par les membres du groupe. Or la PAF, convertie en pourcentage du montant représente une charge mensuelle oscillant entre 3 et 10% du crédit, mais permet en revanche de couvrir le risque et faire fructifier le fonds. Malgré ces deux principales limites – frais d'emprunt élevés et montant du crédit limité par l'autofinancement – les participants à ces groupes d'épargne valorisent la rapidité, flexibilité et le degré de négociabilité qu'autorisent ces groupes. Car les relations interpersonnelles qu'entretiennent les membres des groupes impliquent, tout comme pour les prêts interpersonnels évoqués ci-dessus, qu'un retard de remboursement peut être toléré ou négocié avec le reste du groupe<sup>187</sup>.

Outre la fonction de protection à travers le crédit, les groupes d'épargne offrent également une forme d'assurance à travers la caisse de solidarité. Cette caisse, également alimentée par des cotisations régulières, verse des indemnités aux membres du groupe affecté par l'un des événements préalablement identifiés par le groupe comme donnant lieu à une compensation. Les événements

---

<sup>184</sup> Il s'agit des ONG internationales suivantes : CARE, CARITAS, CRS, IRC, Louvain Coopération, PNUD, SIDI, W4W, ZOA.

<sup>185</sup> Les plus connus étant l'Association villageoise d'épargne et de crédit (AVEC), Village Savings and Loan Association (VSLA), Savings and Internal Lending Community (SILC), Saving for Change (SfC) et Mutuelle de solidarité (MUSO).

<sup>186</sup> Résultats obtenus au cours d'observations de groupes MUSO au Sud Kivu en 2013 et 2014.

<sup>187</sup> Nos observations rejoignent celles de Johnson et Sharma (2007) à propos des retards de remboursement dans les groupes d'épargne au Kenya. Les auteurs mettent en évidence la « négociabilité » des prêts, rendue possible par les relations sociales qui les sous-tendent ces prêts. Ils ajoutent que cette négociabilité est la plus grande force de ces groupes (termes de remboursement s'adaptent de façon flexibles aux difficultés des membres) autant que leur plus grande vulnérabilité (un défaut de remboursement menace la pérennité du groupe).

généralement retenus sont les mêmes que ceux qui appellent à une solidarité communautaire (soient naissance, mariage, funérailles et maladie). Si la caisse donne lieu à des compensations financières, il n'est pas rare que les membres ajoutent des compensations en nature, surtout en milieu rural, comme par exemple la collecte de bois de chauffe ou l'apport d'une poignée d'haricots, pour venir en aide à un membre du groupe malade. Il est intéressant de noter que certains groupes d'épargne investissent une partie de leurs bénéfices collectifs pour lancer une activité génératrice de revenus (e.g. location d'un champ communautaire, production artisanales de savons, de braseros, achat d'un moulin à manioc) dont les bénéfices sont destinés à renforcer les caisses communes du groupe.

Quelques répondants appartiennent à des **mutuelles de santé**, des associations formelles qui visent à améliorer l'accès aux soins de santé. Les premières mutuelles de santé sont apparues dans les années 1990 au Sud Kivu, à l'initiative d'acteurs du développement soucieux d'améliorer l'accessibilité financière aux soins de santé pour les populations plus vulnérables (notamment le Bureau diocésain des œuvres médicales (BDOM) avec l'appui financier de plusieurs bailleurs internationaux). L'adhésion à une mutuelle réduit la charge financière de soins médicaux puisque la mutuelle couvre généralement – sur base d'une tarification négociée avec les prestataires de soins – 50% des frais facturés pour les soins en ambulatoires et 80% des frais pour les soins hospitaliers. Pour devenir membre, les adhérents doivent s'acquitter d'une cotisation annuelle pour l'ensemble des membres de leur ménage (entre 3-7 USD par individu). Si cette unité familiale d'adhésion présente l'avantage de limiter les risques de sélection adverse pour la mutuelle, elle constitue, selon les répondants, une barrière financière pour les familles nombreuses.

