



Université catholique de Louvain

Faculté des sciences économiques, sociales, politiques et de communication
Commission Doctorale du Domaines des Sciences Politiques et Sociales

*L'ART DE S'APPROPRIER (ET DE RÉSISTER À)
UN DISPOSITIF DE DÉVELOPPEMENT
Cas des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu*

Maïté le Polain

Thèse présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en sciences politiques et sociales
de l'Université catholique de Louvain

Le 8 novembre 2017

Membres du Jury

Président : Prof. Andreia Lemaître (Université catholique de Louvain)

Promoteur : Prof. Marthe Nyssens (Université catholique de Louvain)

Autres Membres du Jury :

Prof. Solène Morvant-Roux (Université de Genève)

Prof. An Ansoms (Université catholique de Louvain)

Prof. Pierre-Joseph Laurent (Université catholique de Louvain)

Tables des matières

Remerciements	7
Première Partie.....	11
Introduction	13
1. De l'objet de recherche à la construction d'une problématique	17
1.1. L'objet de recherche : la Mutuelle de solidarité (MUSO)	17
1.2. La problématique de recherche : formes d'appropriation des groupes d'épargne	28
2. Eclairage théorique	31
2.1. Socio-anthropologie du développement	31
2.2. Socio-anthropologie économique	37
3. Méthode	41
3.1. Enquêter sur le processus d'appropriation : clarification préliminaire.....	41
3.2. Les trois temps de l'enquête	42
3.3. Traitement et analyse du matériau	50
3.4. Réflexions sur les défis méthodologiques et éthiques	53
4. Résultats	71
4.1. Les logiques socio-économiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud-Kivu.	72
4.2. L'argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide	80
4.3. Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu..	87
4.4. Le taux d'intérêt dans les groupes d'épargne : atout ou menace ? (<i>Interest rates in Savings groups : Thrift or Threat ?</i>)	95
Conclusion générale	105

Bibliographie	111
Annexes	119
1er article	127
Les logiques socio-économiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud-Kivu	130
1. Introduction : repenser les mécanismes de protection à partir des stratégies mobilisées par les acteurs populaires	130
2. Polanyi et les quatre principes d'intégration socio-économiques ...	133
3. Contexte de l'étude et méthodologie de la recherche	138
4. Origines des risques et chocs sources de vulnérabilité	139
5. Stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires	142
6. Des logiques socio-économiques plurielles	154
6.1. Administration domestique au cœur de la valorisation de l'épargne	154
6.2. Prédominance de logiques réciprocatrices	155
6.3. Mutuelles de santé et COOPEC : réciprocité menacée par des logiques de redistribution et de marché	158
6.4. Logique de marché dominée par des liens clientélistes	161
7. Conclusions.....	161
2eme article	169
L'Argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide	171
1. Introduction	171
2. L'incontournable présence des acteurs de l'aide.....	175
2.1. Bukavu, pôle d'attractivité de l'aide depuis 20 ans	175

2.2.	Opportunités économiques et « rente de l'aide »	177
2.3.	Quand la manne de l'aide engendre l'« attentisme »	179
3.	Perceptions locales du chercheur et de la recherche	181
3.1.	Chercheur mais avant tout <i>muzungu</i> (« blanc »)	181
3.2.	S'intéresser à un dispositif de développement, sans y être associée	183
4.	Conséquences des perceptions sur le processus de recherche	184
4.1.	Exploitation des attentes et mise en danger des interlocuteurs.....	184
4.2.	Discours cachés, mises en scène et opérations de séduction.....	185
5.	Ecart de perceptions: deux illustrations	188
5.1.	Préférence simulée pour les modèles « améliorés » des groupes d'épargne	188
5.2.	Fausse conversion au principe d'auto-prise en charge	190
6.	Représentations populaires de l'argent de l'aide.....	192
6.1.	L'origine de la « manne » de l'aide	192
6.2.	<i>Makuta ya munyama</i> : l'argent de l'aide, l'argent du diable ?	193
6.3.	Critique populaire des modes de circulation de l'argent de l'aide	196
	Conclusion	198
	3ème article	199
	Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu	200
1.	Introduction	200
2.	Modèles de groupes d'épargne : origine et principes	200
3.	Terrain empirique et méthodes	204
4.	Incitation à l'épargne : origines et mécanismes.....	207

4.1.	Relations personnelles d'endettement.....	208
4.2.	Cotiser pour esquiver des sanctions réelles	208
4.3.	Cotiser pour tisser des liens.....	212
4.4.	Solutions locales : retransformer la cotisation en dette	214
5.	Conclusion : un acte d'épargne en apparence libre mais invisiblement contraint	216
4ème article		222
Interest Rate in Savings Groups: Thrift or Threat?		225
1.	Introduction	225
2.	Savings groups programs in South Kivu.....	229
3.	Research methodology	233
4.	Interest in SGs: practitioners' objectives and the underpinning market logic	236
5.	Empirical findings	240
	Gap 1: Capital accumulation versus security.....	240
	Gap 2: Efficient versus fair credit allocation.....	243
	Gap 3: Surplus ownership: savers versus borrowers	246
6.	Unintended impacts	249
6.1.	Increased risks of indebtedness	249
6.2.	The real cost of the interest rate mechanism for SG participants.....	251
7.	Conclusion	253

Remerciements

Le chercheur a parfois des allures de pèlerin solitaire. Pourtant cette thèse a mis sur ma route d'innombrables personnes, qui chacune à leur manière, ont contribué au sens de cette recherche et en ont enrichi les réflexions. Il me serait impossible de toutes les rappeler ici. Je me limiterai à quelques figures centrales, car si ce voyage aboutit, enfin, c'est en grande partie grâce à elles.

En premier lieu, je remercie Marthe Nyssens, la promotrice de cette thèse qui m'a initiée à l'aventure et qui, à travers les nombreuses discussions, relectures et conseils, a nourri les réflexions au cœur de cette recherche. La qualité de son encadrement intellectuel et humain, son optimisme et sa confiance m'ont encouragée, dans les moments les plus difficiles, à retrouver l'élan pour poursuivre le voyage.

Je remercie également An Ansoms et Pierre-Joseph Laurent qui, au sein du comité d'accompagnement, ont constitué une équipe intellectuellement stimulante et humainement bienveillante. Merci à An pour ses relectures attentives et sa passion communicative pour la recherche ; merci à Pierre-Jo de m'avoir invitée à renouveler mon regard sur le Sud-Kivu, en m'initiant à la socio-anthropologie du développement.

Merci à Solène Morvant-Roux, de m'avoir fait l'honneur d'accepter d'être membre du jury de cette thèse. Son approche socio-économique et ses réflexions sur les processus d'appropriation de la microfinance ont constitué une source d'inspiration essentielle.

Je tiens à remercier particulièrement Olivier Sterck, indéfectible compagnon de route tout au long de cette thèse. Son soutien intellectuel et moral a été précieux dans les étapes difficiles.

Cette aventure n'aurait bien sûr jamais vu le jour sans le soutien de l'ONG de Louvain Coopération. Merci à l'ensemble de l'équipe de s'être pleinement engagée dans cette collaboration, malgré les risques qu'elle comportait. Je tiens en particulier à remercier Vincent Henin, qui a montré un intérêt constant pour les travaux de cette recherche. Je remercie également l'équipe de

Louvain Coopération à Bukavu, et en particulier son directeur Paul Bandré. Je remercie également Jean-Marie Cavarroc de la Société internationale pour le développement et l'investissement (SIDI) d'avoir partagé avec passion ses connaissances des mutuelles de solidarité et d'avoir attentivement relu et commenté certaines parties de mes analyses au cours de ce travail.

A Bukavu, je remercie bien évidemment les responsables des ONG locales : Papa Abedi, Maman Saife, Jean-Baptiste Munero, tous les trois responsables d'ONG locales, engagées dans la promotion de mutuelles de solidarité (MUSOs) dans la province du Sud-Kivu, et qui ont accepté de me mettre en contact avec des MUSOs qu'ils avaient contribué à créer. Mes remerciements s'adressent tout particulièrement aux membres des MUSOs, en particulier les membres des MUSOs *Bololoke*, *Mapatano* et *Binja*, qui ont accepté de « m'apprivoiser » et de me laisser pénétrer leur MUSO de l'intérieur.

Merci également à tous les assistants de recherche sur le terrain, en particulier Alice Rukungu et Patience Lwaboshi Zagabe qui ont fourni bien plus qu'un travail de traduction et d'interprétation. Elles m'ont invitée à décoder les situations, les langages et surtout à modifier mon regard.

Merci à mes deux « familles » de l'UCL : les membres du Centre interdisciplinaire de Recherche sur le Travail, l'Etat et la Société (CIRTES) et les membres de Centre d'Etudes du Développement (DVLP). Je pense en particulier à Maïté, Mathilde, Dédé, Aymar, Emery, Cécile, Thomas, Anaïs, Lotte, qui se sont avérés être des soutiens importants dans les moments de crises. Merci tout particulièrement à Aymar qui, à deux reprises, m'a aidée à sortir cette thèse de réelles impasses. Merci à Mathilde, pour nos séjours intellectuels autant que spirituels à la Colline ; merci à Maïté, Anaïs et Thomas pour des pauses cafés ô combien existentielles. Merci à Dédé, pour sa persévérance exemplaire.

Merci aux amis qui se sont parfois aussi révélés être des précieux relecteurs Charlotte, Chia et Mathilde pour le premier article ; Olivier et Maïté pour le second article ; Anaïs, Evan, Fiona et Stéphane pour le troisième article ;

Aymar pour le quatrième article. Merci à ma cousine Caroline pour sa relecture finale.

Merci également à ces inconnus qui ont fini par endosser un rôle essentiel. Liz Harrison, abordée dans une rame de métro bruxellois pour son accent anglophone et qui accepta sans hésitation un travail de relecture urgent. Merci à ce professeur inconnu rencontré lors d'une conférence internationale à Bonn et à Perle qui, chacun à leur manière, m'ont invitée à saisir les racines profondes de ce périple.

Merci à Roxanna, Selin et Parvana dont les efforts sans relâche ont permis de retrouver mon ordinateur égaré à l'aéroport d'Istanbul au printemps 2017.

Merci à mes familles en Belgique, parents et beaux-parents, (beaux-)frères et (belles-)sœurs pour le soutien moral (et logistique !) sans failles. Et à celle au Congo, Kazi, Nelly, mon filleul Aaron et Anaëlle : vous m'avez chaleureusement ouvert les portes de votre foyer qui est progressivement devenu le mien. A Bakou, je remercie chaleureusement Naïda.

Merci de tout cœur à Julien, Jean et Gustave qui m'ont soutenue. Vous m'avez, chacun à votre manière, donné le courage d'aller jusqu'au bout.

Première Partie

Cette première partie est suivie des quatre articles scientifiques.

Introduction

Cette thèse présente deux particularités. La première est que notre recherche s'inscrit dans le cadre de la Chaire en économie sociale et solidaire au Sud (CESSS) qui a vu le jour en 2012. La CESSS institue un partenariat original, entre l'ONG universitaire Louvain Coopération d'une part, et des chercheurs universitaires du Centre interdisciplinaire de recherche sur le travail, l'Etat et la société (CIRTES) d'autre part.

L'objectif de ce partenariat est de rapprocher deux acteurs appartenant à des univers différents : le monde des ONG d'un côté et le monde de l'université de l'autre. Si les praticiens du développement et les chercheurs s'intéressent aux mêmes thématiques – les enjeux du développement au Sud, l'économie sociale et solidaire au Nord comme au Sud – leurs approches diffèrent. Pour les rapprocher, la CESSS invite des doctorants de l'UCL à étudier un dispositif de développement mis en œuvre par l'ONG Louvain Coopération.

Sur ce modèle de partenariat, notre recherche prend comme point de départ la mutuelle de solidarité (MUSO), un dispositif de développement mis en œuvre à partir de 2006 par l'ONG Louvain Coopération au Sud-Kivu, à l'Est de la République Démocratique du Congo (RDC). Une mutuelle de solidarité, c'est un groupe de personnes qui se réunissent, s'entraident en cas de difficulté et surtout, mettent en commun des cotisations qu'ils transforment en fonds de crédits pour l'octroi de prêts aux membres. La création d'une mutuelle de solidarité est généralement impulsée par une ONG de développement qui vise, à travers ce dispositif, à améliorer la sécurité économique des ménages.

La seconde particularité de cette thèse est son format. Notre thèse se présente sous la forme de quatre articles scientifiques. Quatre éclairages différents sur le processus d'appropriation des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu. Ce format, peu commun au sein de notre école en Sciences politiques et sociales, nous invite à quelques précisions. Premièrement, chaque article se doit de constituer un ensemble cohérent d'arguments, pouvant être lu séparément du reste de la thèse. Le lecteur constatera donc certaines

répétitions à travers l'ensemble de la thèse. Deuxièmement, les quatre articles révèlent partiellement le cheminement intellectuel que nous avons suivi. Les deux premiers articles ont été écrits à mi-parcours. Ils s'attardent davantage sur le contexte et sur d'autres éléments relativement faciles à observer. Les deux derniers articles ont été rédigés en fin de thèse et sont le fruit d'un regard approfondi sur des pratiques socio-économiques délicates à observer, qui se révèlent éminemment complexes derrière des apparences parfois simples.

Cela étant précisé, cette thèse par articles est introduite par une première partie. Dans celle-ci, nous commençons par présenter les contours de l'objet de recherche et de notre problématique. Ensuite, nous exposons les deux principaux champs de la littérature qui nous ont précieusement éclairée tout au long de notre recherche. Dans un troisième temps, nous détaillons la méthode et les enjeux méthodologiques et éthiques auxquels nous avons été confrontée. Puis, nous synthétisons les principaux résultats des articles de recherche, avant de conclure cette première partie.

La seconde partie se compose des quatre articles. Le premier article est intitulé « Les logiques socio-économiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud-Kivu ». Co-écrit avec Marthe Nyssens, il est paru au printemps 2017 dans la revue *Conjonctures congolaises 2016*. L'article dresse un premier portrait des conditions de vie socio-économiques des acteurs populaires au Sud-Kivu. De manière plus précise, il répertorie l'étendue de leurs stratégies de sécurisation et de protection, et met en évidence la pluralité des logiques socio-économiques qui les sous-tendent à partir d'un cadre d'analyse polanyien.

Le second article intitulé « L'Argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide » a été publié en 2015 dans *L'Annuaire de l'Afrique des Grands Lacs 2014-2015*. Il détaille les particularités de la promotion des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu et analyse les difficultés méthodologiques de l'enquête. Ce faisant, l'article met en évidence une motivation tacite des membres des mutuelles de solidarité. En tant que dispositif de développement soutenu par des ONG et des bailleurs

internationaux, la mutuelle de solidarité est en effet largement adoptée par les bénéficiaires pour se rendre visible sur la scène du développement et accéder aux ressources monétaires de l'aide extérieure.

Le troisième article, intitulé « Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu » paraîtra en janvier 2018 dans la revue *Mondes en Développement*. Il met en évidence une faiblesse inattendue du modèle des mutuelles de solidarité. Car la mutuelle de solidarité s'inspire des forces des très populaires tontines rotatives, tout en ambitionnant d'en corriger les faiblesses. Or en visant à « améliorer » l'allocation des ressources mises en commun – l'allocation rotative des fonds est remplacée par une allocation présumée plus « efficace » arbitrée par un mécanisme d'intérêt – nos résultats démontrent comment les mutuelles de solidarité réduisent en réalité l'incitation à épargner pour les membres.

Le quatrième article, intitulé « *Interest Rates in Savings Groups : Thrift or Threat ?* » co-écrit avec Olivier Sterck et Marthe Nyssens sera publié en janvier 2018 dans la revue *World Development*. Cet article revisite les arguments en faveur d'une allocation arbitrée par un mécanisme d'intérêt au sein des groupes d'épargne. L'article démontre comment et pourquoi les trois principaux arguments en faveur d'un intérêt, avancés par les défenseurs des groupes d'épargne (accumulation des fonds, allocation efficace des ressources rares et incitation à l'épargne), ne sont pas toujours observés dans la mise en pratique des groupes d'épargne par les bénéficiaires.

1. De l'objet de recherche à la construction d'une problématique

Dans cette section introductive, l'objectif est de retracer comment, d'un objet de recherche proposé par notre partenaire, l'ONG Louvain Coopération, nous avons cheminé vers la construction d'une problématique, soit les formes d'appropriation, et de résistance, aux mutuelles de solidarité par les bénéficiaires au Sud-Kivu.

