

## DETTES ET LIENS : DEUX MOTEURS DE L'ÉPARGNE POPULAIRE AU SUD KIVU (R.D. CONGO)

Maïté Le Polain

De Boeck Supérieur | « Mondes en développement »

2018/1 n° 181 | pages 41 à 56

ISSN 0302-3052

ISBN 9782807391918

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2018-1-page-41.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

© De Boeck Supérieur. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

## Dettes et liens : deux moteurs de l'épargne populaire au Sud Kivu (R.D. Congo)

Maïté LE POLAIN<sup>1</sup>

Les groupes d'épargne, nouvel outil de microfinance, sont souvent présentés comme des tontines « améliorées ». Ils se fondent sur les cotisations régulières des membres mais substituent au principe de rotation des fonds, l'octroi en prêts des cotisations des membres. Notre article démontre, à partir des résultats d'une enquête de terrain menée au Sud Kivu, comment, malgré un engagement à cotiser similaire, les groupes d'épargne affaiblissent le principal atout de la tontine, l'incitation à épargner.

**Mots-clés :** finance informelle, groupe d'épargne, tontine, incitation à l'épargne, dette

**Classification JEL :** G2, O16, O17

### *Debt and ties: What triggers saving behavior in popular finance in South Kivu (D.R. Congo)?*

Savings groups, a recent tool in the field of microfinance, are often presented as “improved” rotating savings and credit associations (ROSCAs). The savings group model builds on regular members’ contributions but, in contrast with ROSCAs, they turn savings into credits for members. However, based on fieldwork conducted in South Kivu, our article shows how, despite similar commitments to save in both models, the savings group model reduces one of the key appeals of ROSCAs: the commitment to save.

**Keywords:** Informal finance, savings groups, rotating savings and credit associations, saving commitment, debt

---

<sup>1</sup> Université catholique de Louvain (UCL), Centre interdisciplinaire de recherche État travail et société (CIRTES) et Centre d'études du développement (DVLPUCL).  
maite.lepolain@uclouvain.be

Cette recherche a été menée sous la direction scientifique de Marthe Nyssens (CIRTES/UCL) en partenariat avec l'organisation non gouvernementale (ONG) belge Louvain coopération au développement. Je tiens également à remercier An Ansoms, Maïté Kervyn de Lettenhove et Olivier Sterck pour leurs commentaires.

A méliorer l'accès à des services d'épargne, de prêts et d'assurance de base pour les plus démunis reste une préoccupation majeure des acteurs du développement. Pour tenter de répondre à ce défi, un nombre croissant d'organisations de développement s'engagent dans la promotion et l'appui à la création de groupes d'épargne (*Savings groups*). Le fonctionnement des groupes d'épargne s'inspire des traditionnelles associations rotatives d'épargne et de crédit (les tontines) mais il ambitionne d'en corriger les faiblesses. Les améliorations apportées conduisent les acteurs du développement à présager la substitution progressive des groupes d'épargne aux tontines. Les résultats de notre enquête de terrain, réalisée entre 2013 et 2014 au Sud Kivu (RD Congo), remettent en doute cette prédiction d'éviction des tontines au profit des groupes d'épargne. Les membres de ces groupes n'abandonnent pas la participation aux tontines et n'ont pas l'intention de le faire. Pourquoi, malgré un engagement à cotiser similaire dans les deux formes d'organisations, la tontine répond, mieux que le groupe d'épargne, au besoin d'épargne ? C'est à cette question que notre article propose une réponse. La première partie présente le fonctionnement des groupes d'épargne et les raisons de leur succès auprès des organisations de développement. La seconde partie présente le Sud Kivu et décrit l'enquête de terrain qui a produit les données sur lesquelles nous appuyons. Enfin, la troisième partie a pour objectif d'étayer notre argument, soit que l'acte d'épargner dans une tontine est invisiblement, mais subtilement, contraint par des relations personnelles d'endettement.

## 1 MODÈLES DE GROUPES D'ÉPARGNE : ORIGINE ET PRINCIPES

Mutuelles de solidarité (MUSO)<sup>2</sup>, *Village Savings and Loan Associations* (VSLA)<sup>3</sup>, *Savings and Internal Lending communities* (SILC)<sup>4</sup>, *Savings for change* (SfC)<sup>5</sup> : voici autant de modèles de groupes d'épargne développés par les acteurs du développement en Afrique au cours des vingt dernières années (Allen et Panetta, 2010). Sur ce continent, le nombre de groupes d'épargne impulsés par des organisations de développement est estimé à environ 230 000, regroupant plus de 5 millions de membres<sup>6</sup>.

L'engouement pour les groupes d'épargne naît d'un constat : les pratiques de finance populaire, loin de se raréfier, de se marginaliser face à la libéralisation

<sup>2</sup> Modèle développé au Sénégal en 1995.

<sup>3</sup> Modèle développé par l'ONG américaine CARE en 1991 au Niger ; en français Associations villageoises d'épargne et de crédit (AVEC).

<sup>4</sup> Modèle développé par l'ONG américaine Catholic Relief Services.

<sup>5</sup> Modèle développé conjointement par l'ONG Oxfam America et Freedom from Hunger.

<sup>6</sup> Données fournies par une plate-forme de coordination et d'échange d'information des groupes d'épargne : [www.thesavix.org](http://www.thesavix.org), consultée le 07/03/2017.

financière et la présence croissante d'institutions de microfinance, demeurent résistantes et inventives, voire même sophistiquées, et ce particulièrement en Afrique (Amougou, 2010 ; Lelart, 2002). Les praticiens du développement qui conçoivent les modèles de groupes d'épargne s'inspirent donc des pratiques de la finance populaire, et, en particulier, des associations rotatives d'épargne et de crédit, mieux connues en français sous le nom de « tontines » et largement répandues sous diverses appellations locales (Ardener et Burman, 1996 ; Bouman, 1995a ; Geertz, 1962).