Les institutions de microfinance (IMF) sont principalement utilisées par les personnes interrogées en milieu urbain. Les exigences de garanties matérielles (comme la preuve d'un titre foncier) et le délai d'attente pour l'analyse d'une demande de crédit rend les produits financiers mal adaptés pour répondre à une urgence financière. Certaines personnes déplorent également le manque de souplesse des agents de crédits employés au service de ces structures, car ces derniers ne tolèrent aucun retard de remboursement et sanctionnent sans délai. Quant aux individus interrogés en milieu rural, la distance géographique explique à elle seule le faible attrait de ce type d'institutions.

Nous venons de décrire les multiples stratégies de sécurisation et de protection mobilisées par les acteurs populaires au Sud Kivu. En l'absence de mécanismes de protection institutionnels publics, les personnes rencontrées au cours de notre enquête s'appuient sur une combinaison complexe de stratégies de protection complémentaires. Les répondants recourent le plus souvent à plusieurs stratégies en même temps, suggérant qu'une seule stratégie suffit rarement seule à les protéger des conséquences négatives d'un choc. Les ménages les plus vulnérables sont souvent exclus des groupements informels (tontines, mutuelles, caisses sociales) autant que des COOPEC et des mutuelles de santé. Leurs moyens de protection sont limités. Ils gèrent les chocs vaille que vaille, le plus souvent exposés à des risques de vulnérabilité aggravée.

## **6. Des logiques socio-économiques plurielles**

Les différentes stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires que nous venons d'identifier opèrent selon des logiques socio-économiques variées. L'objectif n'est pas de réduire chaque stratégie à un seul principe d'intégration, mais à l'invitation de Polanyi, de repérer les formes d'enchevêtrement, de complémentarité et de contradiction des logiques au sein d'une même stratégie.

### ***Administration domestique au cœur de la valorisation de l'épargne***

L'épargne en nature repose sur la logique de l'administration domestique. L'avantage de cette pratique, selon les personnes interrogées, est la perception de faire fructifier de l'épargne accumulée au sein du groupe familial. Pour les habitants en milieu urbain, l'épargne en nature dans le village d'origine a l'avantage d'entretenir des liens et d'honorer un devoir de solidarité envers les membres restés au village qui bénéficient de l'usufruit.

La stratégie de diversification des risques permet non seulement de réduire les risques mais également de satisfaire aux besoins de subsistance du ménage. Cela est évident en milieu rural où les ménages font le choix d'une variété de cultures vivrières, destinées à l'autoconsommation. En milieu urbain, la nature des activités de production et de commercialisation identifiées durant nos enquêtes (e.g. achat/ revente de beignets, farine, haricots, braises) suggère que l'activité entreprise sert autant à la (re)vente sur le marché (afin de dégager un surplus monétaire) qu'à satisfaire les besoins de consommation du ménage. La stratégie diversification de activités génératrices de revenus répond donc à une logique d'administration domestique qui prend cependant appui sur une logique de marché.

### ***Prédominance de logiques réciprocales***

Rappelons deux traits caractéristiques de la circulation des biens et services dans une logique de réciprocité : la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes qui sont en relation d'interdépendance volontaire et des échanges fondés sur base d'une « équivalence » socialement acceptable plutôt qu'une identité parfaite.

La solidarité communautaire est sous tendue par une logique réciprocale. Comme nous l'avons mis en évidence dans les sections précédentes, certains événements (e.g. naissance, mariage, funérailles, maladies) donnent lieu à des dons monétaires ou en nature – les dons en nature prennent appui sur une logique d'administration domestique. Ces échanges de dons tissent à leur tour les liens de la communauté. La contribution de chacun se fait suivant un critère d'adéquation de la contribution qui doit apparaître socialement acceptable par l'ensemble du groupe. L'acceptation par la communauté est rendue possible par les modes d'expression publique de ces échanges. Pourtant, malgré l'obligation morale qui nourrit ces gestes d'entraide, « ce n'est pas toujours facile ; ce n'est pas tout le monde qui va donner quelque chose<sup>188</sup> ». La solidarité communautaire tend à devenir une forme d'assistance incertaine aux yeux des personnes interrogées.