1.1. L'objet de recherche : la Mutuelle de solidarité (MUSO)

1.1.1. Aperçu

Des femmes enveloppées dans des pagnes bariolés se précipitent devant le seuil d'une maison en briques adobes. Le voile usé qui sert de porte laisse échapper un brouhaha. Derrière celui-ci, des femmes se devinent dans l'obscurité de l'unique pièce. Elles sont assises sur des tabourets en bois ou à même la terre battue. Bientôt une quinzaine de femmes de tout âge s'entassent dans la pièce exigüe. La présidente invite l'aînée d'entre elles à entamer une prière. D'une voix solennelle, elle rend grâce à Dieu, l'implore de préserver les membres de la MUSO et la paix de leurs foyers. Ce prélude achevé, la présidente reprend la parole et invite la secrétaire à consigner les présences dans un cahier. Une membre ne répond pas à l'appel ; les autres s'inquiètent des raisons de son absence. Peut-être un enfant malade ou un départ précipité à cause d'un deuil survenu au village.

Ensuite s'ouvre l'étape de paiement des cotisations, mille francs pour la caisse d'épargne et de crédit, la « caisse verte » comme elles l'appellent, et cinq-cents francs pour la caisse d'assurance, la « caisse rouge ». La plupart extraient l'argent d'un pli de pagne soigneusement noué. Certaines dissimulent leurs économies dans leur soutien-gorge ou au creux d'un bas nylon qu'elles se ceignent autour de la taille. Les billets sont vieux, froissés et brunâtres à force de circuler de mains en mains. Deux femmes

déplient et trient les liasses de billets de cinquante, cent et cinq-cents francs qui s'amoncellent. Certaines tendent un billet vert, de cinq ou dix dollars, signe que la dollarisation de l'économie congolaise s'est immiscée dans toutes les couches économiques. La trésorière compte et recompte, suivie par des dizaines de paires d'yeux. La secrétaire transcrit soigneusement dans les carnets individuels que lui tendent les membres le montant de l'épargne accumulée par chacune. Celles qui n'ont pas amené l'argent de la cotisation se tiennent discrètes, en retrait.

La collecte des cotisations terminée s'ensuit l'étape du remboursement des crédits. Des crédits dont le délai de remboursement est fixé à deux mois et est assorti d'une "PAF" (acronyme de Participation aux frais), sorte d'intérêt équivalent à 10% de la somme empruntée. Celles qui remboursent semblent satisfaites de s'être montrées dignes de confiance, soulagées d'être libérées du poids de leur dette. D'autres, qui doivent encore rembourser un crédit, semblent plus anxieuses. Elles s'excusent, évoquent les difficultés qu'elles traversent à la maison : un mari sans emploi, des dépenses inattendues, un vol ou un commerce qui va mal. Elles fuient les regards, certains compatissants et d'autres plus empreints de reproches. L'une d'entre elles doit un remboursement depuis plusieurs mois. Le ton s'échauffe. Certaines femmes l'incriminent de manquer de respect et réclament qu'on la sanctionne. D'autres prennent sa défense, suggèrent qu'on lui accorde un délai supplémentaire au regard des difficultés qu'elle traverse.

Une fois réuni l'argent des cotisations et des remboursements s'ouvre l'étape d'octroi de crédits. Un membre du comité déplie de petits bouts de papier sur lesquels les membres sollicitent un crédit. L'une demande cent dollars pour renflouer ses commerces de farine de manioc ; une autre deux-cents dollars pour son commerce de friperie ; une autre évoque cinquante dollars pour payer la prime des enseignants que l'école des enfants lui réclame. Au total, la moitié des femmes expriment des demandes de crédit. Aujourd'hui, la somme des demandes est supérieure à la somme d'argent réunie sur la table en bois. S'ensuit donc la difficile phase de négociations et d'allocations du fonds de crédit entre les membres.

Cette étape enfin réglée, les femmes terminent sur une note plus joyeuse, les besoins d'assistance. On apprend que l'une d'entre elles a accouché de son huitième enfant et qu'une autre se marie le mois suivant. De leur « caisse rouge », elles remettent cinq dollars à celle qui accouche et trente dollars à celle qui se marie.

Deux ou trois heures plus tard, la réunion se clôture enfin, par une dernière prière. Et les femmes s'en retournent progressivement vaquer à leurs activités.

Voici donc brièvement esquissée une réunion ordinaire d'une mutuelle de solidarité, en abrégé une « MUSO ».

Une MUSO c'est donc avant tout un groupe de personnes, d'hommes et/ou de femmes, qui se connaissent, partagent des liens familiaux, de voisinage, confessionnels ou professionnels. Les membres se réunissent régulièrement et mettent en commun des ressources monétaires qui sont ensuite redistribuées au sein du groupe sous la forme de prêts ou de dons, afin de répondre à des besoins économiques. Mais au-delà de cette fonction économique, la MUSO sert aussi à solidifier les liens qui unissent les membres. Chaque MUSO se distingue par une histoire particulière. Les raisons de leur création, les motifs d'adhésion et les liens qui unissent chacun et chacune des membres sont multiples et variés.

Mais quelles que soient ses caractéristiques particulières, une MUSO répond, en théorie, à une série de principes standardisés, uniformes, contenus dans le *Guide des Mutuelles de solidarité*¹. En général, ces principes sont inculqués aux futurs membres de la MUSO par un agent de développement. L'animateur accompagne la formation du groupement et veille à ce que celui-ci adopte certains principes de base, par exemple des cotisations régulières ou l'octroi de crédits à partir des cotisations. Les groupes ont néanmoins le choix de définir eux-mêmes la fréquence des réunions, le montant des cotisations, le

¹ Voir Rossier, F. et B. Taillefer, B. 2005, « Guide de la mutuelle de solidarité », Paris.

délai au terme duquel le crédit devra être remboursé et le niveau de la participation aux frais (la « PAF »), une forme d'intérêt sur le crédit. Dès que le groupe s'est familiarisé avec les principes de base, la MUSO est considérée comme autonome et la période d'assistance par l'agent de développement externe s'achève.

1.1.2. Les groupes d'épargne : un phénomène global en pleine expansion

Le modèle de la mutuelle de solidarité, qui voit le jour au Sénégal en 1995, est conçu par deux praticiens du développement, François Rossier et Bernard Taillefer, soucieux d'améliorer l'accès à des services d'épargne, de crédit et d'assurance de base pour les plus pauvres. Le développement de ce modèle est soutenu par un bailleur de fonds français, la Société internationale pour le développement et l'investissement (SIDI) qui encourage l'exportation de ce modèle vers d'autres pays, notamment la République Démocratique du Congo, Madagascar et Haïti.

Quatre années auparavant, en 1991, l'ONG américaine CARE développait de son côté, le modèle *Village Savings and Loan Association* (VSLA) à partir d'une expérience de groupements de femmes au Niger. Ce modèle, traduit en français par *Association villageoise d'épargne et de crédit* (AVEC) est très vite standardisé pour être diffusé à travers toute l'Afrique par les équipes de cette ONG largement présente sur le continent (Allen, 2006).

Inspirée par l'expérience de CARE, l'ONG OXFAM développe en 2005 au Mali le modèle *Saving for Change* (SfC), soit Epargner pour le Changement (EPC) en français (Ashe et Neilan, 2014). De même, l'ONG CRS développe en 2006 son propre modèle, *Savings and Internal Lending Communities* (SILC), rapidement introduit dans une dizaine de pays africains où cette ONG internationale conduit des programmes de développement (Vanmeenen, 2006).

Les MUSOs appartiennent donc à un vaste mouvement, qui émerge au sein des ONG de développement, principalement en Afrique. Malgré quelques

dissemblances², les modèles cités partagent de nombreux points communs. A tel point qu'un terme générique s'impose pour les désigner, le terme *savings groups* ou groupes d'épargne (Allen et Panetta, 2010). En 2016, les promoteurs des groupes d'épargne estiment le nombre de groupes d'épargne en Afrique à environ 230 000, rassemblant plus de cinq millions de membres³.

1.1.3. Les groupes d'épargne, à la croisée de la microfinance institutionnelle et associations populaires d'épargne et de crédit

Les concepteurs des modèles de groupes d'épargne partagent avec les défenseurs de la microfinance institutionnelle⁴ l'objectif d'inclusion financière des plus pauvres, et une certaine vision du développement. Pour remédier aux limites de la microfinance institutionnelle, les concepteurs des groupes d'épargne s'inspirent en outre des principes de fonctionnement des associations populaires d'épargne et de crédit.

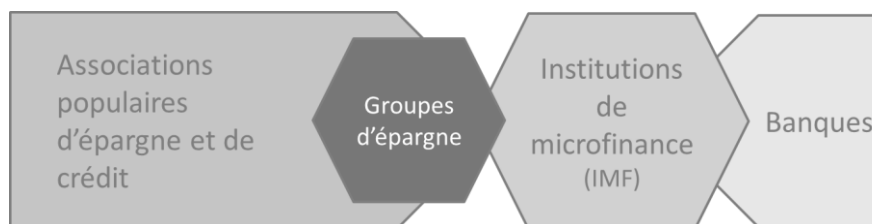


Figure 1 : Modèles de groupes d'épargne : une double influence

² La principale différence entre les modèles VSLA, SILC, SFC d'une part et le modèle MUSO d'autre part est la définition d'un cycle de vie limité dans le temps (généralement entre neuf et douze mois) dans les premiers modèles, au terme duquel les comptes sont remis à zéro.

³ Données fournies par une plateforme de coordination et d'échange d'information des groupes d'épargne : www.thesavix.org, consultée le 07/03/2017.

⁴ Par microfinance « institutionnelle » nous entendons les services d'épargne, de crédit et d'assurance offerts par des institutions de microfinance (IMF). Les IMF sont reconnues juridiquement, même si leur personnalité varie fortement. Des ONG à but non lucratif côtoient des coopératives d'épargne et de crédit tandis que les IMF à but lucratif sont généralement des sociétés anonymes. Quel que soit le statut, la personnalité juridique des IMF signifie qu'elles sont soumises à certaines lois.

a. Surmonter les faiblesses des institutions de microfinance...

En généralisant l'accès de tous à des services bancaires et d'assurance de base, l'inclusion financière devrait favoriser, suivant les bailleurs de fonds du développement, une croissance économique soutenue et durable (Nations Unies, 2015).

S'ils épousent cette vision du développement, les défenseurs des groupes d'épargne partagent les critiques qui s'élèvent et remettent en cause l'efficacité, l'accessibilité, voire la moralité de la microfinance institutionnelle (Vogelgesang, 2003; Buckley, 1997; Fernando, 2004; Bateman et Chang, 2009; Guérin, Morvant-Roux et Villarreal, 2013; Servet, 2006; Dichter et Harper, 2007). Les institutions de microfinance seraient trop coûteuses. Pour couvrir leurs frais de gestion, elles stimuleraient la prise de crédits et appliqueraient des taux d'intérêts élevés, dont la moralité est questionnée (Hulme, 2015; Hudon et Sandberg, 2013; Sandberg, 2012; Rosenberg, Gonzalez et Narain, 2010). Les risques de surendettement pour les clients sont dénoncés (Guérin *et al.*, 2013; Schicks, 2014). À cela s'ajoute un déficit de transparence au sein des institutions, des problèmes récurrents de gouvernance et de détournement de fonds. Pour limiter les coûts de transaction, elles sont également tentées d'opérer dans des zones densément peuplées, entravant l'accessibilité de leurs services aux populations rurales. Enfin, les institutions de microfinance se concentreraient trop sur l'octroi de crédit et pas assez sur les besoins d'épargne des populations (Allen et Panetta, 2010; Allen, 2006; Rhyne et Rippey, 2011).

Les concepteurs des groupes d'épargne s'appuient sur ces critiques pour défendre une nouvelle forme de microfinance, décentralisée, informelle et basée sur la mobilisation de l'épargne locale. Leur objectif est de favoriser l'émergence de services d'intermédiation financière autonomes, à travers la mise en place de groupements autogérés et informels. L'absence de fonds externes et l'implication limitée d'agents extérieurs doit minimiser les frais de gestion. Les règles de fonctionnement et les outils de gestion qui sont volontairement simplifiés sont destinés à être compris par l'ensemble des membres afin d'assurer la survie du groupement après le départ de l'agent de

développement. Pour développer cette forme de microfinance, les concepteurs des groupes d'épargne se (ré)inspirent des pratiques des associations populaires d'épargne et de crédit (Allen, 2006; Johnson *et al.*, 2002; Johnson *et al.*, 2006; Wilson *et al.*, 2010; Hendricks et Chidiac, 2011; Ashe et Neilan, 2014; Rutherford et Arora, 2009).

b. ... en « modernisant » les associations populaires d'épargne et de crédit

Depuis très longtemps les anthropologues ont révélé l'existence, aux quatre coins du globe, d'associations d'épargne et de crédit. Les premières études comparatives identifient les principes similaires qui unissent ces associations aux pratiques variées et aux appellations multiples (Ardener, 1964; Geertz, 1962; Bouman, 1977). L'une des similarités de ces associations populaires est leur caractère informel. Elles ne sont pas reconnues juridiquement et ne sont soumises à aucune autorité fiscale ou monétaire. Si elles opèrent en marge de toute réglementation, elles sont néanmoins pourvues de règles internes et d'une hiérarchie auxquelles les participants acceptent de se soumettre (Servet, 1990).

L'anthropologue Clifford Geertz est le premier à proposer le terme générique de *rotating credit association* dont il décrit le fonctionnement de la façon suivante : « *a lump sum fund composed of fixed contributions from each member of the association is distributed, at fixed intervals and as a whole, to each member in turn* » (Geertz, 1962, p. 243).

Deux ans plus tard, l'anthropologue Shirley Ardener conteste cette définition qui exclut les associations dans lesquelles les contributions ne sont pas fixes, et propose la nouvelle définition suivante : « *an association formed upon a core of participants who agree to make regular contributions to a fund which is given in a whole or in part, to each contributor in rotation* » (Ardener, 1964, p. 201). Selon Ardener, 1) la régularité des contributions et 2) le principe de rotation sont les deux principes essentiels, qui permettent de distinguer ces associations d'épargne et de crédit, des fonds d'entraide mutuelle ou des coopératives d'épargne et de crédit.

Bouman (1977), à qui l'on doit le terme *Rotating Savings and Credit Association* (ROSCA) qui finira par s'imposer dans la littérature, reconnaît toute la difficulté de généraliser des pratiques immensément riches et variées d'un contexte à l'autre. Mais à ses yeux, les deux principes essentiels qui unissent ces diverses pratiques sont : 1) La mise en commun des ressources (plutôt que la régularité des contributions proposée par Ardener) ; 2) le principe de rotation⁵. À partir de là, il définit la ROSCA, mieux connue sous l'appellation de tontine dans la littérature francophone, comme « *the pooling of resources and the subsequent handing over of this pool to one of its contributors in turn* » (Bouman, 1995a, p. 126).

À partir de ces deux principes de base, une infinité de combinaisons est possible. Les éléments de variation sur ce thème central sont entre autres, le nombre de membres, le montant et la fréquence des contributions, l'organisation pratique de la collecte des contributions, le mode de sélection des membres et le mode d'allocation des ressources mises en commun (Ardener, 1964; Ardener et Burman, 1996; Bouman, 1995a; Rutherford, 1996; Low, 1995; Bouman, 1977).

Le mode d'allocation de la cagnotte attire l'attention des économistes, qui cherchent à saisir les rationalités économiques sous-jacentes (voir par exemple, Besley et Coate, 1995; Dagnelie et Lemay-Boucher, 2012; Calomiris et Rajaraman, 1998). Si certaines cagnottes sont allouées en fonction d'un accord préalable ou d'un accord à chaque levée (dans ce cas, le niveau de nécessité peut influencer l'accord et ce faisant, rapproche la tontine d'un mécanisme d'assurance), d'autres sont tirées au sort ou encore mises aux enchères (Rutherford et Arora, 2009). La particularité du mode d'allocation de la cagnotte par enchères, c'est l'attribution d'une valeur monétaire à celle-ci, valeur absente dans le mode d'allocation par accord entre les individus ou par tirage au sort.

⁵ Bouman substitue plus tard le principe de rotation par un principe plus large, de réciprocité équilibrée (*balanced reciprocity*) (Bouman, 1995b).