Dans sa forme la plus courante, la tontine réunit un groupe de personnes qui se choisissent librement et décident collectivement de mettre en commun des cotisations fixes et régulières (le plus souvent hebdomadaire ou mensuelle). À chaque réunion, la somme des cotisations est remise à l'un des participants, jusqu'à ce que chacun des membres ait obtenu son tour. Le bénéficiaire de la cagnotte est désigné préalablement ou le jour de la réunion, suivant des règles souvent variées, mais la rotation des fonds est le principe commun qui unit les différentes variétés de tontines (Bouman, 1995b ; Ardener, 1964). Lorsque tous les membres du groupe ont obtenu leur tour, ils ont la liberté d'entamer un nouveau cycle. La tontine opère une forme d'intermédiation financière extrêmement simple où chaque membre se retrouve alternativement prêteur et emprunteur. Le principe de sélection mutuelle qui préside à la création des tontines implique que les participants sont unis par des relations de proximité (de type professionnelles, de voisinage, voire familiales) et entretiennent des liens de confiance, indispensables à la mise en œuvre de l'arrangement collectif (Servet, 1996 et 2006).

La littérature sur les tontines est abondante, particulièrement sur les motifs d'adhésion. Outre des motivations sociales évidente (*e.g.* volonté d'appartenir à un groupe), les motifs économiques sont nombreux. Selon Aliber (2001), le principal attrait économique de la tontine est qu'elle permet d'accumuler des sommes d'argent difficiles à épargner sans elle. En présence de préférences temporelles tournées vers le présent, l'engagement pris impose une discipline au membre de la tontine et l'empêche de succomber à des tentations de consommation immédiate. Participer à une tontine permet donc de se conformer à une volonté d'épargne (Dagnelie et Lemay-Boucher, 2012 ; Ambec et Treich, 2007 ; Gugerty, 2007). La crainte d'encourir des sanctions sociales et morales en cas de défaillance incite le membre de la tontine à respecter l'engagement pris (Ardener, 1964 ; Besley, Coate et Loury, 1993). Cette fonction de protection de l'épargne serait particulièrement appréciée dans les milieux où prévalent des normes d'entraide et de redistribution, qui enjoignent à partager les revenus disponibles avec ceux qui en ont besoin. Car la cotisation transforme des revenus disponibles en revenus illiquides. Par ce subterfuge, le membre d'une tontine est en mesure d'échapper aux pressions redistributives exercées par son entourage (Platteau, 2000), voire par son propre conjoint (Anderson et Baland, 2002), en invoquant la primauté de son engagement à l'égard de la tontine.

Les concepteurs des groupes d'épargne valorisent cette fonction d'incitation à l'épargne que produisent les tontines, et entendent bien la préserver *via* le versement de cotisations régulières. Ils ambitionnent, toutefois, d'« améliorer » la tontine sur le mode d'allocation des fonds mis en commun, comme l'illustre cette affirmation des concepteurs du modèle dans le Guide de la MUSO (p. 8)<sup>7</sup> : « La MUSO permet de contourner les contraintes de la tontine. En effet, les cotisations ne sont pas "ramassées" par un membre à chaque tour mais capitalisées au sein de la MUSO et redistribuées sous forme de crédit ».

À la différence de la tontine, les cotisations régulières versées par les membres d'un groupe d'épargne s'accumulent, pour créer un fonds de crédit<sup>8</sup>. À chaque réunion, les membres qui le souhaitent précisent le montant et le motif de leur emprunt. Suivant les fonds disponibles et la réputation du membre concerné, la demande de crédit est acceptée, révisée à la baisse, reportée ou rejetée par l'assemblée. Le crédit est octroyé pour un délai généralement court (variant de 1 à 3 mois) et remboursé avec une charge mensuelle (variant de 5 à 10% de l'emprunt) assimilable à un taux d'intérêt.

Selon les promoteurs des groupes d'épargne, ce nouveau mode d'allocation des fonds mis en commun confère au groupe d'épargne trois avantages majeurs sur la tontine (Allen, 2006, 63)<sup>9</sup> :

- (i) Flexibilité, puisque le mécanisme de fonds de crédit permet d'ajuster le montant et le moment d'octroi du crédit aux besoins exprimés par le membre emprunteur.
- (ii) Croissance, puisque le mécanisme de l'intérêt génère une accumulation de capital dans le fonds de crédit, et permet d'offrir des prêts progressivement plus élevés aux membres.
- (iii) Rémunération, car les intérêts versés par les emprunteurs peuvent aussi servir à rémunérer l'épargne des membres.

Confiants dans les « améliorations » que leurs modèles apportent au fonctionnement des tontines traditionnelles, les acteurs du développement présagent à court terme, la mise en concurrence des deux formes de pratiques et, à plus long terme, la supplantation des tontines par les groupes d'épargne. Les résultats de notre enquête de terrain mettent en doute ces prédictions. En effet, les membres des groupes d'épargne n'abandonnent pas la ou les tontines auxquelles ils participent à la suite de l'adhésion à un groupe d'épargne. L'une des raisons majeures est que la principale force d'attraction des tontines, la

<sup>7</sup> Le *Guide de la mutuelle de solidarité* (mimeo) est un manuel rédigé en mars 2005 par deux praticiens du développement, François Rossier et Bernard Taillefer, et destiné à faciliter la promotion et l'accompagnement de MUSOs sur le terrain.