---

<sup>188</sup> Entretien avec un homme, Kiliba, juin 2011.

Les groupements informels, tels que les tontines, les mutuelles d'entraide ou les groupes d'épargne, redéfinissent de nouvelles formes d'entraide mutuelle réciproitaire. Les membres se choisissent librement pour entrer, très clairement, en relation de complémentarité et d'interdépendance. Ils définissent collectivement les règles d'entraide avant de se contraindre mutuellement à leur respect sous peine d'exclusion. La volonté d'adhérer à ces groupements trouve son origine dans la perception d'une « solidarité plus solide, plus facile et plus rapide<sup>189</sup> » en comparaison avec l'assistance mutuelle traditionnelle. En témoigne certaines appellations de mutuelles très explicites comme celle de « caisse sociale solide, car ensemble on forme une unité solide, qu'on ne peut pas casser. Cette caisse est sûre, on peut compter dessus et elle solidifie nos relations <sup>190</sup> ». Ces groupements informels ne se réduisent pas à leur seule fonction de protection ; ils remplissent de toute évidence une fonction de maillage social entre les membres. Les réunions de ces groupements sont des moments de partage et de sociabilité privilégiés.

Néanmoins, ces groupements informels créent des espaces de solidarité plus étroite et plus exclusive. S'ils se fondent généralement sur des liens préexistants d'appartenance (famille, église, voisinage) désormais les capacités contributives du nouveau membre sont examinées, comme en témoigne les deux extraits suivants : « on étudie aussi beaucoup les gens avant d'accepter un nouveau membre, on sait ce qu'il fait, où il travaille, on sait localiser l'argent<sup>191</sup> » ou encore la formule régulière « on ne peut pas accepter tout le monde ». Au sein d'une même communauté (église, quartier, marché, profession), les groupements informels se créent suivant les capacités financières des membres de la communauté élargie, suggérant en cela une forme d'intérêt personnel, qui reste cependant encadrée par la logique réciproitaire dominante.

Le mode de fonctionnement des groupes d'épargne impulsés par les ONG de développement s'inspire des pratiques observées au sein des tontines. Si la logique réciproitaire reste un fondement de ces modèles, ils introduisent également des logiques marchande et de redistribution. Dans les tontines, la cagnotte est allouée « à tour de rôle » conformément à une logique de redistribution réciproitaire. Mais quand est-il lorsque l'octroi de prêts dans les groupes d'épargne est conditionné au versement d'un intérêt ? À nos yeux, cette condition introduit une forme de logique marchande via l'attribution d'un prix à la ressource échangée (en l'occurrence un intérêt chargé d'équilibrer l'offre et la demande de monnaie). Si l'échange n'a pas lieu entre deux anonymes et que les promoteurs des mutuelles de solidarité insistent sur le fait que le versement d'un intérêt ne doit pas être interprété comme une charge anonyme<sup>192</sup>, cette nouveauté n'introduit pas moins subrepticement une logique de commodification de la ressource monétaire. L'intérêt, ou le prix de la monnaie, est justifié comme un moyen d'encourager une meilleure allocation de la ressource monétaire par un mécanisme de prix.

---

<sup>189</sup> Entretien avec un homme, membre d'une tontine, Bukavu, novembre 2013.

<sup>190</sup> Entretien avec un homme, membre d'une mutuelle de solidarité, Bukavu, novembre 2013.

<sup>191</sup> Entretien avec une femme, membre d'une tontine, Kalehe, juin 2011.

<sup>192</sup> Voir le Guide des Mutuelles de Solidarité, rédigé par Bernard Taillefer et François Rossier en 2005.