Si dans son mode de fonctionnement le plus répandu, la tontine alloue la cagnotte sans délai à l'un des membres du groupe, Bouman (1995b) met en évidence l'existence d'associations dans lesquelles les cotisations sont accumulées en vue d'être prêtées, moyennant un intérêt, aux membres du groupe. Le principe d'accumulation des fonds différencierait ces associations des ROSCAs. A partir de là, il suggère donc de distinguer les tontines rotatives (ROSCAs) des tontines accumulatives qu'il dénomme *Accumulating Savings and Credit Associations* (ASCAs), une typologie qui sera ensuite reprise par de nombreux auteurs (par exemple, Rutherford et Arora, 2009; Collins *et al.*, 2009).

Les tontines accumulatives dériveraient, selon Bouman, des tontines rotatives. Elles en seraient en quelque sorte une version plus complexe, plus sophistiquée. Si elles ne sont pas spécialement récentes – puisque Ardener décrit des pratiques similaires dès les années 1950⁶ – Bouman prétend que la tontine accumulative est longtemps restée méconnue des chercheurs pour deux raisons. Premièrement, les chercheurs se seraient spontanément intéressés à sa forme plus élémentaire, la tontine rotative. Deuxièmement, dans la plupart des pays, la même appellation serait utilisée pour les deux formes d'associations masquant l'existence des secondes : « *The Tontines in Cameroon and Senegal, the Susu in Ghana, the Esusu in Nigeria, the Stockvel in South Africa and the Bishi in India, represent the ROSCAs as well as the ASCAs* » (Bouman, 1995b, p. 371).

⁶ Ardener nous détaille l'existence d'ASCAs au Nigeria, qu'elle décrit de la façon suivante « [Deductions] may be deposited in a special pool for lending out. In some Ibo association this pool, known as « the box », is important, and high rates of interest are charged for loans from it. (...) The money in this pool at the end of the rotation is usually divided among members » (Ardener, 1953, p. 135).

ROSCAs Tontines rotatives	ASCA Tontines accumulatives	Groupes d'épargne
Associations informelles d'épargne et de crédit		
De type rotatif	De type accumulatif	
Associations populaires		Impulsés par des ONG

Figure 2 : Typologie des associations informelles d'épargne et de crédit

Les concepteurs des groupes d'épargne reconnaissent les avantages propres à ces associations informelles, comme l'absence de coûts de fonctionnement, une gestion simple, sans registres sophistiqués et une comptabilité claire, accessible et transparente - les transactions ayant lieu en public, face à tous les membres, ce modèle découragerait les tentatives de fraude (Rutherford et Arora, 2009; Allen, 2006; Allen et Panetta 2010). Ils affectionnent également le principe d'autogestion, indispensable à leurs yeux pour garantir l'appropriation du dispositif par les bénéficiaires.

Mais entre la tontine rotative et la tontine accumulative, c'est la seconde qui obtient la préférence des concepteurs des groupes d'épargne. Car la tontine rotative serait pleine de faiblesses. Par exemple, le principe d'allocation rotative de fonds serait inefficace, car il imposerait des délais d'attente importants et empêcherait de faire coïncider le moment et le montant de fonds obtenu avec les besoins réels de financement des membres (Allen, 2006; Nelson, 2013). L'argent circulerait plus qu'il ne s'accumule. Or l'accumulation de l'épargne serait, elle, explicitement valorisée pour lutter contre la vulnérabilité économique des plus pauvres (Rutherford et Arora, 2009). Aux yeux des concepteurs des groupes d'épargne, la tontine accumulative corrigerait en partie les faiblesses de la tontine rotative.

Si les concepteurs des groupes d'épargne s'inspirent des tontines accumulatives, ils entendent les améliorer, les « moderniser », via la

standardisation de certaines règles et procédures jugées essentielles. L'adoption obligatoire de certaines règles prédéfinies est supposée garantir l'efficacité économique et la transparence indispensable à la bonne gestion des fonds. En outre, la standardisation du modèle de groupes d'épargne est censée faciliter sa diffusion et permettre son adoption rapide par les populations bénéficiaires ciblées, contribuant ainsi plus efficacement à l'inclusion financière et à la croissance économique visées.

1.2. La problématique de recherche : formes d'appropriation des groupes d'épargne

Si les auteurs n'hésitent pas à pointer les faiblesses des tontines populaires, nombreux sont également ceux qui s'accordent à dire que l'infinie diversité au sein de ces pratiques collectives d'épargne et de crédit est le reflet de réponses taillées sur mesure par les membres, en fonction du contexte et de leurs besoins. Par conséquent, l'hétérogénéité des pratiques observées serait la preuve de leurs capacités d'adaptation et d'innovation. Bouman (1995, p. 382) considère que les associations s'adaptent continuellement aux nouvelles technologies et aux changements d'environnement, même si certains principes, comme la mise en commun de fonds et principe de réciprocité équilibrée, résistent au temps. Rutherford (2000, p. 50) entrevoit dans les spécificités de chaque associations le résultat d'une histoire longue d'adaptations au contexte social et économique particulier dans lequel elles s'insèrent. Pour Servet (1990, p.276), chaque association inventerait des pratiques adaptées à des besoins particuliers. Lelart (2006, p. 17) s'enthousiasme devant ces pratiques innovantes, extrêmement sophistiquées dans certains cas. Selon lui, la finance populaire est une finance « indigène » qui vient d'en bas, « n'est pas importée, n'a pas été imaginée ailleurs ». Elle correspondrait non seulement aux besoins économiques mais également aux mentalités locales et aux normes sociales. C'est en cela, poursuit l'auteur, que la finance traditionnelle est capable de « s'adapter et innover à l'infini, et qu'elle est véritablement une finance "sur mesure" ».

En retraçant, comme nous venons de le faire, les origines des groupes d'épargne et leur principale source d'inspiration que sont les associations populaires d'épargne et de crédit, la question suivante émerge : Si les populations ont naturellement et spontanément, par le passé, créé des pratiques collectives d'épargne et de crédit adaptées à leurs besoins spécifiques, pourquoi l'assistance d'agents de développement externes est-elle désormais jugée indispensable ?

A cette question, Hugh Allen, l'un des principaux défenseurs des groupes d'épargne, répond sans équivoque : « *The reason that ASCAs are not as common as ROSCAs seems to be that they call for a higher level of organizational structure, disciplined procedure and a basic form of record-keeping (written or memory-based). It is because these things do not normally emerge spontaneously that the role of the NGO is critical in assisting adoption* » (Allen, 2006, p. 63). C'est une réponse similaire qu'apportent Rutherford et Arora (2009). Selon eux, la volonté des ONG qui s'engagent dans la promotion de groupes d'épargne serait de résorber la diffusion inégale d'associations d'épargne et de crédit et d'accélérer l'adoption de formes efficaces là où elles ne se sont pas encore développées spontanément.

Mais cet argument fait naître une nouvelle série de questions: les faiblesses des ROSCAs que les promoteurs des groupes d'épargne sont prompts à dénoncer sont-elles avérées ou supposées ? La vision du développement qui sous-tend le modèle des groupes d'épargne est-elle partagée par les populations ou projetée sur elles ? La mise en garde de Bouman en matière de microfinance nous revient en mémoire (1995b, p. 382) : « *Foreign NGOs are inevitably projecting their own ideologies and objectives onto societies with a completely different culture and normative system* ».

Finalement, ces réflexions nous amènent à affiner notre problématique sous la forme de deux questions de recherche principales que voici :

1. Quels sont les objectifs explicites des promoteurs de groupes d'épargne ? Quelles sont les paradigmes de développement implicites de ces nouveaux dispositifs de développement?
2. Comment les populations bénéficiaires perçoivent, interprètent, s'approprient, mettent en pratique et résistent à ces modèles ? Quelles sont les logiques socio-économiques qui sous-tendent leurs comportements et perceptions?

2. Eclairage théorique

Notre recherche a suivi un raisonnement, principalement, inductif. Ce sont des observations de terrain, de prime abord « inattendues », qui nous ont guidée dans la formulation plus précise de nos différentes questions de recherche.

Dans cette démarche inductive, deux champs de la littérature nous ont précieusement éclairée tout au long de notre recherche pour nous permettre de rendre compte des faits et des comportements observés: 1) la socio-anthropologie du développement et 2) la socio-anthropologie économique. L'objectif n'est pas ici de réaliser une revue exhaustive de ces deux champs de la littérature mais de souligner quelques points d'ancrage qui ont été essentiels quant à leur apport dans notre recherche.

2.1. Socio-anthropologie du développement

Ce champ de la littérature nous a permis d'entrevoir la promotion des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu (et des autres modèles de groupes d'épargne) comme un dispositif de développement à part entière, qui mobilise à ce titre des bailleurs de fonds, des ressources de l'aide internationale, des ONG locales et des « bénéficiaires ». D'un point de vue méthodologique, cette littérature nous a invitée à repérer, décrire et interpréter les interactions, les conflits, les malentendus, les multiples effets, intentionnels ou non, que les modèles de groupes d'épargne, en tant que dispositifs de développement, entraînent auprès des ONG locales et des populations directement ou indirectement concernées.

La socio-anthropologie du développement constitue un vaste champ de la littérature qui regroupe des auteurs aux approches hétérogènes. Pour mieux situer notre posture dans ce champ, rappelons brièvement les principales approches. Olivier de Sardan (2001; 2005) propose de distinguer trois grands ensembles: (1) les approches discursives du développement ; (2) les approches populistes ; et (3) les approches « interactionnistes ». Ces trois grands ensembles regroupent en partie la classification proposée par Mosse

et Lewis (2006)⁷. Ces derniers auteurs soulignent que d'autres critères différencient ces grands ensembles: idéologique versus méthodologique ; descriptive versus normative, appliquée versus fondamentale, etc.

(1) Les approches « discursives » envisagent le développement comme un discours à déconstruire. Les décalages récurrents dans la sphère du développement, entre les discours et les pratiques, nourrissent amplement ces approches discursives, qui ambitionnent de repérer et d'analyser les écarts entre les objectifs d'un projet de développement tels qu'ils sont définis par ses concepteurs, « vendus » aux bailleurs; et les réalités complexes, voire les « dérives », de sa mise en pratique sur le terrain. Au sein de ce large ensemble, Olivier de Sardan, tout comme Lewis et Mosse, invitent à distinguer déconstructivisme *idéologique* et déconstructivisme *méthodologique*. Selon eux, les travaux de l'anthropologue colombien Arturo Escobar (1995) incarneraient la première tendance. Influencé par les travaux de Said (2015) sur la construction de l'orientalisme, ou encore ceux de Michel Foucault (1977), Escobar dénonce le développement comme un « dispositif de pouvoir »⁸ historiquement situé et visant à maintenir la domination de l'Occident et du système capitaliste sur un « Tiers-Monde » artificiellement construit. Dans cette perspective, les dispositifs de développement, et en particulier les politiques d'ajustement structurel, viseraient donc à soumettre les pays périphériques du Tiers-Monde à l'ordre international capitaliste, à les discipliner et à réduire leur capacité d'action en façonnant, entre autres, les modes de pensée de leurs sujets.

⁷ Mosse et Lewis (2006) ajoutent également les approches instrumentales du développement. Selon eux, l'approche instrumentale a longtemps dominé la socio-anthropologie du développement (et contribué à son discrédit). Cette approche est caractéristique d'auteurs animés par la volonté de contribuer au changement social ou qui consentent à l'instrumentalisation de leurs savoirs et leurs connaissances par des institutions de développement en vue d'améliorer l'« efficacité » des actions de développement.

⁸ Le « dispositif » foucauldien fait référence à un ensemble hétérogène, entre autres de discours, de connaissances, de pratiques, de technologies, de relations de pouvoir qui participent à façonner les actions et modes de pensée des sujets.

Les critiques à l'égard de l'approche discursive sont nombreuses. Grillo (1997, p. 20) cite le risque d'appréhender le développement comme une « entreprise monolithique » et Mosse comme une « machinerie anonyme » (Mosse, 2004, p. 644) ; et ce faisant d'ignorer la diversité des projets de développement et la capacité des professionnels du développement à faire preuve d'autocritique et d'adapter les projets (Olivier de Sardan, 2001). Enfin, si les auteurs comme Escobar sont prompts à dénoncer les rhétoriques et les idéologies des professionnels du développement, Olivier de Sardan juge qu'ils peinent en retour à reconnaître leurs propres dogmes, comme le post-développement ou l'antidéveloppement.

Le déconstructivisme *méthodologique* serait la tendance inverse, intellectuellement féconde. Cette approche se caractérise par son ancrage empirique. Elle s'illustre par exemple dans les travaux de James Ferguson (1990) qui, à partir d'une étude de cas approfondie sur un projet de développement canadien au Lesotho, analyse au-delà du « discours », les « dérives » concrètes du projet sur le terrain. À condition d'être empirique et non normative, cette approche critique et déconstructive peut être porteuse d'analyses fécondes pour l'anthropologie du développement, concluent Mosse et Lewis (2006).

(2) Les approches « populistes » envisagent le développement comme la confrontation de savoirs technocrates et occidentaux d'une part, et de savoirs pratiques, populaires, traditionnels et locaux d'autre part. Ces approches seraient initialement portées par des personnes issues du monde des ONG, par des activistes ou par des anthropologues comme Hobart (2002) ou Scott (1990; 1998; 1985). A nouveau, Olivier de Sardan distingue deux tendances au sein de ce large ensemble: le populisme *idéologique* et le populisme *méthodologique*. Le populisme idéologique est la célébration systématique de toutes les formes de savoirs « locaux », « indigènes », « ancestraux » quels qu'ils soient. Les écrits de Chambers (1997 ; 1998) en seraient une illustration. La plus grande faiblesse de cette tendance idéologique est qu'elle tombe aisément dans les pièges d'une idéalisation, un encensement aveugle des savoirs populaires, sans ancrage empirique ni

esprit critique. A l'inverse, le populisme *méthodologique* pose l'hypothèse que les acteurs populaires ont des logiques d'actions, des rationalités particulières qu'il convient d'explorer. Sans jugements de valeur préalables, le populisme méthodologique s'intéresse aux points de vue de acteurs populaires, décrit minutieusement les stratégies, les logiques et les savoirs des acteurs « d'en bas » pour en révéler les rationalités, souvent plurielles et complexes.

(3) Les approches « interactionnistes », dans le sillage de Georges Balandier (1981), entendent le développement plutôt comme un enchevêtrement, une imbrication complexe de logiques sociales issues d'univers variés. Les auteurs qui se revendiquent de cette approche (entre autres l'école Acadienne⁹ - de tradition francophone et dont Olivier de Sardan est le chef de file -; l'école de Wageningen (N. Long et Long 1992; N. Long 1994; Arce et Long 2000) ou encore Mosse et Lewis (2006) posent l'hypothèse que le développement est avant tout, non pas une idéologie, mais un ensemble de faits concrets d'interactions. Olivier de Sardan définit le développement comme suit : « ensemble des processus sociaux induits par des opérations volontaristes de transformation d'un milieu social, entreprises par le biais d'institutions ou d'acteurs extérieurs à ce milieu mais cherchant à mobiliser ce milieu et reposant sur une tentative de greffe de ressources et/ou de techniques et de savoirs » (Olivier de Sardan, 1995, p. 7). Long (2000) et Mosse et Lewis (2006) s'inspirent du concept d'agencéité (*agency*) développé par le sociologue britannique Anthony Giddens. Ce faisant, ils défendent une approche de la socio-anthropologie du développement centrée sur les acteurs et sur les marges de manœuvre dont ceux-ci disposent pour réinterpréter et mettre en pratique les dispositifs de développement. C'est sans doute la raison pour laquelle ils qualifient volontairement leur approche d'« actor-oriented » (Mosse et Lewis, 2006, p. 9). L'objectif est une « analyse ethnographique de la « vie sociale » des projets de développement – de leur

⁹ L'école de l'APAD (Association pour l'anthropologie du changement sociale et du développement) est développée à partir des années 1980 et regroupe des auteurs tels que Thomas Bierschenk, Giorgio Blundo, Jean-Pierre Chauveau, Pierre-Joseph Laurent.

conception à leur implémentation – autant que les réactions et les expériences ressenties par les différents acteurs affectés par le projet (Long, 2001, pp. 14-15, propre traduction). L'analyse des interactions du développement ne constitue cependant pas une fin en soi pour l'interactionnisme *méthodologique* que défend Olivier de Sardan, mais plutôt un point d'entrée privilégié. Car ces interactions deviennent autant d'interfaces où se cristallisent la confrontation, l'imbrication de logiques et de modes de pensée entre des acteurs qui appartiennent à des sous-cultures hétérogènes et opèrent selon des logiques différentes. Dépassant le strict cadre de l'interaction, il devient possible de mettre en lumière les contraintes propres au contexte, les pratiques et les représentations des acteurs et de produire, in fine, des analyses plus larges sur le changement social dans les sociétés contemporaines.