<sup>8</sup> Selon Rutherford (2011, 521), un groupe d'épargne s'apparente en quelque sorte à une coopérative d'épargne et de crédit en miniature, informelle.

<sup>9</sup> Citation originale : « *VSLAs are usually more attractive to participants than ROSCAs, because they offer (...) a high rate of return on savings (normally much higher than the rate of inflation); provide loans in useful amounts usually in excess of the borrower's savings, at times that are convenient to the borrower and tailored to the need or opportunity* ».

fonction d'incitation à cotiser (et donc à épargner), n'est plus garantie dans les groupes d'épargne, malgré un engagement à cotiser similaire.

## 2 TERRAIN EMPIRIQUE ET MÉTHODES

Les données ont été récoltées lors d'une enquête de terrain réalisée au Sud Kivu successivement entre octobre et décembre 2013 et entre août et octobre 2014. Province située à l'Est de l'immense République Démocratique du Congo, le Sud Kivu fut le théâtre de deux guerres sanglantes (1994-1997 et 1998-2002) et de diverses rébellions. Les dommages subis par les populations civiles justifiaient le déploiement massif d'assistances humanitaires. À partir de 2008, la province connaît une relative accalmie qui permet aux populations d'entamer un processus de reconstruction. Les acteurs de l'aide délaissent les aides humanitaires au profit de programmes visant le développement socio-économique des populations, car les conditions de vie de celles-ci, longtemps endommagées par les crises, demeurent fragiles et la majorité des ménages survivent grâce à de petites activités économiques précaires dont les profits sont le plus souvent faibles et instables.

Dans ce contexte, l'approche des groupes d'épargne est séduisante pour les acteurs du développement, puisqu'en théorie, le groupe favorise le développement économique de ses participants à travers l'accès à des services d'épargne, de crédit et d'assurance de base. Le modèle décentralisé sur lequel se fonde les groupes d'épargne apparaît également adapté au contexte local (entre autres, les difficultés d'accès géographique et la méfiance des populations à l'égard des institutions de microfinance suite à des faillites successives). Enfin, en l'absence de protection sociale étatique, les dynamiques collectives locales doivent contribuer au renforcement du tissu social et permettre aux individus de tisser des relations sur lesquelles ils peuvent compter dans l'adversité.

La Mutuelle de solidarité (MUSO) a été le premier modèle de groupe d'épargne à être diffusé au Sud Kivu à partir de 2002 avec l'appui financier de Solidarité internationale pour le développement et l'investissement (SIDI), suivie par l'ONG Louvain coopération au développement en 2006. Dix ans plus tard, de nombreuses organisations d'aide internationale leur ont emboité le pas, reflétant l'engouement des acteurs du développement pour ce nouvel outil d'aide aux populations. En 2014, dans le seul Sud Kivu, pas moins de dix organisations<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> En octobre 2014, les ONGs internationales CARE, *International Relief Committee, Women for Women, Food for the Hungry International, Zoa International* étaient investies dans la promotion du modèle AVEC; les ONGs *Catholic Relief Services* et *CARITAS* étaient engagés dans la promotion du modèle SILC; la SIDI, Louvain Coopération et le Programme des Nations Unies pour le développement étaient engagés dans la promotion et le renforcement du modèle MUSO.

internationales comptaient dans leur programme de développement une activité d'appui à la promotion et à la création de groupes d'épargne.

Notre recherche ambitionne d'éclairer les processus d'appropriation de la MUSO. L'objectif est de comprendre comment ce modèle « importé » est compris par les populations cibles, principalement à l'aune de leurs propres pratiques et expériences de la finance populaire, comme la tontine. Pour ce faire, nous avons privilégié une démarche qualitative, combinant entretiens avec des membres d'associations d'épargne et de crédit (n=74), ainsi que des observations de réunions MUSO (n=30). Les comptes rendus d'observations et d'entretiens ont été importés dans le logiciel Nvivo et ont été analysés de manière inductive, afin de mettre en évidence les rationalités plurielles sous-jacentes aux pratiques des acteurs populaires.

Afin de mieux saisir l'ampleur du phénomène des groupes d'épargne, nous nous sommes aussi entretenus avec des employés d'organisations d'aide internationales et d'ONG locales (n= 21), engagés dans la supervision et/ou l'animation de la promotion de groupes d'épargne dans l'objectif de confronter nos observations et nos résultats à leurs propres expériences avec d'autres modèles de groupes d'épargne.

### 3 INCITATION À L'ÉPARGNE : ORIGINES ET MÉCANISMES

En dépit de l'anticipation des acteurs du développement de la supplantation progressive des tontines traditionnelles par les groupes d'épargne, basée sur une présomption de supériorité de la pratique, notre enquête de terrain révèle que les membres des MUSOs n'abandonnent pas les tontines auxquelles ils participent. Parmi les 54 membres de MUSO interrogés sur leur appartenance à une tontine, 70% déclarent appartenir à une tontine au moment de l'entretien. Contrairement à la prédiction de rivalité et de substitution des groupes d'épargne aux tontines rotatives avancée par les promoteurs de ces premiers, certains membres de MUSO adhèrent à de nouvelles tontines, *après* leur adhésion à la MUSO. Curieusement, même les responsables de la promotion de groupes d'épargne que nous avons rencontrés, pour la plupart Congolais employés par des ONG internationales ou locales, demeurent membres de tontines plutôt que de groupes d'épargne, dont ils louent pourtant les atouts.