A cela s'ajoute une logique de redistribution, absente des groupements informels. Car les groupes d'épargne sont créés à l'initiative d'ONGs désireuses de combattre la vulnérabilité des ménages. Pour promouvoir la création de groupes d'épargne, ces ONGs sont soutenues financièrement par des ressources de la coopération internationale. À la suite de Gardin (2006), on pourrait voir dans cette relation à l'ONG une forme de réciprocité inégalitaire qui correspond à la solidarité pour autrui lorsque le bénéficiaire (en l'occurrence, le groupe d'épargne) n'est pas en position de rendre ce qui lui est attribué (l'ONG). Mais la symétrie entre groupes, fondement de la réciprocité, peut toutefois être contestée. À la suite de Lemaître (2009), il est donc peut-être plus judicieux de voir dans cette solidarité internationale une logique de redistribution. Les ressources de l'ONG sont, en effet, issues des bailleurs de fonds de la coopération internationale qui relèvent de la redistribution, les ONGs internationales et locales jouant un rôle d'intermédiaire. La réciprocité qui se déploie entre les membres du groupe d'épargne est donc en quelque sorte encadrée par la redistribution. Ces réflexions nous ramènent à la question des frontières parfois poreuses entre redistribution et réciprocité, déjà présente dans les ouvrages de Mauss (1923) et Polanyi (1944). En effet, comme le souligne Gardin (2006), il semble que pour ces auteurs, le concept du don s'applique aussi à la sphère de la redistribution.

### ***Mutuelles de santé et COOPEC : réciprocité menacée par des logiques de redistribution et de marché***

Les mutuelles de santé et les COOPEC sont deux modèles qui reposent, dans leurs principes, sur un idéal démocratique, participatif et non lucratif qui implique une interdépendance volontaire et complémentaire des membres, suggérant la primauté d'une logique réciprocitaire. Des logiques de redistribution et de marché est de marché semblent cependant concurrencer cette logique réciprocitaire.

À la base, l'esprit des mutuelles de santé repose donc sur une logique de symétrie entre mutualistes eux-mêmes, tout comme les tontines. Le mouvement mutualiste est soutenu par un objectif social et politique d'accès aux soins de santé des communautés locales quel que soit leur niveau de revenu. Les cotisations ne sont pas fixées en fonction du risque du bénéficiaire comme le voudrait une logique marchande. En pratique, les mutuelles de santé au Sud Kivu émanent d'initiatives centralisées, de la part d'acteurs du champ de la santé, soucieux d'améliorer l'accessibilité des populations aux soins de santé. Portés par cette ambition, ceux-ci développent alors de manière systématique la mise en place de mutuelles de santé. Cette dynamique présente l'avantage d'une diffusion rapide du système mutualiste, tout en assurant au mouvement l'assise qui lui est nécessaire. En effet, l'isolement des mutuelles les rend vulnérables, alors que leur diffusion et leur mise en réseau leur permettent de renforcer leur viabilité. En cela, on peut rapprocher ces dynamiques d'appui extérieur d'une logique de redistribution, qui reste cependant volontaire puisque l'autorité centrale ne peut imposer l'adhésion. Mais cette logique de redistribution, en visant l'expansion rapide du mouvement mutualiste, menace à son tour de fragiliser les dynamiques d'entraide mutuelle ancrées dans la réciprocité. Comme le soulignent Nyssens et Vermer (2012), il convient, sans doute, de trouver un compromis entre, d'une part, la diffusion et la professionnalisation nécessaires des mutuelles de santé et, d'autre part, le maintien de leur autonomie indispensable à leur viabilité sociale.

En théorie, les principes de base des COOPEC suggèrent également une logique de réciprocité. Pourtant, elles semblent de plus en plus soumises à des logiques marchandes, comme le déplore cet homme : « Parce que les COOPEC, si seulement elles n'étaient pas détournées de leurs missions... Mais courant derrière la rentabilité, elles ont été obligées de quitter leur mission à l'initiale<sup>193</sup> ». Parce qu'elles concentrent leur clientèle sur la classe moyenne urbaine et conditionnent l'octroi d'un crédit à l'apport de garanties ; les personnes interrogées tendent à assimiler la COOPEC à une banque commerciale, les frais d'adhésion à un prix d'accès et le mouvement de circulation des ressources à un échange marchand plus qu'à un échange intégratif ancré dans la réciprocité c'est-à-dire dans une reconnaissance d'interdépendances entre membres d'une même communauté.