Notons qu'en tant que dispositif de développement, la microfinance a bien évidemment fait l'objet de précédentes recherches en socio-anthropologie du développement. Par exemple, Rahman est l'un des premiers anthropologues à avoir analysé les effets des microcrédits au Bangladesh, mêlant une approche discursive et interactionniste, en contrastant la rhétorique d'*empowerment* mise en avant par la Grameen Bank avec les effets de l'endettement dans lesquels se retrouvent piégées les femmes bénéficiaires de crédit (Rahman, 1999a, 1999b). Un auteur comme Bateman (2010; 2012), qui analyse le développement de la microfinance comme l'expansion d'une idéologie néolibérale, s'inscrit davantage dans une perspective discursive. Les ouvrages de Lont et Hospes (2005) et de Guérin, Morvant-Roux et Villarreal (2013) s'inscrivent quant à eux davantage dans une visée interactionniste, en regroupant des recherches empiriques issues de contextes variés qui déconstruisent les discours favorables au microcrédit, tout en mettant en lumière les différents sens des comportements d'épargne et d'endettement.

Dans le cadre de notre recherche, notre posture mêle en réalité les trois approches susmentionnées, tout en privilégiant à chaque fois leurs orientations méthodologiques. Nous nous efforçons de ne pas tomber dans

les pièges idéologiques mais, au contraire, d'ancrer nos analyses à partir de nos études de cas approfondies et détaillées. Ce faisant, nous rejoignons l'appel d'Olivier de Sardan (2001 ; 2005) qui défend une socio-anthropologie du développement méthodologique, fondée sur l'enquête de terrain longue et détaillée plutôt qu'un cadre théorique unique et rigide ; ou encore la posture défendue par Mosse et Lewis (2006), qui revendiquent une posture non-normative, empirique et ethnographique. Cela étant dit, notre approche est à la fois critique et déconstructive au sens où nous contrastons les logiques et les rationalités qui sous-tendent ce nouveau dispositif d'une part et les logiques des acteurs locaux (bénéficiaires et ONG locales qui jouent le rôle d'intermédiaire, de « courtiers »). Elle est populiste au sens où nous cherchons à éclairer le « point de vue » des acteurs du bas, leurs interprétations, les rationalités (souvent plurielles) de leur action. Et enfin, elle est « interactionniste » au sens où l'analyse des conflits, des dérives autour du processus d'appropriation de ce dispositif de développement nous permet d'éclairer certaines spécificités du contexte local.

En conclusion, cette approche nous a encouragée à repérer les écarts répétés, entre les comportements attendus et les conduites réelles des membres des MUSOs, à rechercher le sens de pratiques à première vue peu intelligibles, à repérer l'existence de logiques plurielles qui dépassent la rationalité strictement économique.

2.2. Socio-anthropologie économique

Les mutuelles de solidarité ne sont pas seulement un dispositif de développement. Elles sont des associations où circulent et s'échangent des ressources monétaires afin de répondre aux besoins d'épargne, de crédit et d'assurance des membres. Pour les appréhender, l'éclairage de la socio-anthropologie économique fut également essentiel. Car ce champ de la littérature nous invite à chercher dans la rationalité de comportements économiques des éléments non-économiques ; il nous invite à repérer comment des pratiques économiques servent en définitive aussi des finalités sociales, politiques, religieuses, etc.

Ce champ de la littérature se nourrit des travaux de socio-économistes et d'anthropologues économiques. Il part du constat que le système économique marchand et capitaliste n'a pas toujours dominé dans l'histoire de l'humanité. De tous temps, les sociétés humaines ont organisé (une partie de) la production et (de) la distribution de leurs ressources de subsistance selon des logiques marchandes et non marchandes, souvent hybrides et plurielles. La socio-anthropologie économique s'intéresse donc à des phénomènes économiques, tels que la production, la distribution, la monnaie, cherchant à en saisir les formes et les logiques de fonctionnement marchandes et non marchandes.

Karl Polanyi a été un pionnier dans cette approche. S'appuyant sur des travaux d'historiens et d'anthropologues (entre autres, Malinowski et Devyver, 2002; Thurnwald, 1937) son ouvrage *The Great Transformation* publié en 1994 sort de l'ombre des logiques socio-économiques particulières, non marchandes, telles que la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique. Polanyi défend une approche substantive de l'économie qui embrasse 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). Cette nouvelle définition lui permet d'englober ces autres principes d'intégration économique qui organisent la production, la circulation

et la consommation des ressources de subsistance dans de nombreuses sociétés (Polanyi, 2009; 2008).

L'étude des logiques de production et de distribution est poursuivie par de nombreux auteurs. Mentionnons brièvement Marshall Sahlins (1976) qui propose de classer les transactions économiques, dans les économies primitives, en deux catégories : la réciprocité et la redistribution. Comme chez Polanyi, ces deux formes de transactions présupposent des organisations sociales différentes et comme chez Polanyi, l'économie est encadrée dans le social : les flux entre les personnes cautionnent et instaurent des relations sociales (1976, p. 238). Plus récemment, l'anthropologue David Graeber (2011) propose une typologie des principes moraux susceptibles de fonder les relations économiques. Il en retient trois : la logique morale du communisme ; la logique morale de l'échange (dans laquelle il inclut le troc, l'échange commercial, et l'échange de dons) et la logique morale de la hiérarchie. Le communisme présuppose l'interdépendance des parties ; tandis que l'échange présuppose la séparation et l'égalité des parties (ou du moins sa possibilité). Tout comme chez Polanyi, Graeber affirme que ces logiques (morales) ne correspondent pas à des sociétés particulières. Partout, et en tout temps, ces logiques coexistent, et s'entremêlent.

Les tentatives de classification des logiques socio-économiques reviennent souvent sur les concepts de don et de dette. *L'Essai sur le Don* de Marcel Mauss publié en 1925 (Mauss et Weber, 2012) constitue à cet égard un texte de référence de la socio-anthropologie économique. Mauss explore le fonctionnement de prestations économiques, qui opèrent selon la logique d'une triple obligation (donner, rendre et recevoir) et qui échappent à une logique d'échange purement marchand. La thématique du don sera ensuite reprise par de nombreux autres auteurs, parmi lesquels Maurice Godelier (1996) ou Alain Caillé (2000).

La monnaie (ou les monnaies) – et avec elle, la question de la dette – constitue, autant que les logiques socio-économiques ou la question du don, un objet d'étude privilégié des socio-anthropologues économiques. De

nombreux auteurs ont démontré que cet objet, qui relève classiquement de l'économie, n'en est pas moins socialement construit. Contrairement à l'hypothèse classique d'une monnaie neutre, anonyme, de nombreux chercheurs invitent à considérer que les pratiques monétaires ne peuvent être autonomisées de leur dimension sociales, culturelles, symboliques, voire même religieuses (voir par exemple les travaux de Aglietta et Orléan, 1998; Servet, 2015; 2012; Blanc, 2013; 1998; Théret, 2008; Guyer, 2012; Zelizer, 1995). Ces auteurs défendent une approche des pratiques monétaires comme le reflet d'un rapport à soi, à l'autre et à la société.

En somme, l'apport de ces lectures est essentiel dans l'évolution de notre démarche scientifique. Car la plupart de ces auteurs démontrent, à partir d'analyses empiriques, que le sens des transactions économiques est étroitement lié aux rapports sociaux dans lesquelles elles s'inscrivent. Ils insistent sur le fait que la monnaie n'est ni neutre ni impersonnelle et que les parties prenantes d'une transaction sont rarement des individus anonymes l'un pour l'autre. D'un point de vue méthodologique, cette littérature nous a invitée à comprendre saisir les finalités sociales de certaines pratiques économiques.

3. Méthode

3.1. Enquêter sur le processus d'appropriation : clarification préliminaire

Enquêter sur les processus d'appropriation d'un dispositif de développement suppose une double attention : à l'action et à la réaction. Une attention à l'action des « développeurs » (entendus ici comme l'ensemble des personnes engagées dans la promotion d'un dispositif de développement), aux discours qu'ils mobilisent pour légitimer leur intervention. L'objectif est de décrypter la vision implicite du développement. Ensuite, une attention aux réactions des « bénéficiaires », à leurs réinterprétations du dispositif, aux traductions et incorporations de ce dispositif dans la panoplie des pratiques existantes. L'objectif est de mettre au jour la pluralité de leurs logiques d'action et de leurs rationalités socio-économiques.

Pour analyser l'action des développeurs, nous nous sommes appuyée sur deux types de matériau : 1) les guides pratiques destinés aux animateurs qui mettent en œuvre la promotion et l'encadrement des groupes d'épargne¹⁰ et 2) des entretiens avec des développeurs et les personnes chargées de la mise en œuvre de ce type de dispositif sur le terrain.

Pour appréhender les réactions des bénéficiaires face à cette nouvelle intervention de développement, nous nous sommes principalement concentrée sur l'appropriation des mutuelles de solidarité, le modèle de groupe d'épargne promu par le partenaire de cette recherche, l'ONG Louvain Coopération. Afin d'apprécier la possible généralisation de nos résultats à d'autres modèles de groupes d'épargne promus au Sud-Kivu, nous avons interpellé les animateurs des modèles AVEC (Association villageoise

¹⁰ Parmi lesquels : Rossier F. et Taillefer B. 2005, *Guide de la Mutuelle de solidarité*; Allen H., Staelhe M., 2009 [2007], *Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC) Guide du Programme Manuel des opérations de terrain*. Version 3.1. Freedom from Hunger et Oxfam America, 2011 *Épargner pour le Changement : Création de Groupes d'épargne en Afrique de l'Ouest – Guide de l'animateur*.

d'épargne et de crédit, voir section 1.2.) et SILC (*Savings and Internal Lending Communities*, voir section 1.2). Nous les avons invités à interpréter nos résultats et à les comparer à leur propre expérience sur le terrain.

3.2. Les trois temps de l'enquête

Le matériau empirique de cette recherche a été collecté au cours de trois enquêtes de terrain, chacune caractérisée par des choix méthodologiques distincts, dont nous résumons brièvement le contexte et les points saillants.

3.2.1. Juin 2011 : une première enquête exploratoire

Un premier terrain exploratoire est réalisé en juin 2011 en collaboration avec un doctorant de l'UCL originaire de Bukavu. Ce dernier travaille avec notre future promotrice de thèse sur les stratégies de résilience des populations vulnérables dans la province, et notamment sur le rôle d'un nouveau dispositif, les mutuelles de solidarité. Profitant de ma présence au Sud-Kivu, je¹¹ l'accompagne durant deux semaines sur le terrain (à Kalehe au nord ; Uvira et la plaine de la Ruzizi au sud). Nous réalisons ensemble une série d'entretiens individuels et d'entretiens collectifs, notamment avec des membres de mutuelles de solidarité. Les résultats de cette enquête exploratoire donnent lieu à la rédaction d'un chapitre de livre (le Polain et Nyssens, 2013), ensuite revu et inclus dans ce travail de thèse (le Polain et Nyssens, 2017).

3.2.2. Octobre à décembre 2013 : de l'idéal à la mise en pratique des choix méthodologiques

En octobre 2013, je débute mon premier terrain de recherche dans le cadre de cette thèse. J'ambitionne initialement de combiner une enquête quantitative et une enquête qualitative pour étudier les processus d'appropriation de la mutuelle de solidarité au Sud-Kivu. Pour l'enquête

¹¹ Pour assurer la bonne compréhension du texte, nous adoptons le « je » méthodologique à partir d'ici et jusqu'à la fin de la description du terrain.

quantitative, je compte initialement sur la base de données du Réseau des promoteurs des mutuelles de solidarité au Sud-Kivu (RPMS) pour constituer un échantillon aléatoire. Ce RPMS centralise les données des ONG locales actives dans la promotion et l'encadrement de MUSOs au Sud-Kivu. Sa base de données fait état d'une population de 3.140 MUSOs à travers la province. Mais moins d'une semaine après mon arrivée, le responsable de cette base de données me confie qu'elle n'est absolument pas fiable. Il m'explique pourquoi la plupart des MUSOs qui y sont répertoriées ne sont tout simplement pas ou plus fonctionnelles (les raisons sont détaillées dans la section 4.1). Devant ce premier obstacle, je décide d'entamer sans plus tarder la partie qualitative de mon enquête et engage pour m'y assister une jeune chercheuse locale.

L'enquête qualitative que nous menons durant ce premier terrain comprend quatre ensemble de données : a) les observations de réunions de MUSOs ; b) les entretiens individuels avec des membres de MUSOs ; c) les entretiens avec des membres d'associations populaires d'épargne et de crédit (tontines) ; et d) les entretiens avec des promoteurs des groupes d'épargne.

a) Au total, vingt-huit **observations de réunions de MUSOs** sont réalisées au cours du premier terrain (voir tableau 1 en annexe). La plupart des MUSOs sont observées au cours d'une seule réunion, quatre MUSOs sont observées à deux reprises.

Les vingt-quatre MUSOs sont liées à quatre ONG locales différentes, qui toutes acceptent de m'introduire auprès de leurs MUSOs. Le directeur de la première ONG locale est aussi le président du conseil d'administration du réseau RPMS. Son ONG encadrerait une cinquantaine de MUSOs à Bukavu et dans ses alentours. La seconde ONG locale se situe en milieu rural, à environ une heure de voiture de Bukavu. Selon la base de données, cette ONG encadrerait plus d'un millier de MUSOs dans des zones essentiellement rurales. Pour atteindre ce chiffre ambitieux, le responsable m'explique qu'ils « modernisent » des tontines en les convertissant à l'approche MUSO. La troisième ONG locale opère aux abords de la ville de Bukavu et accompagne

selon les chiffres officiels une centaine de MUSOs. La quatrième est une jeune ONG locale qui débute l'accompagnement de MUSOs en ville et sollicite l'adhésion au réseau des MUSOs. A l'invitation de son directeur, j'assiste aux réunions de deux de ses MUSOs fraîchement créées.

L'observation d'une réunion de MUSO me fournit plusieurs types d'informations. Tout d'abord, cela me permet d'enregistrer des informations factuelles, telles que le nombre de membres, d'hommes et de femmes, la fréquence et le lieu de la réunion, le montant des cotisations, le niveau de l'intérêt appliqué aux crédits et la durée des crédits. Ces informations sont théoriquement disponibles dans la base de données, car les animateurs qui encadrent les MUSOs sont censés transmettre ces données au RPMS. Mais les observations que je conduis confirment la non-fiabilité de cette base de données. Les données que je recueille à propos du fonctionnement de certaines MUSOs (par exemple, le nombre de membres, le montant des cotisations, le niveau de la PAF) divergent des données enregistrées dans la base de données.

Le tableau 1 présente de façon synthétique dix-neuf MUSOs¹². Il nous apprend que le nombre de membres parmi ces dix-neuf MUSOs oscille entre douze et trente-quatre membres (avec une moyenne de dix-huit membres). Au sein de notre échantillon, six MUSOs sont composées exclusivement de femmes, les autres étant mixtes. Le montant des cotisations mensuelles à la caisse d'épargne et de crédit (« caisse verte ») sont supérieures aux cotisations mensuelles à la caisse d'assurance (« caisse rouge »). Les cotisations à la caisse verte oscillent entre 1 et 4 dollars par mois avec une moyenne de 1,8 dollars par mois. Les cotisations à la caisse rouge varient entre 0,2 et 1 dollars par mois avec une moyenne de 0,67 dollars par mois.

¹² Cinq MUSOs observées ne sont pas reprises dans ce tableau. Elles ont été exclues en raison d'importantes contradictions entre les propos des membres ou entre les propos tenus et les données reprises dans leurs cahiers de gestion. Ces contradictions nous empêchaient de valider les données recueillies.