Les entretiens révèlent que l'irrésistible attrait des tontines réside principalement dans l'incitation à cotiser (et donc à épargner) plus forte que dans les MUSOs, comme en témoigne l'extrait suivant à propos du paiement de la cotisation :

« Vous devez avoir cet argent, vous devez l'avoir, coûte que coûte. Il n'y a pas de pardon dans la tontine, vous devez contribuer. Dans la MUSO, il faut donner [la cotisation] mais parfois ça arrive qu'on n'ait pas d'argent » [Kabare, 17/09/14].

Cette déclaration est de prime abord surprenante puisque le participant à une MUSO s'engage, tout autant que le membre d'une tontine, à verser une cotisation fixe et régulière. L'engagement individuel, scellé dans un arrangement collectif, est censé forcer le membre à cotiser. Cependant, notre enquête met en lumière ce fait intrigant : malgré un engagement identique, l'incitation à cotiser (et donc à épargner) est plus faible dans les groupes d'épargne que dans les tontines. Comment expliquer cela ? Par quels mécanismes s'opère l'incitation à cotiser ?

### **3.1 Relations personnelles d'endettement**

*Dans la tontine*, la rotation immédiate des cotisations génère une série de relations personnelles d'endettement entre les membres qui cotisent (les « débiteurs ») et le bénéficiaire de la cagnotte qui attend son tour (le « créancier »). Cela signifie que la cotisation devient assimilable à une obligation à l'égard du créancier, du bénéficiaire du tour, comme le suggèrent les deux extraits suivants :

« Et si tu n'as pas l'argent, tu trouves l'argent, tu empruntes à quelqu'un à qui tu rendras dès que tu auras l'argent, car celui qui a son tour doit retirer » [Kabare, 17/09/14].

« Je travaille jour et nuit pour trouver l'argent. Si je suis assis à la maison, je me rappelle que j'ai encore une dette, et que je dois retourner travailler » [Bukavu, 05/09/2014].

*Dans le groupe d'épargne*, les cotisations alimentent une caisse d'épargne et de crédit commune. Bien que cette caisse soit destinée à allouer des prêts aux membres, aucun crédit n'est engagé à l'avance. La délivrance des crédits dépend des fonds disponibles. N'étant pas attachée à une relation d'endettement particulière, la cotisation n'est plus obligée, elle n'est plus « (atten)due ». Le paiement de la cotisation est réduit à une volonté individuelle prise au sein d'un groupe :

« Bien sûr les membres se découragent parfois. (...) On leur dit qu'il faut fournir des efforts. Mais payer reste ta volonté. Si tu n'as pas l'argent [de la cotisation], tu ne l'as pas » [Bukavu, 7/11/13].

Les arguments qui suivent démontrent comment un acte d'épargne en apparence libre est invisiblement contraint, suivant qu'il est associé, ou non, à une relation directe d'endettement.

### **3.2 Cotiser pour esquiver des sanctions réelles**

*Dans la tontine*, celui qui ne verse pas la cotisation « (atten)due » pénalise le bénéficiaire désigné de la cagnotte. Et parce que la cotisation est reconnue comme une dette par l'ensemble des membres, le créateur floué est en droit d'en exiger le versement au débiteur. Et, si nécessaire, de saisir le groupe afin d'exercer collectivement la pression nécessaire à son égard. Les membres du

groupe sont fortement incités à participer à l'exercice de sanctions car celui qui s'y soustrait court le risque de subir les représailles du créancier floué. En effet, ce dernier peut menacer de ne plus verser ses cotisations attendues à l'avenir. La sanction est nécessairement collective puisque la survie de l'arrangement commun dépend du respect de tous les engagements, et donc du versement de chacune des cotisations. Donc, le membre qui ne verse pas sa cotisation menace immédiatement la survie de l'ensemble de l'arrangement collectif, puisque par un effet de domino, le non-respect de son engagement peut entraîner la rupture de tous les engagements<sup>11</sup> :

« Dans la tontine (...) si ce jour-là, vous n'avez pas amené [la cotisation] donc vous brisez déjà la chaîne. (...) Ce qui fait que la personne qui devait recevoir ce jour-là peut être 10\$, ce jour-là elle va recevoir 9\$. Donc vous avez brisé la chaîne, vous n'avez pas respecté les règles du jeu. Or quand on ne respecte pas les règles du jeu, c'est l'autre qui est pénalisé » [membre d'une tontine, Bukavu, 22/09/14].

La sanction encourue par celui qui faillit à son engagement est à la hauteur de la gravité des conséquences pour la survie de l'arrangement collectif. Le membre de la tontine qui n'honore pas sa parole risque l'exclusion du groupe :

« Dans notre tontine, il n'y a personne qui manque [la cotisation]. Si tu n'as pas donné aujourd'hui, tu n'es plus dans le groupe, il y a une personne qui viendra te remplacer directement » [Bukavu, 18/08/14].

Outre l'exclusion, un défaut de cotisation dans la tontine entraîne une conséquence plus grave encore, l'atteinte à la réputation. Mais, comme le laisse entrevoir l'extrait ci-dessous, la qualité de la réputation d'une personne conditionne son accès et son maintien dans un réseau d'entraide réciproque, souvent la principale forme d'assurance dont dépend la survie des ménages.