Si les activités des mutuelles de santé et COOPEC sont donc, à l'origine et dans l'idéal, encadrées et contenues par l'objectif collectif, la croissance trop rapide du mouvement ou la course à la rentabilité menace la logique réciprocitaire au cœur de leur fondement.

### **Logique de marché dominée par des liens clientélistes**

Si la logique de marché selon laquelle l'action est fonction d'une recherche de profit et d'enrichissement personnel, domine peu les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires, elle n'est pas non plus totalement absente.

Lorsqu'elle s'observe, elle prend plutôt la forme de « liens clientélistes » que de « place de marché » pour faire référence à la distinction opérée par Servet. Les collecteurs d'épargne qui visitent quotidiennement leur client sur les marchés ou à domicile ou les activités d'achat et de revente qui ont lieu dans le quartier, et dont les clients appartiennent généralement à l'entourage social direct du vendeur, opèrent selon une logique de liens clientélistes. On est dans ces pratiques marchandes bien loin de la logique d'anonymat. Dans une certaine mesure, même les prêteurs locaux qui offrent en dernier recours des prêts à des taux exorbitants opèrent selon une logique de liens clientélistes puisque leur activité de prêts repose sur la bonne connaissance de leurs clients.

**Tableau 4 : Logiques socio-économiques dominantes dans les stratégies de protection.**

|                                                                        | Admin.<br>domestique | Réciprocité | Redistribution | Echange<br>marchand |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------|----------------|---------------------|
| Constitution d'épargne de protection via<br>achat des biens productifs | x                    |             |                |                     |
| Constitution d'épargne de protection via<br>collecteurs journaliers    |                      |             |                | x                   |
| Diversification des activités génératrices<br>de revenus               | x                    |             |                |                     |
| Prêteurs locaux                                                        |                      |             |                | x                   |

<sup>193</sup> Entretien avec un homme à Bukavu, septembre 2014.

|                                                                       |   |   |   |   |
|-----------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|
| Solidarité communautaire traditionnelle                               | x | x |   |   |
| Prêts interpersonnels                                                 | x | x |   |   |
| Tontines                                                              |   | x |   |   |
| Mutuelles familiales ou communautaires                                |   | x |   |   |
| Groupes d'épargnes ( <i>savings groups</i> )<br>impulsés par des ONGs |   | x | x |   |
| Mutuelles de santé                                                    |   | x | x | x |
| COOPEC                                                                |   | x | x | x |

## 7. Conclusions

Ce travail vise à mettre en lumière les logiques socio-économiques à l'œuvre dans les stratégies de protection des acteurs populaires. Malgré son caractère exploratoire, qui constitue de toute évidence sa principale limite, il nous invite à quelques conclusions.

La première est qu'adopter une vision substantive de l'économie permet de saisir l'encastrement de stratégies de protection dans l'ordre social. Les stratégies de protection sous-tendues par des logiques d'administration domestique et de réciprocité ne peuvent être réduites à leur fonction purement de protection économique. Les stratégies prennent appui sur des relations sociales (préexistantes) mais les flux économiques d'assistance nourrissent d'autres finalités. Les échanges réciprocaires qui ont lieu autour de la naissance, du mariage et du décès suggèrent que ces flux également fonctions d'institutions sociales, symboliques, religieuses, donc non économiques. De manière plus subtile, l'encastrement social prévaut également pour certaines stratégies de protection individuelles qui entraînent des individualités financières mais sans individuation à proprement parlé. Au Sud Kivu, l'ordre économique n'agit pas seul, de façon autonome et indépendante, il est encadré par l'ordre social.