En outre, les données du tableau révèlent une forte homogénéité des règles de fonctionnement au sein des l'ONG locale. Par exemple, les MUSOs de l'ONG locale 3 privilégient toutes une fréquence hebdomadaire, tandis que les autres MUSOs se réunissent une ou deux fois par mois. Les MUSOs de l'ONG locale 1 appliquent une durée de prêts fixe, quel que soit le montant tandis que les MUSOs de l'ONG locale 2 déclarent faire varier la durée du crédit en fonction du montant octroyé. Si les ONG locales insistent sur l'autonomie de décision des MUSOs, ce résultat indique qu'en pratique, les ONG locales exercent une forte influence sur les choix finaux opérés par ces groupements.

Tableau 1 : données descriptives des MUSOs observées

Code de l'ONG locale	Code de la MUSO	Fréquence des réunions	Nb total de membres	Nb de femmes	Nb d'hommes	Montant de la cotisation - caisse verte (dollars)	Montant de la cotisation - caisse rouge (dollars)	Durée du crédit (mois)	PAF mensuelle ¹³ (%)
OL 1	MUSO 3	Mensuelle	22	21	1	2	1	2	10
	MUSO 4	Mensuelle	17	13	4	4	1	2	5
	MUSO 6	Mensuelle	34	34	0	1	0,5	2	10
	MUSO 7	Mensuelle	21	21	0	2	1	2	10
	MUSO 8	Mensuelle	15	11	4	1,5	0,5	3	5
	MUSO 9	Mensuelle	16	16	0	1,5	0,5	2	5
	MUSO 5	2x / mois	20	18	2	2	1	2	5
	MUSO 2	2x / mois	34	34	0	2	1	2	10
	MUSO 11	2x / mois	12	12	0	1	0,5	2-3	10
OL 2	MUSO 15	Mensuelle	21	11	10	1	0,5	3	2
	MUSO 16	Mensuelle	15	9	6	3	0,5	1-2	2
	MUSO 17	Mensuelle	18	14	4	1	0,2	3	10
	MUSO 18	Mensuelle	16	13	3	1,5	0,5	2-4	10
	MUSO 12	2x / mois	12	6	6	3	1	2-3	2
	MUSO 13	2x / mois	17	12	5	2	0,5	1-6	2
	MUSO 14	2x / mois	13	8	5	2	0,4	1-2	2
OL 3	MUSO 20	Hebdo.	12	12	0	2	0,3	3-4	4
	MUSO 21	Hebdo.	15	10	5	2	1	2-4	5
	MUSO 22	Hebdo.	15	14	1	2	1	2-4	5

L'observation de ces vingt-huit réunions de MUSOs fournit en outre de précieuses informations relatives aux dynamiques décisionnelles et aux jeux de pouvoir au sein de chaque groupement. Assister aux débats qui précèdent, par exemple, les décisions d'allocations de crédit ou de sanctions à l'égard d'un membre permet d'entrevoir la diversité des rationalités socio-économiques et les dynamiques de pouvoir qui se jouent au sein de ces

¹³ Dans les MUSOs offrant une durée d'emprunt flexible, la PAF est versée mensuellement par les membres. Dans les MUSOs offrant une durée d'emprunt fixe pour tous les membres, la PAF est un pourcentage du montant de crédit. Pour ces MUSOs-là, la PAF reprise dans le tableau est traduite par son équivalent mensuel.

groupements. Mon assistante et moi-même prenions systématiquement notes de nos observations afin de pouvoir valider les informations que nous avons chacune enregistrées en fin de journée.

b) Vingt-huit **entretiens individuels avec des membres de MUSOs** (voir Tableau 2 en annexe) sont réalisés. Les personnes interrogées sont sélectionnées de manière aléatoire, sur base du registre des présences du groupe. Je sélectionne systématiquement un membre ordinaire et un membre du comité en vue de contraster les points de vue. Les entretiens individuels ont généralement lieu immédiatement après la réunion, si le temps et la disponibilité de la personne le permet. Si pas, nous fixons un rendez-vous chez lui, selon ses disponibilités. Malheureusement de nombreux rendez-vous sont finalement annulés. Faute de moyens de communication, la planification de nouveaux entretiens s'avère souvent difficile. Au total, je parviens à m'entretenir avec au moins un membre ordinaire et un membre du comité pour huit MUSOs.

Ces entretiens individuels sont l'occasion d'aborder les raisons de l'adhésion à la MUSO, l'utilisation des crédits et l'articulation de cette nouvelle pratique avec d'autres pratiques d'épargne et de crédit préexistantes. Ils me permettent également d'aborder confidentiellement l'organisation de la MUSO ; de mettre au jour d'éventuelles difficultés le plus souvent dissimulées lors des discussions collectives qui suivent les observations de réunions.

c) Je réalise également quatre entretiens avec **des membres d'associations d'épargne et de crédit « endogènes »**. Ces quatre personnes appartiennent à des tontines rotatives ; seul un d'entre eux appartient à une tontine accumulative d'enseignants qui a la particularité de s'être développé sans l'impulsion d'une ONG de développement. Mon intérêt pour ces associations populaires se fonde sur l'hypothèse que les pratiques et les logiques socio-économiques au sein de ces associations largement répandues au Sud-Kivu sont susceptibles d'influencer les processus d'appropriation des groupes d'épargne par la population. L'objectif de ces entretiens ouverts était d'éclairer

les motivations d'adhésion, le fonctionnement de l'association et les logiques socio-économiques sous-jacentes.

d) J'effectue également une série d'entretiens auprès de **promoteurs de groupe d'épargne** (inclus bailleurs de fonds, partenaires d'implémentation ou animateur de groupes d'épargne). Ces entretiens ouverts visent à comprendre la spécificité des différents modèles de groupes d'épargne, mais surtout de saisir la vision du développement qui sous-tend la promotion de ce nouveau dispositif auprès des populations. Ces entretiens étaient également l'occasion d'aborder les difficultés perçues ou vécues dans la mise en œuvre concrète de ces programmes de promotion des groupes d'épargne sur le terrain.

A cet ensemble d'observations et d'entretiens formels s'ajoute également mon carnet de bord dans lequel je consigne des observations de la vie quotidienne au Sud-Kivu qui m'apparaissent comme autant de clés pour saisir les particularités de la vie socio-économique au Sud-Kivu. Ces observations donnent lieu à des réflexions et des analyses sur la façon dont le contexte influence les processus d'appropriation des groupes d'épargne au Sud-Kivu.

3.2.3. Juillet à octobre 2014 : trois études de cas approfondies

Mon premier terrain est sans conteste riche d'informations. Je réalise cependant que les membres des MUSOs interprètent ma présence et mes recherches comme un processus d'évaluation des MUSOs et de leur aptitude à respecter le modèle qui leur est enseigné¹⁴. En juillet 2014, je suis de retour pour mon second terrain et décide de limiter mes recherches à six études de cas approfondies. En restreignant mes études de cas, j'espère apprivoiser (et me laisser apprivoiser) par les membres de ces MUSOs. En outre, je ne vise

¹⁴ Le deuxième article de cette thèse, intitulé « L'Argent ne tombe pas du Ciel. Sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'Aide » analyse l'origine de ces perceptions locales et leur impact sur le processus de recherche.

plus la représentativité mais l'exhaustivité des données. J'espère pouvoir reconstituer avec détails l'histoire de chaque MUSO : les raisons de sa création, les liens préexistants entre les membres et leurs influences sur le fonctionnement de la MUSO, les relations de pouvoir, les motifs d'endettement et les éventuelles difficultés de remboursement. J'espère parvenir à déceler les logiques socio-économiques parfois complexes qui semblent sous-tendre les décisions individuelles et collectives. Pour cela, j'envisage de m'appuyer sur les ressources écrites des groupes (carnets de bords des réunions, tableau des présences, des cotisations, des crédits) et de m'entretenir plusieurs fois avec chaque membre du groupe, y compris les anciens membres. Cela me permet de reconstituer les histoires dissimulées derrière les transactions enregistrées. L'analyse minutieuse des sources écrites me permet en outre de trianguler les données recueillies afin d'en estimer la véracité.

Je débute une première étude de cas auprès de la MUSO 20, une MUSO composée de douze femmes et située en périphérie de la ville de Bukavu. Je commence par retranscrire dans une base de données, sur base de photographies de leurs cahiers de gestion, l'historique des transactions financières (paiement de cotisations, octroi et remboursement de crédit, aides reçues). Ensuite, je me rends quotidiennement dans leur quartier pour les rencontrer, m'entretenir individuellement avec quelques membres et tenter de reconstituer leur histoire et les raisons des transactions que j'ai enregistrées. Pourtant, après deux semaines de visites régulières dans le quartier, l'échec de cette nouvelle stratégie est patent. Un entretien en particulier me fait prendre conscience que les informations qu'on me partage depuis quinze jours sont soigneusement triées.

Face à cette nouvelle épreuve, j'opère un ultime revirement de méthode et opte pour une « enquête à distance ». Je développe la genèse de cette nouvelle méthode dans la section 4.2. Désormais, mes assistants de recherche se rendent seuls sur le terrain. Et chaque jour, nous établissons la liste des personnes à rencontrer, des zones d'ombre à élucider, des nouvelles hypothèses à tester, construites à la suite de l'analyse des précédents

comptes-rendus. Le choix de cette « enquête à distance » fut loin d'être évident. Il fut précédé de nombreuses hésitations et suivi de longues réflexions éthiques, détaillées dans la section 4.2. Force est de constater que seuls, mes assistants de recherche parviennent mieux qu'en ma présence à recueillir des récits détaillés sur le fonctionnement du groupement. Des récits qui permettent – enfin – d'entrevoir la complexité de l'histoire de chaque MUSO.

Au final, trois études de cas approfondies ont été réalisées durant ce deuxième terrain (tableaux 6, 7 et 8 en annexe).

Parallèlement à ces trois études de cas, je réalise des entretiens avec des membres d'associations populaires d'épargne et de crédit et avec des « développeurs » (tableau 9 en annexe). Avec leur consentement préalable, j'enregistre nos entretiens ouverts que je retranscris dans leur intégralité.

3.3. Traitement et analyse du matériau

L'ensemble des corpus de données collectées au cours des terrains de recherche a été importé et codés dans le logiciel Nvivo. Les sources ont été structurées de la façon suivante.

Tableau 2 : Organisation des sources dans le logiciel Nvivo

Compte-rendu d'entretiens	Membres de la MUSO
	Membres de Tontines rotatives et accumulatives
	ONG locales
	ONG internationales
Compte-rendu d'observations	Réunions de MUSOs
	Fonctionnement des ONG
	Vie quotidienne à Bukavu
Compte-rendu d'analyse	Évolution de la méthode et de l'enquête
	Évolution de la problématique de recherche

Le codage a été inspiré par la méthode de la théorie ancrée (*Grounded theory methodology*) (Glaser et Strauss, 2010; Lejeune, 2014). Il s'agit d'un codage

qualitatif et inductif réalisé en plusieurs temps. Dans un premier temps, le codage d'une partie des comptes-rendus d'entretiens et d'observations a donné lieu une multitude de nœuds (ou codes) créés de façon inductive. Dans un second temps, les résultats générés par ce premier codage ont été affinés. Certains codes ont été fusionnés avant d'être restructurés selon différents thèmes ou ensembles. Le résultat final du codage est un ensemble de soixante-trois nœuds répartis dans dix ensembles (voir tableau 3). La partie supra du tableau 3 regroupe cinq ensembles qui ont trait davantage au contexte et aux pratiques socio-économiques en général. La partie infra du tableau 3 regroupe cinq ensembles qui traitent plus précisément du fonctionnement des Mutuelles de solidarité.

Précisions que les codes créés appartiennent à quatre types de codage (Saldana, 2015) :

- 1) les codes descriptifs, qui reprennent de façon synthétique le propos d'un entretien (par exemple, les avantages ou les motifs d'adhésion de la tontine) ;
- 2) les codes thématiques ont permis de recueillir la description de certaines pratiques (par exemple, les codes de pratiques financières populaires) ;
- 3) les codes *in-vivo* (qui réfère à « ce qui est vivant ») renvoient à des mots utilisés tels quels par les personnes interrogées et dont le but est de préserver le sens de certaines formules dans un contexte particulier (par exemple, les nœuds provenant de termes émiques, comme « attentisme »¹⁵, *makuta ya munyama*¹⁶ et *faida*¹⁷) ;
- 4) les codes de valeurs, qui renvoient aux attitudes et aux perceptions des personnes interrogées (par exemples, les nœuds Perception de la PAF, ou Perception du *muzungu*).

¹⁵ Introuvable dans le dictionnaire au sens où il est entendu localement, « l'attentisme » est d'usage courant au Sud-Kivu pour décrire les attentes autant que les comportements à l'égard des acteurs de l'aide extérieure.

¹⁶ Cette expression swahilie se traduit par « l'argent de la bête », sur laquelle nous reviendrons dans la discussion des résultats.

¹⁷ Ce terme swahili se traduit largement par bénéfice, surplus, avantage, intérêt. Nous y reviendrons dans la discussion des résultats.

Tableau 3 : Principaux nœuds de codage dans le logiciel Nvivo

CONTEXTE				
1. Rapports sociaux	2. Argent / Monnaie	3. Pratiques financières	4. Tontines	5. Lien avec les ONG
a) Confiance b) Empoisonnement c) Méfiance d) Jalousie e) Prestige, reconnaissance f) Réseau g) Aléas de fortune	a) Perception de l'origine b) <i>Makuta ya munyama</i> c) Sécurité d) Circulation e) Dette f) Pression redistributive g) Equité, justice	a) Collecteur journalier b) Tontine vs MUSO c) COOPEC vs MUSO d) VSLA/ SILC vs MUSO e) ASCAs vs MUSO f) Articulation des pratiques	a) Fonctionnement b) Motif d'adhésion c) Utilisation des fonds d) Relations e) Faiblesses f) Avantages	a) Attentisme b) Rente humanitaire c) Discours des ONG d) Perception du <i>muzungu</i> e) Perception de l'enquête f) Mensonge, info cachée
MUSO				
6. Motifs d'adhésion	7. Création	8. Fonctionnement	9. Crédit	10. PAF
a) Accès au crédit b) Épargne c) Solidarité, assurance d) Appartenance à un groupe e) Dignité f) Action collective g) Intérêt, accumulation	a) Création de la MUSO b) Taille du groupe c) Lien relationnel d) Comité e) Départs/ arrivées f) Niveau des cotisations g) Caisse rouge h) Liens avec l'ONG i) Cohésion du groupe	a) Fonds commun b) Définition de limites c) Prise de décision d) Adaptation des règles e) Contrôle, Surveillance f) Sanctions g) Tolérance infraction h) Viabilité i) Transparence	a) Utilisation des crédits b) Accès au crédit c) Pressions d) (Sur)endettement	a) Niveau b) Utilisation du surplus c) Perceptions, attentes d) <i>Faida</i>

Les nœuds ont ensuite été analysés un par un et 36 comptes-rendus de codage ont été rédigés pour les nœuds qui se sont révélés les plus intéressants à exploiter. Chaque compte-rendu de codage vise à mettre en lumière les propriétés du nœud et à établir des liens éventuels avec d'autres nœuds. Ces comptes-rendus de codage constituent la base de nos interprétations et de nos analyses.

La démarche inductive qui a guidé notre recherche signifie que chaque article prend comme point de départ des observations de prime abord inattendues pour formuler des questions de recherche plus précises. Plus concrètement, cela signifie que chaque article s'ancre dans des analyses d'ensembles de nœuds différents (voir Tableau 9 en annexe).

3.4. Réflexions sur les défis méthodologiques et éthiques

L'enquête de terrain m'a confrontée à de nombreux défis méthodologiques et éthiques, liés entre autres, au fait d'être blanche et associée à la manne de l'aide¹⁸ ou au regard préconstruit par l'expérience passée au sein d'une ONG humanitaire¹⁹. Mais deux défis méritent à mes yeux d'être détaillés ici plus longuement : ceux liés au partenariat avec une ONG (section 4.1) et le choix d'une « enquête à distance » (section 4.2).

3.4.1. L'approche partenariale : clé d'accès ou source d'obstacles ?

Les ONG et les universités sont de plus en plus souvent invitées à collaborer. Pourtant les expériences de partenariat restent maigrement documentées. Dans cette section, nous ambitionnons de contribuer à cette littérature émergente en explicitant comment la spécificité partenariale de cette

¹⁸ Les défis méthodologiques liés à cette identité sont largement discutés dans l'article « *L'argent ne tombe pas du ciel. Sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide* ».

¹⁹ Juste avant d'entamer cette thèse de doctorant en septembre 2012, j'ai travaillé pour ONG humanitaire au Sud-Kivu durant douze mois.

recherche fut par moment une clé d'accès et par d'autres la cause d'entraves pour la réalisation de notre terrain d'enquête.