« Dans la tontine, on est obligé de cotiser, car si tu ne cotises pas, on peut te rayer de la liste [...] car si seulement cela se répète plusieurs fois [...] on va te chasser du groupe et ce sera une mauvaise réputation pour toi, car dans d'autres groupes, on ne t'acceptera pas. Car ici chez nous, les mauvaises réputations s'envolent rapidement. Donc, tu peux être dans un groupe, mais si on te chasse pour une cause quelconque, même si les autres gens ne sont pas du groupe, tu vas être étonnée, mais les autres sauront qu'on t'a chassé parce que toi tu ne cotises pas, ou parce que tu cotises en retard. Et là tu auras difficile d'être dans d'autres groupes, on ne pourra pas t'accepter facilement. C'est la raison pour laquelle, quand tu rentres dans une tontine, tu es obligé de cotiser comme les autres, d'être en ordre, pour qu'on ne puisse pas te chasser » [Bukavu, 25/08/14].

<sup>11</sup> Si on se restreint à l'analyse d'un cycle, les membres qui ont déjà obtenu leur tour ne sont plus incités à exercer les sanctions puisqu'ils ne craignent pas les représailles du membre créancier floué. Cependant, dans la majorité des tontines, les membres poursuivent l'arrangement collectif au-delà du cycle en question, ce qui les encourage à exercer solidairement les sanctions à l'égard du débiteur en défaut.

*Dans les groupes d'épargne*, la procédure publique de collecte des cotisations assure la surveillance mutuelle des engagements individuels. Le jour de réunion, le ou la secrétaire invite personnellement chaque membre à s'acquitter de la cotisation due devant les autres membres. Mais un manquement à l'engagement n'est pas poursuivi. Au moment de l'appel, celui qui ne remet pas l'argent de la cotisation se justifie en partageant les difficultés qu'il traverse. En théorie, les membres sont tenus de rattraper des retards de cotisations lorsque leurs revenus sont plus favorables. En pratique, les cotisations impayées font rarement l'objet de poursuites, comme en témoigne l'extrait suivant :

« Dans la MUSO, on travaille sur la base des cotisations que les gens savent mettre. Bien sûr, il faut essayer d'arriver aux prochaines réunions avec les cotisations de retard. Mais parfois c'est difficile, car la vie est difficile. On ne peut pas sanctionner un membre pour cela. On peut juste sensibiliser les membres pour les inviter à payer chaque mois. Mais on ne peut pas les forcer. Ça arrive dans la vie ici de manquer d'argent. La MUSO n'est pas une administration. On tolère que les gens manquent d'argent. Alors, dans le carnet des membres, on remplit sur la base des cotisations que les gens savent faire » [Bukavu, 7/11/13].

Ostrom (1990) a longuement étudié les stratégies coopératives élaborées par des groupes d'acteurs afin de mettre en lumière les variables qui renforcent, ou affaiblissent, la solidité d'arrangements collectifs. L'énigme qu'elle cherche à résoudre est de déterminer comment les membres d'un accord coopératif se conforment librement à leurs engagements alors qu'ils sont continuellement tentés de les enfreindre. La viabilité d'une stratégie coopérative requiert la mise en place de règles collectives de surveillance et de sanctions en cas de non-respect de l'engagement, mais Ostrom insiste, la mise en place de règles ne suffit pas. Car les individus sont tentés de se soustraire à leurs engagements de surveillance et d'application de sanctions en dépit de leur intérêt à voir réussir l'accord coopératif. Ce qui explique cette tentation de défection, ce sont les coûts privés que ces activités font peser sur l'individu, notamment le coût moral associé à l'obligation de réprimander un proche, une personne familière. Si les participants n'ont pas la conviction que les engagements pris sont surveillés et que celui qui faillit à son engagement sera sanctionné, ils s'attendent au non-respect des engagements, prédiction qui conduit à la faillite de l'arrangement collectif. En somme, l'incitation à coopérer en elle-même ne suffit pas ; les individus doivent également être incités à surveiller la conformité des engagements mutuels, ainsi qu'à sanctionner le membre en défaut. L'incitation doit être garantie par des mécanismes de surveillance et de sanctions qui limitent les coûts et/ou procurent des bénéfices privés à l'individu.

L'éclairage d'Ostrom permet de comprendre comment les incitations à la surveillance et l'application de sanctions agissent sur le niveau de respect des engagements. Dans la tontine, le bénéficiaire de la cagnotte est fortement incité à surveiller le versement effectif des cotisations puisqu'elles lui reviennent directement. Le coût de la surveillance est donc équitablement réparti entre les membres, chacun les assumant à tour de rôle le jour où il est désigné

bénéficiaire. En cas de cotisation impayée, le membre pénalisé est prêt à blâmer le contrevenant pour recouvrer la cotisation qui lui est due. Les autres membres sont incités à soutenir la mise en place de sanctions pour éviter la faillite de l'accord coopératif. Dans les groupes d'épargne, le coût individuel que représente le fait de surveiller et de sanctionner n'est plus compensé par l'obtention de bénéfices privés suffisants. Le dommage causé par une cotisation impayée est faible, réparti sur l'ensemble du groupe. En l'absence de bénéfices privés, les membres du groupe d'épargne sont donc fortement tentés de se soustraire à leurs devoirs de surveillance et de sanctions à l'égard de membres en défaut. Le jeu des incitants permet de comprendre comment la menace de sanctions crédibles dans les tontines exerce une première forme de contrainte sur l'engagement individuel qui n'est pas reproduite dans les groupes d'épargne.