Une seconde conclusion est que les logiques réciprocaire, redistributive et marchande se côtoient, s'enchevêtrent et s'encadrent au sein parfois d'une même stratégie. Nous avons montré comment groupes d'épargne sont fondés sur une logique de réciprocité mais que leur diffusion est elle-même fonction de ressources issues de la redistribution. De même, l'expansion et la professionnalisation, d'une part du mouvement mutualiste reposant sur une logique redistributive de type volontaire, d'autre part du mouvement coopératif reposant sur une logique marchande, viennent enserrer, mais au risque de la fragiliser, la logique réciprocaire sur laquelle ces mouvements se fondent.

Enfin, la confiance est un élément indispensable au bon fonctionnement des logiques socioéconomiques. La logique réciprocaire se fonde sur une confiance mutuelle, qui est le produit d'interactions répétées entre les différentes parties (Fafchamps, 2004). Les logiques de redistribution et de marché reposent quant à elles sur une confiance institutionnelle et généralisée. Or ces deux dernières formes de confiance font le plus souvent défaut dans le contexte particulièrement instable du Sud Kivu, entravant le bon fonctionnement des stratégies de protection sous tendues par ses deux

formes de logiques socioéconomiques. Repenser les formes de protection sociale en RDC pose donc en filigranes la question de la construction de la confiance institutionnelle et généralisée.

## Bibliographie

- Alderman, H., & Paxson C. H.. 1992. *Do the Poor Insure?: A Synthesis of the Literature on Risk and Consumption in Developing Countries*. Vol. 164. World Bank Publications.
- Allen, H., & Panetta D.. 2010. "Savings Groups: What Are They?" Washington DC: The SEEP Network.
- Ardener, S. 1964. "The Comparative Study of Rotating Credit Associations." *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland* 94 (2): 201–229.
- Ayimpam, S. 2014. *Economie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux*. Karthala.
- Basaza, R., Criel, B., & Van der Stuyft, P. 2008. "Community Health Insurance in Uganda: Why Does Enrolment Remain Low? A View from beneath." *Health Policy* 87 (2): 172–184.
- Besley, T. 1995. "Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries." *The Journal of Economic Perspectives* 9 (3): 115–127.
- Bouman, F. 1995. "Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective." *World Development* 23 (3): 371–84.
- Calomiris, C., & Rajaraman. I. 1998. "The Role of ROSCAs: Lumpy Durables or Event Insurance?" *Journal of Development Economics* 56 (1): 207–216.
- Cohen, M., & Sebstad, J. 2005. "Reducing Vulnerability: The Demand for Microinsurance." *Journal of International Development* 17 (3): 397–474.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, R., & Ruthven, O. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press. h
- De Allegri, M., Sanon, M., & Sauerborn, R., 2006. "'To Enrol or Not to Enrol?': A Qualitative Investigation of Demand for Health Insurance in Rural West Africa." *Social Science & Medicine* 62 (6): 1520–1527.
- De Herdt, T., & Stefaan Marysse. 1996. *L'économie Informelle Au Zaïre:(sur) Vie et Pauvreté Dans La Période de Transition*. 21–22. Editions L'Harmattan.
- Deaton, A.. 1992. "Household Saving in LDCs: Credit Markets, Insurance and Welfare." *The Scandinavian Journal of Economics*, 253–273.
- Defourny, J., & Failon, J. 2011. "Les Déterminants de L'adhésion Aux Mutuelles de Santé En Afrique Subsaharienne : Un Inventaire Des Travaux Empiriques." *Mondes En Développement*, no. 1: 7–26.
- Degavre, F., & Lemaître, A. 2008. "Approches substantives de l'Economie : Des outils pour l'étude des Organisations d'Economie Sociale." *Revue Interventions Économiques. Papers in Political Economy*, no. 38.
- Degavre, F., & Nyssens. M., 2008. "L'innovation sociale dans les services d'aide à domicile. Les apports d'une lecture polanyienne et féministe." *Revue Française de Socio-Économie*, no. 2(October): 79–98.