Hormis pour les auteurs qui adoptent une posture pessimiste vis-à-vis du développement²⁰, la recherche partenariale ONG-université apparaît d'emblée comme féconde pour les deux parties. Grâce à l'ONG, le chercheur bénéficierait de savoirs pratiques (Ridde *et al.*, 2012; Olivier *et al.*, 2016), d'une meilleure compréhension des défis propres à la mise en œuvre de projet de développement (Bebbington et Bebbington, 2001), ou encore d'une meilleure acceptation auprès des communautés (Moseley, 2007; Gitau et Marsden, 2009). En retour, l'ONG bénéficierait, entre autres, de la capacité du chercheur à disséminer les résultats d'un projet à travers la publication de recherches rigoureuses (Moseley, 2007). Mais malgré l'existence de nombreux avantages, les auteurs s'accordent sur le fait que les bénéfices mutuels ne se réalisent qu'à condition d'être capables de surmonter une série d'obstacles. Des obstacles qui génèrent sinon tensions et frustrations, capables de mener à l'échec de l'entreprise (Roper 2002; Cottrell et Parpart 2006).

Pour l'analyse de notre expérience partenariale, je propose de distinguer cinq catégories d'acteurs impliqués dans notre recherche pour analyser séparément leurs perceptions de notre recherche. Ces perceptions ont influencé leurs attitudes à l'égard de notre recherche; des attitudes tantôt clés d'accès et tantôt sources d'entraves.

a) Au **niveau du Siège de l'ONG Louvain Coopération** (Louvain-la-Neuve), ma future recherche est perçue comme l'opportunité de nourrir une réflexion de fond au sujet d'un programme qui connaît un succès fulgurant (du moins dans les chiffres), mais dont les ressorts sont encore méconnus. A ce niveau donc, le caractère partenarial constitue une véritable clé d'accès puisque mes

²⁰ Des postures pessimistes à l'égard du développement, comme celle trop critique, frôlant le scepticisme d'un auteur comme Escobar (1995) empêchent de toute évidence toutes formes de collaboration avec les ONG, puisque cela reviendrait à « collaborer » à l'entreprise du développement, une entreprise que ces auteurs s'attachent à dénoncer.

interlocuteurs, impliqués dès le début de la thèse, me partagent toutes les ressources qu'ils jugent susceptibles d'être utiles à la réalisation de cette recherche (par exemple, personnes de contacts et rapports d'évaluation). Nos nombreux échanges et rencontres m'enrichissent d'un savoir pratique sur les MUSOs et certaines difficultés dans la mise en œuvre du projet. En même temps, l'indépendance financière que m'offre la Chaire d'économie sociale et solidaire au Sud (CESSS) à l'égard de Louvain Coopération m'octroie autonomie et liberté dans les orientations de ma recherche.

D'après la littérature, l'origine du financement est potentiellement source d'asymétries de pouvoir entre les deux parties. Lorsque le chercheur détient les clés du financement, il aurait tendance à déterminer seul les orientations et le processus de la recherche, au risque d'ignorer les préoccupations de l'ONG que s'en retrouveraient frustrée (Cottrell et Parpart, 2006). Si l'ONG contrôle seule le financement, elle serait capable d'imposer au chercheur des compromis dans la mise en œuvre de la recherche, qui impacterait négativement sa rigueur scientifique (Leach et Mearns, 1996). La spécificité de notre recherche, c'est que ni le chercheur, ni l'ONG ne détiennent les clés du financement. C'est précisément le rôle que prend la Chaire d'économie sociale et solidaire, pensée d'emblée comme un partenariat entre l'ONG et l'université. Cette spécificité a sans doute contribué à une forme d'équilibre ;

Tableau 4 : Perceptions de la recherche par les différentes catégories d'acteurs

Catégorie d'acteurs	Perceptions de la recherche	Attitudes
a) Louvain Coopération à Louvain-la-Neuve (le « siège »)	Opportunité de nourrir une réflexion de fond en interne.	Partage d'informations, mises en contact avec des informateurs potentiels. → <i>Clé d'accès</i> .
b) Louvain Coopération à Bukavu	L'utilisation des résultats de la recherche qui sera faite par le siège de Louvain Coopération est inconnue = risque.	Neutralité.
c) Partenaires de mise en œuvre du programme MUSO	Chercheur = « œil du siège de l'ONG ». - Opportunité de faire entendre sa voix auprès du siège. - Suspicion que la recherche participe à la sélection des « bonnes » ONG locales qui deviendront partenaires.	Surveillance, contrôle, tentatives d'orienter les recherches. → <i>Source d'entraves</i> . <u>Tactique de contournement</u> : Contourner la présence des animateurs et des responsables locaux.
d) Membres des MUSOs (« Bénéficiaires »)	Chercheur = originaire d'Europe, proche de la rente de l'aide. - Opportunité car le chercheur est proche de la rente de l'aide. - Suspicion que la recherche participe à identifier les « bons » groupes qui mériteraient d'être subsidiés.	Discours polis, de façade pour se faire « bien voir ». → <i>Source d'entraves</i> . <u>Tactique de contournement</u> : Enquête à distance.
e) ONG internationales engagées dans la promotion de modèles de groupes d'épargnes concurrents	Chercheur mais ancienne employée d'une ONG + lien avec Louvain Coopération = alliée.	Disponibilité pour les entretiens. Partage d'informations.

me laissant libre dans les orientations de mes recherches tout en me contraignant à rendre régulièrement compte de mes avancées à l'ONG²¹.

b) J'échange étonnamment moins avec l'équipe de **Louvain Coopération à Bukavu**. A l'époque de mon premier terrain en octobre 2013, il n'y a plus de responsable Sécurité alimentaire et économique (SAE). Le dernier responsable de programme n'ayant pas été remplacé, c'est le directeur de l'ONG qui est directement en charge du programme SAE. Pris par d'autres responsabilités, il délègue la gestion du programme MUSO au principal partenaire local, le Réseau des organisations promotrices des MUSOs du Sud-Kivu (RPMS) déjà cité précédemment. Je ressens par moments l'inquiétude des membres du l'équipe locale par rapport aux possibles effets de mes recherches sur les orientations stratégiques du siège, des effets que je ne peux ni maîtriser ni prédire. L'approche MUSO est en effet un pilier de la stratégie SAE de l'ONG Louvain Coopération et fait la fierté du bureau du Sud-Kivu, comme en témoigne cette affirmation : « l'approche MUSO est la plus belle fille de Louvain »²². Or deux précédentes études ont quelque peu mitigé cette image de succès auprès des responsables au Siège²³. J'ignore pourquoi l'équipe locale ne me communique pas spontanément les informations susceptibles d'être utiles à cette recherche. Cela peut aussi bien traduire la volonté de ne pas interférer dans le processus de recherche que la crainte de partager des informations qui pourraient potentiellement compromettre l'avenir du financement du programme de promotion des MUSOs au Sud-Kivu. En effet, Moseley (2007) nous rappelle qu'en présence de contraction des sources de financements, la crainte de certains responsables d'ONG est que le chercheur se montre (excessivement) critique

²¹ La Chaire d'économie sociale et solidaire au Sud (CESSS) prévoit au minimum deux séminaires annuels au cours desquels les avancées des recherches de la CESSS sont présentées et discutées avec l'ONG.

²² Expression utilisée par le directeur de Louvain Coopération au cours d'une journée de lancement d'un programme, Kalehe, 6 août 2014.

²³ Il s'agit du mémoire de fin d'étude de Chloé Crokart réalisé en 2011 sur les mutuelles de solidarité de l'ONG RFDP au Sud-Kivu et de l'étude réalisée par Guillaume Bidubula.

et que ses recherche contribuent à une mauvaise publicité de l'ONG et de ses programmes.

c) Les **partenaires de mise en œuvre du programme MUSO** sont les acteurs essentiels dans l'implémentation de l'approche MUSO. C'est grâce à eux que j'entre en contact avec des membres de MUSOs. Pour comprendre l'enjeu que représente ma venue et mes recherches sur ces partenaires, il est utile de retracer, dans les grandes lignes, l'évolution de la politique partenariale de l'ONG Louvain Coopération pour la mise en œuvre du programme MUSO.

Début 2006, l'ONG Louvain Coopération intègre, suite aux recommandations d'une équipe de consultants externes, l'approche MUSO dans son programme de sécurité alimentaire et économique²⁴. De 2006 à 2007, l'approche MUSO est mise en œuvre par deux ONG locales qui sont les partenaires traditionnels de l'ONG Louvain Coopération. Mais dès 2008, Louvain Coopération soutient la création de la Cellule d'accompagnement des mutuelles de solidarité (CAMU), destinée à fédérer le nombre croissant d'ONG locales désireuses de s'engager dans l'accompagnement de MUSOs au Sud-Kivu. Rebaptisé RPMS en 2010, ce réseau devient le principal partenaire de mise en œuvre de l'approche MUSO et fédère une vingtaine d'ONG locales qui revendiquent l'encadrement de MUSOs à travers la province. Ce réseau, financé par l'ONG Louvain Coopération, alloue à son tour des subsides aux ONG membres en contrepartie du travail d'accompagnement des MUSOs sur le terrain. Le réseau recueille chaque mois des informations sur les MUSOs auprès de ses partenaires, qu'il compile et transmet à son principal bailleur. Trois personnes y travaillent depuis un

²⁴ Il s'agit du rapport d'évaluation à mi-parcours du projet SECAL (SECurité ALimentaire) rédigé par José Degand et Nicolas Pirotte en septembre 2005. Le projet SECAL visait à renforcer la sécurité alimentaire en milieu rural entre autres à travers un système de microcrédits. Le rapport d'évaluation recommande la suspension des activités de microcrédit et la réorientation de cette activité vers la mise en place de MUSOs, déjà expérimentées par ADI-Kivu, partenaire de l'ONG belge dans le projet ESSALKI (Economie Solidaire et Sécurité Alimentaire), initié début 2005 et financé par l'Union Européenne.

local mis à disposition au sein même des bureaux de l'ONG Louvain Coopération. En juin 2013, la base de données du RPMS comptabilise vingt-et-une ONG locales partenaires du réseau, qui encadrent 3.140 MUSOs comprenant un total de 49.379 membres à travers toute la province du Sud-Kivu²⁵.

Le succès de l'approche MUSO, du moins d'après les chiffres officiels communiqués par le RPMS, est en partie lié à une question d'incitants. Au départ, l'ONG Louvain Coopération offre, à travers le réseau, une indemnité de cinquante dollars aux animateurs de MUSOs pour couvrir frais de transport et de communication. Cette perspective de financement attire les ONG locales qui sont rapidement nombreuses à solliciter l'adhésion au réseau, comme le suggère l'extrait suivant :

« Quand ça a commencé, c'était bien. Maintenant le souci c'était quoi ? Comme il y a eu beaucoup d'ONG qui sont déjà dans l'histoire, c'est devenu comme quelque chose sur laquelle il faut tomber pour aller solliciter un financement à Louvain. On dit, "non il faut aussi que je dise que j'encadre cinq-cents, mille MUSOs". Ce n'est pas normal. (...) On a créé beaucoup de MUSOs, on suscite que les gens se mettent ensemble alors que les capacités d'encadrement et de suivi n'étaient pas faciles. »²⁶.

Ce problème d'incitants provoque une sorte de « bulle MUSO ». Sur papier, les indicateurs de performance que le projet fixe (comme le nombre de MUSOs créées) sont atteints. Mais en réalité l'ONG Louvain Coopération et le RPMS sont dépourvus de moyens de contrôler la prétendue existence de ces milliers de MUSOs qui voient rapidement le jour à travers le Sud-Kivu.

²⁵ Pour rappel, cette base de données m'est transmise à mon arrivée sur le terrain en octobre 2013, par le secrétaire exécutif du RPMS.

²⁶ Entretien avec un ancien membre de l'ONG ADI KIVU, Bukavu, 13 septembre 2014.

Assaillie par des demandes de financements provenant de toute part, la bulle MUSO devient vite intenable. Début 2013, les moyens financiers mis à disposition des ONG locales chutent drastiquement. Face au tarissement des ressources, les animateurs abandonnent leurs activités d'encadrement ; les ONG locales se détournent de l'approche MUSO. En octobre 2013, le secrétaire exécutif du RPMS m'avoue que parmi les vingt-deux ONG locales officiellement membres du réseau, une poignée seulement serait encore (plus ou moins) active, car, selon ses mots, « Les ONG locales quittent le RPMS lorsqu'elles constatent que l'adhésion au RPMS ne donne rien »²⁷. Une animatrice renchérit : « Je ne vais pas vous le cacher, le problème au niveau de Louvain Coopération, c'est que des agents ont dit qu'il y aurait beaucoup d'argent pour les MUSOs. Et maintenant que ses promesses sont retombées, beaucoup de MUSOs ont disparu »²⁸. Les seules ONG locales encore actives sont celles qui espèrent que le nouveau programme en cours d'élaboration (plan triennal 2014-2016) aboutisse à une révision de la politique de financement des partenaires et qu'elles puissent compter parmi les heureux partenaires.

Début 2014, éclate un violent conflit qui oppose les employés du réseau RPMS, plusieurs ONG locales et deux employés de Louvain Coopération au Sud-Kivu. Curieusement, le moment de ce conflit coïncide avec la définition du nouveau plan d'action triennal 2014-2016 de l'ONG Louvain Coopération. La définition de ce plan s'accompagne de la périlleuse opération de sélection des partenaires d'implémentation. Au terme du conflit – qui entraînera une enquête judiciaire – le RPMS, partenaire clé de l'ONG Louvain Coopération entre 2010 et 2014 est délaissé au profit de six ONG locales qui se voient octroyer le précieux statut de partenaires d'implémentation. Les quinze autres ONG du réseau sont écartées, dont deux avaient collaboré à la recherche lors de mon premier terrain en 2013. À mon retour en août 2014, le directeur régional m'explique le conflit survenu en ces mots : « le PT3 [plan triennal]

²⁷ Entretien avec un ancien membre de l'ONG ADI KIVU, Bukavu, 13 septembre 2014.

²⁸ Entretien avec une animatrice de MUSOs, Bagira, 22 octobre 2013.

avait aiguisé les appétits », et le responsable financier s'empresse de préciser « le secrétaire exécutif [du RPMS] espérait gérer lui-même les 500 000 euros [montant prévu pour l'activité d'appui et de renforcement des MUSOs] »²⁹. Seuls six « heureux élus », selon l'expression du directeur local de l'ONG Louvain Coopération, signeront une convention de partenariat et bénéficieront à ce titre de financements.

En retraçant l'évolution de la politique partenariale, notre objectif est de souligner le climat incertain dans lequel se trouvent les partenaires de mise en œuvre du programme MUSO au moment de l'enquête. Or leur survie (financière) dépend précisément de la signature d'accords de partenariat avec des bailleurs de fonds. Mon arrivée au Sud-Kivu m'entraîne malgré moi dans cette arène politique où les acteurs tissent des alliances et nouent des intrigues. Dans ce contexte particulier, ma présence et mes recherches sont interprétés comme une opportunité autant qu'une menace pour ces ONG locales. Une opportunité au sens où les responsables des ONG locales espèrent, à travers moi, mieux faire entendre leur voix auprès des lointains directeurs de Louvain Coopération en Belgique. Je suis priée de plaider la défense du programme MUSO et de son financement : « il faut dire à Louvain Coopération que les MUSOs sont en train de disparaître »³⁰. On m'exhorte à soutenir auprès des décideurs le projet de refinancement des MUSOs via la tant attendue caisse « bleue ». Selon le *Guide des Mutuelles de solidarité*, la caisse « bleue », c'est la caisse de connexion avec l'extérieur, destinée à accueillir des financements externes visant à augmenter les capacités d'endettement des membres de la MUSO³¹. Sur le terrain, cette « caisse

²⁹ CR de la réunion d'équipe de Louvain Coopération, 5 août 2014.

³⁰ Entretien avec le président d'une ONG locale, Bukavu, 29 octobre 2013.