### **3.3 *Cotiser pour tisser des liens***

Dans la tontine, le caractère direct de la relation d'endettement implique que l'incitation à cotiser est, par ailleurs, contrainte par la relation personnelle qui unit le débiteur au créancier. Rappelons que le principe de sélection mutuelle qui préside à la formation des groupes signifie que les membres sont unis par des relations préexistantes (de type professionnelles, familiales, de quartier). Par conséquent, la relation directe d'endettement met à l'épreuve l'ensemble des relations qui unissent le débiteur et le créancier, au-delà de celle qui se joue dans la tontine. L'obligation à cotiser devient en quelque sorte l'occasion d'éprouver la qualité, la solidité des liens qui unissent les deux parties. Si le débiteur respecte son engagement, le créancier obtient la preuve que le débiteur se soucie du maintien, du renforcement des liens qui les unissent. Lorsqu'un débiteur en difficulté s'endette par ailleurs (ce qui est fréquent), ce n'est pas par souci de se conformer à une volonté d'épargne, mais plutôt pour sauvegarder la relation sociale dans laquelle s'encastre la relation d'endettement. Le débiteur en difficulté peut aussi tenter de négocier avec le créancier un délai supplémentaire, et à travers la discussion, apprécier la qualité du lien qui les unit. Suivant les liens, le créancier peut faire preuve de souplesse, d'empathie à l'égard du membre défaillant et lui éviter l'exclusion du groupe. Si la cotisation demeure durablement impayée, elle écorne la confiance mutuelle, et par truchement l'ensemble des liens qui unissent les deux parties en dehors de la tontine. En somme, la tontine, par le jeu des relations directes d'endettement qu'elle produit, crée un espace où, au-delà du respect des engagements financiers, s'éprouvent la qualité des réseaux de relations dont dépendent la protection et la survie des individus.

Ces résultats nous rappellent l'encastrement social et moral des pratiques économiques mis en évidence par d'autres socio-économistes. En effet, les pratiques d'épargne et d'endettement ne peuvent être réduites à des comportements économiques ; parce qu'elles s'appuient, s'encastrent dans des

relations sociales particulières, elles participent également à reconfigurer les rapports sociaux (Guérin *et al.*, 2013 ; Servet, 2006).

À la crainte qu'exerce la mise à l'épreuve du lien sur le débiteur, s'ajoute le poids d'une norme de réciprocité qui pèse sur les premiers bénéficiaires de la cagnotte. Pour ceux-là, il ne s'agit pas seulement d'une dette à payer, mais d'une « obligation de rendre » le service reçu, comme le laisse entrevoir l'extrait suivant :

« Supposons que moi j'aie déjà reçu et que ce soit votre tour. Quand moi je n'amène pas [la cotisation], je te pénalise, pendant que toi tu ne m'as pas pénalisé » [Bukavu, 22/09/14].

Cette obligation de rendre, qui rappelle les travaux de Mauss sur le don (Mauss et Weber, 2012), implique que les membres qui ont déjà reçu leur tour se retrouvent en situation d'obligés à l'égard de ceux qui se sont déjà acquittés de l'obligation à cotiser pour leur bénéfice. Si la tontine présuppose que les participants se reconnaissent de statut égal, le service rendu brise temporairement l'égalité qui prévaut. La contrainte qui opère, c'est la crainte de ne pas être en mesure d'effacer l'ascendance créée par le don, le service rendu. D'être incapable, en cas de défaut de paiement, de rétablir l'équilibre et de mettre en péril l'alliance qui prévalait. C'est précisément pour éviter ces risques et périls que certains membres préfèrent recevoir la cagnotte en dernier :

« Moi je préférerais toujours être la dernière, je ne voulais pas que ce soit moi la première, comme ça, ça va me revenir sans avoir de dettes à quelqu'une. (...) Si on est la première, on a des dettes, on est liée, on ne peut pas quitter sans avoir terminé à donner aux autres » [Bukavu, 24/09/14].

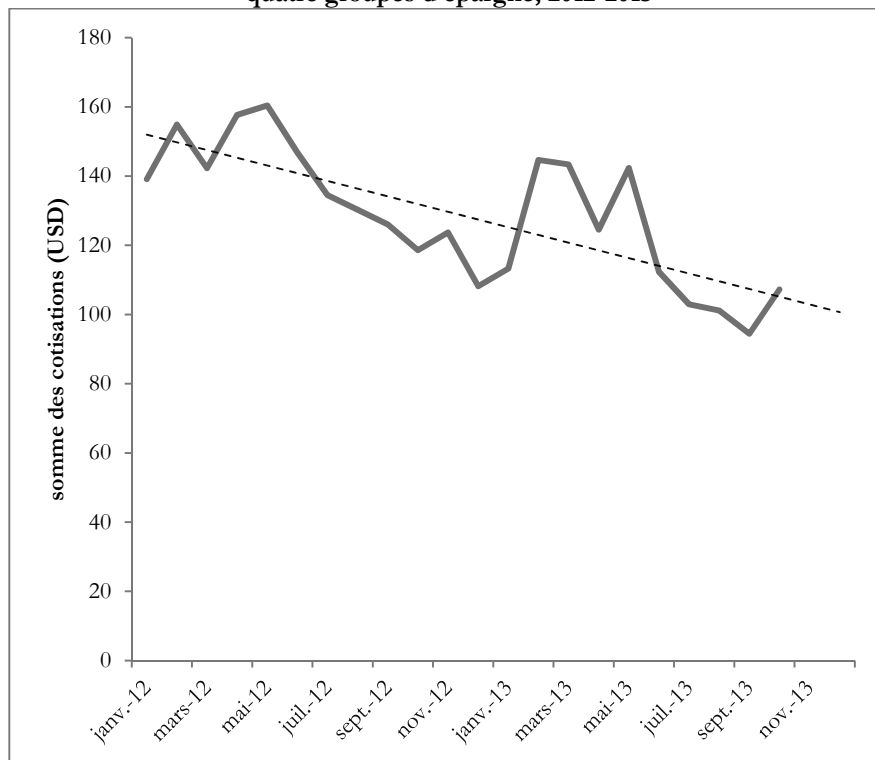
Dans les MUSOs, le principe de sélection mutuelle préside aussi à la création du groupe. Les membres entretiennent donc des relations de proximité en dehors du groupe, mais ces relations personnelles n'agissent plus comme des contraintes sur l'obligation individuelle à cotiser. Bien que l'arrangement collectif mis en place dans les groupes d'épargne suppose un principe de réciprocité généralisée, la cotisation ne relie plus deux individus. La cotisation est libérée du rapport direct d'endettement, et des risques de domination en cas de défaut de paiement permanent. Mais, ce faisant, elle évacue par la même occasion la contrainte que fait peser la sauvegarde de la relation personnelle sur l'incitation à épargner.