- Dercon, S. 2002. "Income Risk, Coping Strategies, and Safety Nets." *The World Bank Research Observer* 17 (2): 141–166.
- . 2004. *Insurance Against Poverty*. Oxford University Press.
- Dercon, S., & Krishnan, P. 2000. "Vulnerability, Seasonality and Poverty in Ethiopia." *Journal of Development Studies* 36 (6): 25–53.
- Fafchamps, M. 1992. "Solidarity Networks in Preindustrial Societies: Rational Peasants with a Moral Economy." *Economic Development and Cultural Change*, 147–174.
- . 1999. *Rural Poverty, Risk and Development: Report Submitted to FAO*. Food & Agriculture Org.
- . 2004. *Market Institutions in Sub-Saharan Africa*. Cambridge: MIT Press.
- FinMark Trust. 2015. "Enquête Finscope. République Démocratique Du Congo 2014." Johannesburg.
- Fonteneau, B. 2004. "Les Défis Des Systèmes de Micro-Assurance Santé En Afrique de l'Ouest. Cadre Politique, Environnement Institutionnel, Fonctionnement et Viabilité."
- Gardin, L. 2006. *Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'Etat*. Eres.
- Geertz, C. 1962. "The Rotating Credit Association: A 'middle Rung' in Development." *Economic Development and Cultural Change* 10 (3): 241–263.
- Gregory, C. 2009. "Whatever happened to householding? " In *Market and Society: The Great Transformation Today*. Hann, Ch, et Hart K. 2009. Cambridge University Press.
- Gugerty, M. K. 2007. "You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya." *Economic Development and Cultural Change* 55 (2): 251–82.
- Hillenkamp, I. 2013. "Le principe de householding aujourd'hui. Discussion théorique et approche empirique par l'économie populaire" In Hillenkamp I., Laville J.-L (eds). *Socioéconomie et démocratie : L'actualité de Karl Polanyi*, 215–239. ERES.
- Hillenkamp, I., Lapeyre F, & Lemaître A. 2013. *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford University Press.
- Institut National de la Statistique (INS). 2014. "Résultats de L'enquête Sur L'emploi, Le Secteur Informel et Sur La Consommation Des Ménages / 2012." Kinshasa: Ministère du Plan et Suivi de la mise en œuvre de la révolution de la modernité.
- Jacquier, C.. 1999. "L'épargne et Le Crédit Solidaire Dans Les Pays En Développement." In Defourny J., Develtere P., Fonteneau B. (eds). *L'économie Sociale Au Nord et Au Sud*, 59–82. Bruxelles: De Boeck Université.
- Johnson, S., Malkamaki, M., & Nino-Zarazua, M., 2010. "The Role of Informal Groups in Financial Markets : Evidence from Kenya." Reports/Papers. August.
- Johnson, S, & Sharma, N. 2007. "'Institutionalizing Suspicion': The Management and Governance Challenge in User-Owned Microfinance groups1." *What's Wrong with Microfinance?*, 61–72.
- Klonner, S. 2003. "Rotating Savings and Credit Associations When Participants Are Risk Averse? " *International Economic Review* 44 (3): 979–1005.
- Laville, J-L. 2003. "Avec Mauss et Polanyi, Vers Une Théorie de L'économie Plurielle." *Revue Du MAUSS* 21 (1): 237.