³¹ Il s'agit d'une spécificité du modèle de MUSOs par rapport aux modèles SILC ou AVEC qui ne prévoient pas explicitement cette possibilité de connexion avec des financements externes, même si elle est toutefois débattue : « *There is a pressure to link VS&LA associations with MFIs and banks, but no-one knows as yet how practical this is and what the challenges may be. Usually this pressure comes from outsiders who are left uneasy at the prospect of an unregulated, amoeba-like growth of financial intermediaries that lie below the industry's radar screen. There is felt to be some sort of inherent good in linkage into national financial markets for nominal reasons of efficiency, growth and synergy. It is not at all clear that these feelings*

bleue » symbolise la promesse d'un accès à la rente de l'aide et permet d'attirer les bénéficiaires. Mais après les échecs d'une première expérience, l'ONG Louvain Coopération et la SIDI écartent définitivement la perspective de refinancement des MUSOs à travers la « caisse bleue ». Les responsables des ONG locales se disent pris en étau et attaqués par les bénéficiaires :

« Alors cela [la caisse bleue] a créé un esprit d'attentisme. Et maintenant lorsqu'on va sur le terrain, on est attaqué par les MUSOs qui nous disent " non, vous vous êtes des voleurs, vous avez bouffé l'argent de Louvain Coopération qu'on devait recevoir" »³².

A cette première opportunité de faire entendre leur voix s'ajoute celle de se faire bien voir, dans la perspective d'un nouveau plan triennal. Car l'adoption d'un nouveau plan implique la sélection des partenaires de mise en œuvre. Ce processus de sélection génère une âpre concurrence entre la vingtaine d'ONG locales formées à l'accompagnement de MUSOs au Sud-Kivu. Les responsables des ONG locales que je rencontre me semblent être partagés entre le désir de me convaincre de la qualité de leur travail d'encadrement et la crainte que mes recherches mettent en lumière leurs faiblesses, ce qui ternirait leur chance de signer un accord de partenariat. Cette crainte est notamment perceptible dans la question « alors, combien sur cent ? »³³ que m'adresse le président d'une ONG locale qui a finalement accepté de me donner les contacts de ses MUSOs. Il veut connaître le score que j'attribue à « ses » MUSOs après deux semaines d'enquête. Cette question trahit une interprétation de mes recherches sous l'angle de l'évaluation des capacités d'encadrement de l'ONG et des MUSOs à se conformer au modèle promu.

Le contexte incertain et les interprétations de ma recherche qui en découlent incitent les responsables de ces ONG locales à surveiller mes recherches, à

are shared by participants themselves, who then, for the most part, to enjoy their independence » (Allen, 2006, p. 68).

³² Entretien avec l'assistante d'une ONG locale, Bukavu, 22 octobre 2013.

³³ Entrevue avec le responsable d'une ONG locale, Bukavu, octobre 2013.

tenter de contrôler les données que je collecte pour espérer, en définitive, en orienter les résultats. Certains agissent directement, en cherchant à être présents à chaque fois que j'assiste à une réunion d'une MUSO. D'autres agissent dans l'ombre, à distance, en m'orientant vers une MUSO « modèle », vitrine du bon fonctionnement de l'ONG locale. Dans ces MUSOs vitrines, le responsable de l'ONG locale peut compter sur la « complicité » de certains membres (généralement son épouse ou un proche parent) dont les deux parties se gardent bien de dissimuler les liens. Ces complices maîtrisent l'art de conter le fonctionnement officiel de la MUSO à l'étranger de passage ; ils savent ce qui peut être dit et ce qui doit être tu. La « version enchantée » qui est narrée vante les mérites de l'ONG locale, ses efforts de sensibilisation et d'encadrement. Même si on est souvent bien loin de la réalité. L'anecdote suivante révèle l'ampleur de l'écart entre l'histoire réelle et l'histoire contée à l'étranger.

Au cours d'une balade de quartier, je fais la connaissance fortuite de deux mamans qui me racontent être membres d'une MUSO depuis près de quatre ans. Cette MUSO aurait été créée grâce à une maman de leur église, qui aurait longtemps travaillé au Nord Kivu dans l'accompagnement de MUSOs. De retour à Bukavu, elle aurait partagé son expérience et aurait convaincu vingt-deux femmes de son église de créer ensemble une MUSO. Quelques jours plus tard, je contacte leur présidente, qui très vite me conte la « version enchantée ». La MUSO a été créée grâce aux enseignements du responsable d'une ONG locale dont elle me loue longuement les qualités d'encadrement. Elle se garde bien de me dire cet homme n'est autre que son mari et que cette MUSO est en réalité le produit d'appel de l'ONG, sa « vitrine » destinée à attirer de futurs financements. Cette ONG est parvenue à signer non seulement un partenariat avec l'ONG Louvain Coopération pour l'encadrement de MUSOs, mais aussi avec l'ONG américaine CARE, pour l'encadrement d'Associations villageoise d'épargne et de crédit (AVEC) un

autre modèle de groupe d'épargne qui fait son apparition au Sud-Kivu³⁴. Le fait que la présidente de cette MUSO ne soit autre que l'épouse de son directeur facilite, même à distance, le contrôle des informations fournies à l'étranger de passage.

S'il devenait possible, au fur et à mesure de l'enquête, d'éviter la surveillance directe des responsables des ONG locales, la surveillance indirecte était plus difficile à mettre au jour. Les liens familiaux qui unissaient certains membres de la MUSO au responsable de l'ONG locale semblaient être volontairement dissimulés. Maintenir ces liens discrets permettait aux responsables de garder un contrôle à distance sur l'enquête que je menais. A titre d'illustration, c'est seulement au cours de mon deuxième terrain que j'appris, de manière tout à fait fortuite par une personne tierce, que la trésorière d'une MUSO toujours prompte à s'entretenir avec moi était également l'épouse du responsable de l'ONG locale. Ce n'est qu'après cette découverte que j'ai pu interpréter le contenu de nos entretiens à la lumière de ce lien familial.

Au-delà de cette difficulté méthodologique, se posait également une difficulté éthique. Comment garantir à ces ONG locales partenaires de l'ONG Louvain Coopération que les résultats de mon enquête ne seraient pas utilisés *in fine* pour les évaluer ? Car les résultats de mes recherches dévoilent indirectement des informations sur l'encadrement des partenaires de mise en œuvre. Leurs interprétations n'étaient sans doute pas totalement fausses, même si ce n'était pas là mon intention.

d) Les membres des MUSOs constituent les principaux interlocuteurs pour l'analyse des processus d'appropriation des MUSOs. L'article « L'argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide » détaille les interprétations de ma recherche par les membres des MUSOs. En résumé, ma présence sur le terrain était perçue comme celle d'un partenaire potentiel

³⁴ J'ignore si les mêmes groupements sont à la fois présentés comme MUSOs ou comme AVECs en fonction du bailleur. Cela pourrait être le cas car la MUSO que je visite avait justement intégré une règle propre à l'AVEC, soit la redistribution annuelle des intérêts accumulés aux membres du groupe.

(de financement), comme cela transparaît dans la déclaration d'un secrétaire d'une MUSO au cours de ma première visite :

« Je remercie le coordinateur [de l'ONG locale] de nous rendre visite, surtout avec une blanche. Car on lui demande depuis longtemps de nous trouver des partenaires et j'ai l'impression qu'aujourd'hui il réalise nos promesses. »³⁵

Je ne reviendrai pas ici sur les effets de ces interprétations, déjà longuement détaillés dans l'article. Mais j'expliquerai dans la section 3.4.2 comment la stratégie de l'enquête « à distance » m'a permis de contourner les barrières et les défis éthiques que cette stratégie a soulevés.

e) Les employés d'ONG internationales engagées dans la promotion de groupes d'épargne ont également été des informateurs privilégiés dans cette recherche. C'est à travers nos entretiens que j'explore leurs intentions à travers la mise en place de groupe d'épargne, qui dévoilent une certaine vision du développement. Pour cette catégorie d'interlocuteurs, mes liens avec l'ONG Louvain Coopération qui, comme eux, est engagée dans la promotion de groupes d'épargne représente une garantie et suscite d'emblée la confiance. Le fait d'être blanche et d'avoir une expérience professionnelle passée au sein d'une ONG humanitaire facilitent probablement la prise de contact. Toujours est-il qu'avec cette catégorie d'interlocuteurs, je n'essuie aucun refus d'entretien et j'obtiens mes rendez-vous dans la semaine.

En définitive, cette expérience confirme la fécondité d'une approche partenariale. Malgré les obstacles rencontrés, notre recherche s'est enrichie des savoirs pratiques et d'une meilleure compréhension de la complexité de la mise en œuvre concrète de projets de développement.

³⁵ Compte-rendu d'observation d'une réunion de MUSO, Miti, novembre 2013.

3.4.2. L'enquête à distance : atouts, limites méthodologiques et éthiques

En août 2014, j'opte au terme de plusieurs difficultés pour l'enquête à distance. Cette solution m'est conseillée par un collègue doctorant, qui est, par chance, sur le terrain en même temps que moi et m'explique qu'il a lui-même opté pour une enquête à distance, par le biais d'assistants qu'il décrit comme des « intermédiaires ». Dans son cas, la barrière n'est pas son origine (puisque'il est Congolais) mais plutôt sa problématique, l'accaparement des terres par les élites, un sujet hautement sensible dans cette région vu la violence qu'engendrent les conflits fonciers. La sensibilité du sujet lui impose d'enquêter dans l'ombre pour éviter les soupçons et protéger ses informateurs. Il me partage sa méthode, et comment, avec chacun de ses intermédiaires, il définit les informations à collecter et les hypothèses à tester pour approfondir ses études de cas.

Convaincue que cette stratégie représente mon ultime chance, j'envoie mon assistante seule sur le terrain dès le lendemain. Aux membres de la MUSO qui s'inquiètent de mon absence, elle ne ment pas. Elle leur explique que je me suis rendue compte qu'elles se méfiaient de moi, elle dit qu'elle est là pour comprendre pourquoi. Après cette clarification, les paroles se délient, enfin. La différence est flagrante. Mon assistante parvient à recueillir, au bout d'une semaine, des données importantes qui, pendant deux semaines, avaient été volontairement tues. Les histoires, les explications que dorénavant chaque soir elle me rapporte de ces entretiens me permettent de progressivement reconstruire la complexité de l'histoire de cette MUSO.

L'enquête à distance parvient à mettre en évidence les interprétations de ma présence et de mes recherches, comme en témoignent les révélations suivantes : « nous pensions que peut-être Maïté faisait des recherches pour qu'on nous finance après, pour que notre MUSO devienne une grande

association »³⁶ ou encore cette question adressée à un autre assistant par une membre : « est- ce qu'un jour, quelqu'un refinancera notre MUSO ? Car c'est la deuxième fois que Maïté revient... Pourquoi ? Qu'est-ce que ça peut vouloir dire ? »³⁷. Cette interprétation de ma venue comme le présage d'un financement de leur MUSO les invite en toute logique à dissimuler les problèmes de remboursement, les conflits, l'appartenance à d'autres associations d'épargne et de crédit informel, autant d'informations qu'elles pensent capables de ternir leur chance d'être financées.

Non seulement cette stratégie d'enquête à distance améliore la qualité des données recueillies, mais elle me permet aussi de me dédoubler, puisque plusieurs assistants peuvent désormais enquêter pour moi au même moment. Devant cette opportunité, j'engage encore deux nouveaux assistants, chacun étant chargé de collecter les informations pour l'étude approfondie de deux autres groupements.

Mais l'enquête à distance présente aussi certaines limites. Premièrement, ainsi tenue à distance, je perdais les informations liées au contexte de l'entretien et je n'avais plus accès aux messages non verbaux qui peuvent aider à comprendre le sens de certains propos. Mes assistants prenaient des notes, qu'ils me lisaient, mais le choix des mots de mes interlocuteurs se perdaient souvent en cours de route. Ce que je gagnais en détails et en compréhension de leur histoire, je le perdais ailleurs. Après chaque visite sur le terrain, nous débriefions la situation, les nouvelles informations généraient souvent de nouvelles zones d'ombre, qu'il fallait chercher à éclaircir le lendemain.

Deuxièmement, bien que tous originaires du milieu dans lequel ils enquêtaient, mes assistants n'en restaient pas moins des personnes externes à la MUSO. Leur appartenance au milieu local ne suffisait pas à lever tous les verrous. Surtout lorsque je les chargeais d'enquêter sur des sujets sensibles,

³⁶ Compte-rendu entretien (indirect) avec membre d'une MUSO, Bukavu, 25 août 2014.

³⁷ Compte-rendu entretien (indirect) avec membre d'une MUSO, Bukavu, 3 septembre 2014.

comme les crédits non remboursés. Les questions relatives à la gestion de l'argent commun restaient volontairement sans réponse claire. Beaucoup de patience, et un peu de ruse, étaient nécessaires pour lever lentement les zones troubles concernant la gestion des fonds. Interrogée sur l'absence de trace écrite de plusieurs crédits non remboursés, la réponse suivante fut donnée : « ce sont nos secrets, on ne peut pas tout écrire dans le cahier, parce que n'importe quel visiteur peut lire dans ce cahier-là »³⁸.

Chercher à rétablir, comme je l'espérais, une comptabilité précise des flux monétaires entrants et sortants, c'était risquer de mettre au jour une gestion opaque. L'opacité semblait être souvent les résultats des faibles compétences de gestion des membres, mais aussi des stratégies d'accaparement de fonds, volontairement tues, comme le suggère l'extrait suivant : « Notre MUSO a beaucoup de secrets ; la majorité de gens ont des secrets dans la MUSO. Nous vivons en famille. Et en famille, même si ton enfant c'est un voyou, tu ne peux pas aller le dire à tout le monde »³⁹. Mais les membres ne semblaient pas toujours tous au courant des affaires orchestrées par les membres du comité. Ces derniers gardaient jalousement certains secrets. Faire la lumière sur la comptabilité de la MUSO, c'était risquer d'ébranler la cohésion du groupe dont dépendait la survie de la MUSO.

Enfin, la qualité de l'enquête reposait désormais principalement sur le travail des assistants. Or, ayant travaillé à distance avec trois assistants différents, je réalisai que la qualité de leur travail dépendait non seulement de leurs compétences professionnelles, mais aussi de leur perception de notre relation. J'obtins des données plus fiables avec l'assistante qui se sentait proche de moi et de moins bons résultats avec celle qui se considérait sans doute davantage comme l'alliée des bénéficiaires (avec qui j'ai finalement cessé de travailler au bout de quelques jours). La première cherchait à déceler pour moi les « secrets » des membres des MUSOs. La seconde les couvrait.

³⁸ Compte-rendu entretien (indirect) avec membre d'une MUSO, Bukavu, 5 septembre 2014.

³⁹ *Idem.*

Elle partageait leurs interprétations et plaidait auprès de moi leur cause, comme lorsqu'elle conclut à la fin d'un compte-rendu : « en tout cas, elle m'a dit de vous dire de ne pas être déçue ou découragée, parce que c'est avec eux, avec leur groupe, donc par la grâce de Dieu, peut-être un jour, si après vos études, quand tu auras le travail, tu peux les aider, un jour dans la vie. »⁴⁰

Si l'enquête à distance fut loin d'être une solution miracle, elle me permit de gagner confiance dans la fiabilité des données qui étaient recueillies. Progressivement, elle me permettait de reconstruire, avec cohérence, la trajectoire de la MUSO étudiée, et de reconstituer quelques-unes des intrigues ayant ébranlé le groupe. Si certaines vérités restaient en partie voilées, les fragments de réalité que nous parvenions à entrevoir étaient déjà riches d'enseignements.

L'enquête à distance, au-delà des limites au niveau des données, posa également une série de questions d'ordre éthique. Ce qui était pour moi une barrière, était pour mes assistants objet de manipulation. Le fait que j'incarne une probable source de financements constituait pour certains de mes assistants la carotte avec laquelle ils négociaient l'accès aux « secrets » du groupe. Ils affirmaient que la collaboration était une étape indispensable pour ceux qui espéraient recevoir, un jour, des financements étrangers. Cela apparaît entre autres dans le compte rendu d'un entretien où mon assistante me raconte, que face aux « secrets » que les membres lui dissimulaient, elle les a avertis : « si vous pensez qu'une personne peut venir seulement comme ça et vous aider, là vous, vous trompez. Elle doit d'abord étudier ce que vous faites [...] si vous me racontez des mensonges, comment je peux vous aider moi ? »⁴¹. Pour convaincre ses interlocuteurs de se livrer, mon assistante entretenait donc volontairement le mythe du blanc bienfaiteur, qui donne des aides, et que j'espérais, naïvement, combattre.

⁴⁰ Compte-rendu entretien (indirect), Bukavu, 3 septembre 2014.

⁴¹ Compte-rendu entretien (indirect), Miti, 23 septembre 2014.