### **3.4 Solutions locales : retransformer la cotisation en dette**

À court terme, les faibles contraintes qui encadrent l'engagement individuel à cotiser implique que le paiement des cotisations dans les MUSOs est irrégulier. À plus long terme, le non-respect des engagements individuels menace la viabilité de l'ensemble de l'arrangement collectif, car si les membres constatent que les engagements individuels sont de moins en moins respectés, ils auront tendance à remettre en cause l'importance de respecter leur propre engagement, voire même leur participation à l'accord coopératif.

Le graphique 1 agrège la somme des cotisations mensuellement pour un échantillon de quatre MUSOs, regroupant un total de 64 membres. Il fait apparaître l'irrégularité du paiement des cotisations, mais, plus gravement, une tendance négative, confirmant la difficulté croissante pour les participants de tenir les engagements.

**Graphique 1 : Évolution du paiement des cotisations auprès d'un échantillon de quatre groupes d'épargne, 2012-2013**



Source : Enquêtes de terrain.

En raison des menaces que les cotisations impayées font peser, à terme, sur la viabilité de l'arrangement collectif, certaines MUSOs que nous avons eu l'occasion d'étudier ont tenté de remédier d'elles-mêmes au problème par l'instauration de nouvelles règles. Trois types de mécanismes observés ont été mis en place dans ces groupes, afin de renforcer l'incitation à cotiser.

- Conditionner l'octroi d'un crédit au versement des cotisations impayées : Cette règle permet de tolérer des difficultés temporaires de versement de la cotisation, tout en garantissant qu'à terme les écarts de cotisations seront résorbés. Le membre qui éprouve des difficultés est même autorisé à utiliser une partie du crédit qui lui est accordé pour payer les cotisations encore dues. Cette règle comporte l'inconvénient de ne faire que reporter les difficultés

financières du membre. Car si le prêt est en partie consommé pour s'acquitter de cotisations impayées, le risque de défaut de remboursement s'accroît.

- Prêts interpersonnels aux membres en difficulté de cotisation : Les membres qui n'ont pas amené la cotisation se voient spontanément offrir le montant en prêt, par d'autres membres, pour payer leur cotisation. Il ne s'agit cependant pas d'une règle collective explicite. Ces prêts octroyés rapidement au cours de la réunion, informels mais aux yeux de tous, résultent de l'initiative individuelle de quelques membres particulièrement soucieux de la survie de l'arrangement collectif.

- Incorporation d'une tontine à l'intérieur de la MUSO : cette solution en apparence étrange a été observée dans une MUSO qui réunissait chaque semaine 8 membres. La cotisation mensuelle à la MUSO était fixée à 1\$ par membre. Constatant une baisse des cotisations, les membres se sont accordés sur la mise en place d'une tontine hebdomadaire, dans laquelle la cotisation était fixée à 0.5\$. Chaque semaine, la cagnotte de 4\$ était répartie entre deux membres, qui étaient ensuite immédiatement invités à payer leur cotisation à la MUSO. Par ce subterfuge, l'incitation à cotiser se retrouvait à nouveau encadrée dans une circulation immédiate des fonds qui produit une relation d'endettement directe, fondée sur le principe de réciprocité, indispensable à la mise en œuvre de mécanismes de surveillance et de sanctions crédibles.

Dans les deux dernières solutions élaborées spontanément dans les groupes observés pour résoudre les difficultés de respect de l'engagement, la cotisation est retransformée en dette, ré-encadrée dans une relation personnelle d'endettement.

## CONCLUSION

Les résultats de notre enquête nous conduisent à remettre en doute la prédiction de délaissement des tontines traditionnelles au profit des groupes d'épargne. En éclairant une particularité des tontines, nous mettons en lumière ce qui constitue leur force d'attraction. La ténacité des tontines réside dans leur capacité à subtilement contraindre un engagement individuel en apparence libre. La circulation immédiate des cotisations de manière rotative, principe qui caractérise la tontine, génère une série de relations personnelles d'endettement, qui « obligent » la cotisation. Ces relations directes d'endettement disparaissent dans les groupes d'épargne puisque la cotisation, en alimentant le fonds de crédit commun, n'a plus de destinataire direct. Associée à une relation directe d'endettement, la cotisation se retrouve doublement obligée. Tout d'abord, la reconnaissance de la cotisation comme une dette par l'ensemble du groupe implique que la cotisation devient exigible et que le membre qui manque à son devoir de cotisation est susceptible d'encourir de véritables sanctions, car les autres membres du groupe sont effectivement incités à sanctionner celui dont le défaut de paiement menace immédiatement la survie de l'arrangement collectif.

Ensuite, la relation directe signifie que la dette est encadrée dans une relation personnelle et que le débiteur en défaut est tenu de cotiser pour esquiver le risque de détériorer les liens de confiance, d'amitié, de respect qui l'unissent au créancier.