- Lemaître, Andreia. 2009. *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*. Presses Universitaires de Louvain.
- Le Polain, M., & Nyssens, M., 2013. "An Analysis of the Socio-economic Logics Underpinning Formal and Informal Strategies for Coping with Economic Hardships in South Kivu, Democratic Republic of the Congo" In Hillenkamp, I., Lapeyre F., & Lemaître A. (eds). 2013. *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford University Press.
- Le Polain, M. 2015. "L'argent Ne Tombe Pas Du Ciel, Sauf À Bukavu. Perceptions de L'argent de L'aide." *L'Afrique des Grands Lacs, Annuaire 2014-2015*.
- MacGaffey, J. 1991. *The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*. University of Pennsylvania Press.
- Malinowski, B., & Devyver S.. 2002. *Les Argonautes du Pacifique occidental*. [Paris]: Gallimard.
- Masangu Mulongo, J-C. 2012. "Rapport d'Activités 2011 Du Secteur de La Microfinance En République Démocratique Du Congo." Kinshasa: Banque Centrale du Congo.
- Maucourant, J., & Plociniczak, S. 2011. "Penser l'institution et le marché avec Karl Polanyi." *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, no. 10.
- Mauss, M., & Weber, F. 2012. *Essai sur le don : forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Paris : Presses universitaires de France.
- Meyer, C. 2015. "La pluralité des logiques d'action de la Banque Palmas au Brésil: Entre développement local et partenariats au niveau national." *Revue Française de Socio-Economie*, no. 1: 59–76.
- Morduch, J. 1999. "Between the State and the Market: Can Informal Insurance Patch the Safety Net?" *The World Bank Research Observer* 14 (2): 187–207.
- Murhula Safari, A. 2011. "La pratique informelle de l'épargne et de crédit dans la ville de Bukavu." Mémoire. Université évangélique en Afrique.
- Nyenyenzi B. A. & Ansoms, A. 2015. "Accaparement des Terres dans la Ville de Bukavu (RDC): Déconstruire le dogme de la sécurisation foncière par l'enregistrement." *Conjonctures Congolaises 2014 Politiques, Territoires et Ressources Naturelles: Changements et Continuités*, 215–36.
- OCHA. 2015. "Bulletin D'informations Humanitaires n°07/15." Sud Kivu: Bureau de la coordination des affaires humanitaires.
- Périlleux, A. 2009. "La Gouvernance des Coopératives d'épargne et de Crédit en Microfinance : Un Enjeu de Taille." *Reflets et Perspectives de La Vie Économique* 48 (3): 51–60.
- Polanyi, K. 1971. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Henry Regnery Co.
- . 2008. *Essais*. Seuil.
- . 2009. *La Grande Transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Editions Gallimard.
- Robbins, L. 1932. "The Nature and Significance of Economic Science." *The Philosophy of Economics: An Anthology* 1: 73–99.

- Rutherford, S., & Arora, S. 2009. *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First Century Consumer's Perspective*. Practical Action Publ.
- Sabourin, E. 2012. *Organisation et sociétés paysannes : Une lecture par la réciprocité*. Editions Quae.
- Servet, J.-M. 2007. "Le Principe de Réciprocité chez Karl Polanyi. Contribution à une définition de l'Economie Solidaire." *Revue du Tiers-Monde*. 190:255-173.
- . 2009. "Towards an alternative economy: reconsidering the market, money and value" In Hann, C. & Hart, K. (eds). *Market and Society: The Great Transformation Today*. 2009. Cambridge University Press.
- Soglohoun, P. 2012. "Contribution des Mutuelles de Santé à l'organisation de la Demande des Services et Soins de Santé en RDC." Bethesda: MD: Health Systems 20/20 project.
- Thurnwald, R. 1937. *L'économie primitive*. Payot.
- Trefon, T. 2004. *Reinventing Order in the Congo: How People Respond to State Failure in Kinshasa*. Zed Books.
- Udry, C. 1994. "Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria." *The Review of Economic Studies* 61 (3): 495–526.
- Umuhire, P-G. 2013. *Informal Finance and Formal Microfinance: The Rationale of Their Coexistence in the Context of Urban African Financial Markets*. Presses universitaires de Louvain.
- Vermer, M-C., Nyssens, M., & Wélé, P. 2012. "Les Enjeux de la Régulation des Mutuelles de Santé Au Bénin." In Leloup F., Brot J., Gerardin H., *L'Etat, Acteur Du Développement*, Karthala. 123–140.
- Weijts, B, Hilhorst, D, & Ferf, A. 2012. "Livelihoods, Basic Services and Social Protection in Democratic Republic of the Congo." Wageningen University.
- Yunus, M., & Jolis A. 2003. *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. Public Affairs.