En ce sens, notre recherche contribue à la littérature existante sur les tontines, en mettant en évidence les mécanismes qui contraignent effectivement l'obligation à cotiser (et donc à épargner). Si des recherches précédentes évoquent le risque de sanctions sociales et morales à l'égard du membre défaillant (Dagnelie et Lemay-Boucher, 2012 ; Aliber, 2001 ; Besley, Coate et Loury, 1993), elles n'éclairent pas en détail les mécanismes invisibles à travers lesquels opèrent les contraintes. Elles se contentent de stipuler que lorsqu'un engagement à épargner est pris au sein d'un groupe, l'individu se sent obligé de tenir son engagement. Notre enquête révèle que la présence du groupe ne suffit pas à contraindre la volonté d'épargne. Les relations directes d'endettement se révèlent indispensables. En somme, nos résultats mettent en évidence ce que Ostrom (1990) appelle un « détail institutionnel », soit que la circulation immédiate des fonds dans la tontine produit une série de relations directes d'endettement qui contraignent la volonté d'épargne.

L'épargne est un besoin primordial chez les plus pauvres. Si l'engagement à cotiser de manière fixe et régulière peut sembler inadapté au regard du caractère hautement aléatoire des revenus des populations, les entretiens révèlent que les individus sont, au contraire, en quête de dispositifs d'épargne rigides et contraignants afin de pallier aux aléas de leurs activités génératrices de revenus. La tontine force ses participants à se mobiliser pour obtenir les cotisations qu'ils se sont engagés à verser le temps de la tontine. La tontine participe à la gestion des liquidités du ménage en transformant des revenus aléatoires en somme d'argent davantage prévisible.

Notre propos ne vise pas à faire l'apologie des tontines, qui restent des arrangements collectifs extrêmement fragiles, menacés à tout moment par la défaillance d'un seul membre. Notre enquête révèle que les groupes d'épargne présentent de nombreux atouts pour ses membres. L'incitation à participer aux réunions (puisque contrairement à la tontine, de nombreuses décisions sont prises lors de ces réunions), la création d'un surplus collectif (dégagé par le mécanisme de prêt avec intérêt), la caisse d'assurance, un nombre moyen de membre plus élevé participent, entre autres, à la création d'une identité collective forte, de sentiments d'entraide qui se révèlent souvent plus forts au sein de la MUSO que de la tontine. Toutefois, la réalisation de ces avantages est soumise à la condition de réussir à contraindre au minimum le versement des cotisations des participants, sans quoi le fonds commun, pilier de la stratégie coopérative, disparaît. Lorsque les groupes parviennent à faire respecter le versement des cotisations, alors le potentiel en termes de développement socio-économique devient réalisable.

## BIBLIOGRAPHIE

- ALIBER M. (2001) Rotating Savings And Credit Associations And The Pursuit Of Self-Discipline: A Case Study In South Africa, *African Review of Money Finance and Banking*, January, 51-73.
- ALLEN H. (2006) Village Savings and Loans Associations sustainable and cost-effective rural finance, *Small Enterprise Development*, 17(1), 61-68.
- ALLEN H., PANETTA D. (2010) *Savings Groups: What Are They?*, Washington D.C., The SEEP Network.
- AMBEC S., TREICH N. (2007) Roscas as Financial Agreements to Cope with Self-Control Problems, *Journal of Development Economics*, 82(1), 120-137.
- AMOUGOU T. (2010) *Dualisme financier et développement du Cameroun : une approche néo-braudélienne et systémique*, Louvain-la Neuve, PUL.
- ANDERSON S., BALAND J.-M. (2002) The Economics of ROSCAs and Intrahousehold Resource Allocation, *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3), 963-995.
- 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.
- ARDENER S., BURMAN S. (1996) *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, Oxford, UK, Washington, D.C., Berg.
- BESLEY T., COATE S., LOURY G. (1993) The Economics of Rotating Savings and Credit Associations, *The American Economic Review*, 83(4), 792-810.
- BOUMAN F. J. A. (1995a) ROSCA: On the Origin of the Species, *Savings and Development*, 19(2), 117-148.
- BOUMAN F. J. A. (1995b) Rotating and accumulating savings and credit associations: A development perspective, *World Development*, 23(3), 371-384.
- DAGNELIE O., LEMAY-BOUCHER P. (2012) ROSCA Participation in Benin: A Commitment Issue, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74(2), 235-252.
- GEERTZ C. (1962) The Rotating Credit Association: A 'Middle Rung' in Development, *Economic Development and Cultural Change*, 10(3), 241-63.
- GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S., VILLARREAL M. (2013) *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Juggling with Money*, London, Routledge.
- GUGERTY M. (2007) You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya, *Economic Development and Cultural Change*, 55(2), 251-282.
- LELART M. (2002) L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, *Mondes en développement*, 119(3), 9-20.
- MAUSS M., WEBER F. (2012) *Essai sur le don : forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris, PUF.
- OSTROM E. (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge (UK), Cambridge university press.
- PLATTEAU J.-P. (2000) *Institutions, Social Norms, and Economic Development*, Fundamentals of Development Economics 1, Amsterdam, Harwood.
- RUTHERFORD S. (2011) Boosting the Poor's Capacity to Save: A Note on Instalment Plans and their Variants, in B. Armendariz et M. Labie (eds) *The Handbook of Microfinance*, Singapore, World Scientific Publishing, 517-535.

SERVET J.-M. (2006) *Banquiers aux pieds nus : la microfinance*, Paris, Odile Jacob, 516 p.

SERVET J.-M. (1996) Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique. Une approche socio-économique, *Revue Tiers-Monde*, 37(145), 41-57.