4. Résultats

Cette section résume de façon synthétique les quatre articles de la thèse. Nous incitons les personnes curieuses d'approfondir le développement analytique de nos résultats à préférer directement la lecture de nos articles.

Le premier article est le fruit d'une première enquête exploratoire réalisée en 2011, une première prise de contact, en quelque sorte, avec le contexte du Sud-Kivu et les pratiques populaires qui y ont cours. Le deuxième article est rédigé au retour de mon premier long terrain d'enquête réalisé à la fin de l'année 2013. Il témoigne d'un premier changement de regard, d'une prise de recul critique vis-à-vis du secteur de l'aide au Sud-Kivu auquel j'appartenais avant d'entamer ma thèse de doctorat et que les difficultés méthodologiques que je rencontre durant mon enquête m'invitent finalement à analyser du point de vue des bénéficiaires. Le troisième et le quatrième article sont rédigés au terme du dernier séjour de terrain en 2014. Les analyses qu'ils contiennent sont le fruit d'une réflexion plus profonde sur la complexité des pratiques populaires. Car celles-ci sont souvent plus subtiles qu'elles en ont l'air ; et leur sens échappe au regard du chercheur trop pressé. Les pratiques populaires ne deviennent visibles, audibles et saisissables qu'au terme d'une forme de « conversion » du regard du chercheur. Une conversion à d'autres mondes et d'autres logiques, parfois invisibles de prime abord, mais dans lesquelles ces pratiques, pour certaines singulières, prennent tout leur sens.

4.1. Les logiques socio-économiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud-Kivu.

Ce premier article, co-écrit avec Marthe Nyssens (UC Louvain), dresse une première esquisse du Sud-Kivu et des pratiques socio-économiques populaires qui y ont cours. Il décrit un milieu de vie instable et marqué par des années de guerres et de conflits internes. Des années qui ont abîmé les infrastructures, mais aussi la confiance. Malgré la relative accalmie que connaît la province au début des années 2010, les mouvements d'insécurité contraignent encore régulièrement des populations à fuir, les arrachant à leur milieu de vie. Cet environnement particulièrement difficile engendre des conditions de vie précaires. Les ménages survivent grâce à la mise en œuvre de petites activités génératrices de revenus dans le secteur informel. Les risques sont omniprésents. Les aléas environnementaux, politiques et économiques menacent constamment leur survie. L'Etat, fragile et sous-financé, n'offre aucune assistance fiable aux ménages en difficulté.

L'article analyse comment, dans ce contexte particulièrement difficile, les populations ont recours à des assemblages parfois très complexes de stratégies de sécurisation et de protection, tantôt individuelles et tantôt collectives. Les stratégies individuelles font par exemple référence aux efforts d'épargne de précaution, destinée à se prémunir contre des difficultés futures. L'épargne peut être monétaire, mais prend plus souvent la forme d'une épargne en nature. Obtenir un prêt auprès d'un ami ou d'un membre de la famille constitue également un moyen de faire face à une difficulté. Au sein des stratégies collectives, certaines stratégies sont davantage informelles, telles que l'appartenance à des tontines ou à des mutuelles d'entraide familiale ou communautaire. D'autres stratégies collectives sont formelles au sens où elles s'appuient et/ou dépendent d'acteurs et/ou d'institutions qui disposent d'un statut juridique, comme c'est le cas des coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC), destinées à améliorer l'accès aux services

financiers, ou des mutuelles de santé, destinées à améliorer l'accès aux services de santé.

Au-delà de la description des stratégies de protection, l'objectif de cet article est aussi de déceler les logiques socio-économiques qui les sous-tendent. Pour ce faire, nous recourons à la théorie de Karl Polanyi (2009; 2008). Ce père de la socio-économie s'appuie, comme expliqué ci-dessus, sur une vision substantive de l'économie. Cette vision lui permet de reconnaître, au-delà du principe de marché, d'autres principes socio-économiques, tels que la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique qui se caractérisent de la façon suivante :

- 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, supposés égaux, et motivés par la maximisation de leur intérêt.
- Le principe de *redistribution* implique que les activités de production, de redistribution et de consommation sont organisées par une autorité centrale (à savoir un État ou un 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 suppose généralement une subordination de la production et la distribution de la richesse à des objectifs collectifs et politiques, puisque le centre est souvent défini par le régime politique en vigueur. Ce principe a souvent été associé, dans les sociétés modernes, à la redistribution publique avec, en son centre, l'Etat.
- 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. Ce principe 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 par une équivalence parfaite (Polanyi, 2008). La réciprocité ne prend sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes.

- 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 et se fonde sur la forme autarcique.

Polanyi insiste sur le fait que ces principes d'intégration ne doivent pas être interprétés dans une visée évolutionniste car ils « ne représentent pas des "stades" de développement » (Polanyi, 1957 : 1975 :256, cité par Servet, 2007). Ces principes sont des idéaux-types destinés à permettre aux chercheurs de positionner des pratiques économiques les unes par rapport aux autres.

Tableau 5 : Les quatre principes polanyiens d'intégration économiques

	Marché	Redistribution	Réciprocité	Administration domestique
Figure d'interdépendance	Interdépendance automatique via une concurrence mécanique	Centralité instituée	Complémentarité instituée	Divers types possibles (e.g. complémentarité ou hiérarchies instituées)
Type de structure institutionnelle	Système de marchés (à prix fluctuants)	Verticale (et hiérarchique)	Horizontale (et symétrique)	Groupe domestique (parfois autarcique)
Logique d'action	Maximisation des 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).

A partir des résultats d'une enquête exploratoire, nous détaillons l'existence d'une pluralité de stratégies de protection. Des stratégies qui se révèlent particulièrement adaptées à l'environnement instable et fragile qui règne au Sud-Kivu. Nous distinguons trois catégories de stratégies. 1) Les *stratégies individuelles (formelles et informelles)* incluent la constitution d'une épargne de précaution, la diversification des activités génératrices de revenus et le recours à des petits prêteurs informels. 2) Les *stratégies collectives informelles* incluent la solidarité communautaire ; les tontines ; les mutuelles familiales et les groupes d'épargne promus et encadrés par des acteurs du développement. 3) Les *stratégies collectives formelles* regroupent les mutuelles de santé et les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC).

Dans un second temps et en nous appuyant sur ce cadre d'analyse polanyien, nos analyses éclairent les logiques socio-économiques qui sous-tendent ces diverses stratégies de protection. Notre objectif n'est pas de réduire chacune de ces stratégies à un seul principe d'intégration économique, mais plutôt d'éclairer les formes d'enchevêtrement, de complémentarité et de contradictions entre plusieurs stratégies.

Nos résultats indiquent la prédominance de logiques d'administration domestique et de réciprocité (voir tableau 7). La logique d'administration domestique se révèle dominante dans les stratégies d'épargne en nature et de diversification des activités génératrices de revenus. Par exemple, la nature des diverses activités économiques entreprises au sein d'un même ménage suggère que certaines de ces activités servent non seulement à la (re)vente sur le marché (afin de dégager un surplus monétaire) mais aussi à satisfaire les besoins de consommation du ménage.

La logique de réciprocité sous-tend très clairement les réseaux d'entraide, qu'il s'agisse de réseaux hérités ou volontairement choisis. Si les familles constituent des réseaux d'entraide hérités ; les tontines et les mutuelles d'entraide définissent de nouvelles formes d'entraide mutuelle réciprocaire.

Les membres se choisissent mutuellement pour entrer librement en relation de complémentarité et d'interdépendance.

L'analyse détaillée des mutuelles de solidarité révèle l'enchevêtrement de plusieurs logiques socio-économiques. Le fonctionnement s'inspire d'une logique réciprocitaire commune à de nombreux groupements informels puisque les membres choisissent librement de mettre en commun certaines ressources personnelles et d'entrer de ce fait en situation d'interdépendance complémentaire. Cependant, le nouveau mode d'allocation des fonds mis en commun introduit subrepticement une logique marchande. Alors que dans les tontines, la cagnotte est allouée à tour de rôle, conformément à une logique réciprocitaire, l'octroi de prêts dans les groupes d'épargne est conditionné au versement d'un intérêt par le débiteur. Ce nouveau mode d'allocation suit un raisonnement marchand selon lequel le prix du bien (soit, l'intérêt dans le cas de la monnaie) devient la variable d'ajustement privilégiée de l'échange. Ce mode d'allocation est préconisé par les promoteurs en vertu d'arguments d'ordre purement économique. Mais le fonctionnement des mutuelles de solidarité repose également sur une logique de redistribution, absente des groupements informels. Les groupes d'épargne étant créés à l'initiative d'ONG désireuses de combattre la pauvreté, ces ONG sont soutenues financièrement par des ressources de la coopération internationale. On peut donc voir dans cette relation entre le groupe d'épargne et l'ONG les ressorts d'une logique de redistribution, puisque les ressources des ONG sont issues de bailleurs de fonds de la coopération internationale, qui relèvent de la redistribution. On est tenté de conclure que si le principe de réciprocité est dominant, il n'en est pas moins encadré par la logique de redistribution.

Les mutuelles de santé et les COOPEC sont également deux modèles qui reposent, dans leurs fondements, sur une logique réciprocitaire. Mais les mutuelles de santé et les COOPEC au Sud-Kivu émanent plutôt d'initiatives centralisées de la part d'acteurs désireux d'améliorer l'accessibilité des populations à des services de base. L'appui, notamment financier, que ces acteurs externes apportent à ces structures est sous-tendu par une logique de redistribution. Parallèlement à cela, mutuelles de santé et COOPEC sont

parfois contraintes d'adopter des pratiques sous-tendue par une logique de marché pour assurer leur viabilité financière. Néanmoins, ces logiques de redistribution et de marché concourent à affaiblir la logique réciproitaire d'origine.

La logique de marché domine peu les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires ; mais elle n'en est pas non plus totalement absente. Elle prend néanmoins généralement la forme de « liens clientélistes » puisque les deux parties se connaissent et entretiennent des liens en dehors de l'échange.

Les principales conclusions de cet article sont les suivantes. 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 de protection économique. Les stratégies de protection économiques prennent appui sur des relations sociales (préexistantes), mais les flux d'assistance nourrissent également des finalités non économiques. Les échanges réciproitaires qui ont lieu autour de la naissance, du mariage et du décès suggèrent que ces flux sont également fonctions d'institutions sociales, symboliques, religieuses. De manière plus subtile, l'encastrement social prévaut également pour certaines stratégies de protection individuelles, qui entraînent des individualités financières, sans individuation à proprement parler.

La seconde est que la confiance reste un élément indispensable au cœur du bon fonctionnement des pratiques socio-économiques. Si la logique réciproitaire 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. Ces deux dernières formes de confiance faisant défaut dans le contexte difficile du Sud-Kivu, la viabilité des stratégies de protection dominées par des logiques de redistribution ou de marché se trouve régulièrement menacée.

Tableau 6 : Logiques socio-économiques dans les stratégies de protection.

	Administration domestique	Réciprocité	Redistribution	Echange marchand
Constitution d'épargne de protection via l'achat des biens productifs	X			
Constitution d'épargne de protection via les collecteurs journaliers				X
Diversification des activités génératrices de revenus	X			
Prêteurs locaux				X
Solidarité communautaire traditionnelle	X	X		
Prêts interpersonnels	X	X		
Tontines		X		
Mutuelles familiales ou communautaires		X		
Groupes d'épargnes (<i>savings groups</i>) impulsés par des ONG		X	X	
Mutuelles de santé		X	X	X
Coopératives d'épargne et de crédit		X	X	X

4.2. L'argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu.

Perceptions de l'argent de l'aide

Le deuxième article présente les résultats d'une posture réflexive à l'égard notre premier long terrain de recherche. Cette réflexivité nous a conduit à saisir les formes d'une critique populaire à l'égard du programme de promotion des groupes d'épargne en particulier; et, de façon plus générale, du puissant système de l'aide qui s'est établi au Sud-Kivu.

Durant mon premier long terrain, je me heurte à une difficulté majeure. En tant qu'Européenne, en tant que « blanche », mon arrivée sur le terrain est interprétée comme un heureux présage de financements aux bénéficiaires des MUSOs. Malgré mon insistance à me présenter comme chercheuse, les membres des MUSOs que je rencontre suspectent, qu'en coulisse, je conduise une phase d'identification des « meilleures » MUSOs, celles qui seront estimées dignes de bénéficier d'un financement externe.

Mais cette difficulté rencontrée m'invite finalement à mieux saisir le contexte dans lequel se déploie le programme de promotion des MUSOs au Sud-Kivu. Depuis les années 1990s s'est développé dans cette province de l'Est de la RDC un véritable secteur de l'aide. Un secteur qui fait affluer chaque année, depuis plus de vingt-cinq ans, des centaines de millions de dollars destinés à la mise en œuvre des programmes d'aide aux populations en situation de vulnérabilité. Les programmes prennent de multiples formes : distribution d'intrants, appui à la création d'organisations locales (par ex. associations, coopératives ou mutuelles), financements d'activités génératrices de revenus, etc. L'abondance des flux financiers d'aide a conduit à ce que ces ressources soient progressivement apparentées à une forme de « manne » par les populations locales, qui souffrent par ailleurs de revenus précaires et incertains.

Cette manne de l'aide profite principalement à ceux qui savent s'y frayer un accès. Pour en être « bénéficiaire », il faut être capable de se positionner sur la scène du développement, adhérer au bon dispositif de développement, séduire les bailleurs de fonds. Il faut développer des talents pour capter sa

part de la manne, et se rendre visible aux yeux des « blancs ». Car dans ce jeu stratégique, le « blanc » est considéré comme un personnage puissant, le détenteur incontournable des clés d'accès à la manne de l'aide. Car c'est lui qui se retrouve expatrié à la tête des agences et ONG internationales de l'aide ou le bailleur de fonds qui convoie la manne.

Ce contexte particulier nourrit en partie le fulgurant succès des groupes d'épargne au Sud-Kivu. Car la population interprète ce nouveau dispositif en vogue auprès des bailleurs de fonds et des ONG comme un nouveau canal de redistribution de la manne. Cela signifie qu'en pratique, le succès des groupes d'épargne au Sud-Kivu est en quelque sorte le résultat d'un malentendu.

D'un côté, les promoteurs de groupes d'épargne se félicitent que la création de groupes d'épargne encourage un développement endogène et autonome, fondé sur la mobilisation des ressources locales plutôt que des financements extérieurs, comme en témoignent les extraits suivants :

« Je leur explique qu'on peut s'aider soi-même sans attendre l'aide des blancs, l'aide extérieure. Et qu'on peut trouver beaucoup d'avantages en s'aidant soi-même. » ⁴²

« Je leur répète souvent, lors des formations, que les humanitaires ne vont pas rester éternellement, qu'un jour ils fermeront la porte, que l'auto-prise en charge c'est important. » ⁴³

Ils soulignent l'importance de cette nouvelle approche, qui s'inscrit selon eux en rupture avec les approches des dons et d'assistance gratuites qui ont longtemps prévalu dans cette région et qui ont généré un esprit « d'attentisme », qu'ils déplorent, chez les populations :

⁴² Entretien avec le président d'une ONG locale, octobre 2013.

⁴³ Entretien avec une animatrice de MUSOs, octobre 2013.

« Dans les SILCs, on essaie de laver, d'enlever aux femmes l'esprit attentiste. Quand les bailleurs, quand les humanitaires ne seront plus là, nous on deviendra quoi ? Il faut nous prendre en charge. C'est ça les SILCs ! Nous renforçons leurs capacités (...) on les incite à l'épargne »⁴⁴

« Au début, mes collègues me disaient "comment vous allez tromper les gens en leur disant que vous allez les aider, alors que vous ne leur donnez rien ?". Mais (...) le succès le plus important de l'AVEC, c'est la mobilisation de ressources financières locales. »⁴⁵

De l'autre côté pourtant, les bénéficiaires adhèrent à l'approche avec l'espoir qu'ils bénéficieront de fonds externes. Ils attendent, plus ou moins patiemment, l'obtention de bénéfices à travers ce nouveau dispositif. Cet espoir transparait dans les extraits suivants :

« Lorsqu'on a créé notre MUSO, on avait toutes l'espoir qu'un jour il pouvait y avoir une ONG ou des personnes de bon cœur qui pouvaient venir de l'étranger pour donner un financement qui pourrait aider la MUSO. »⁴⁶

« - Dans les SILCs, vous pensez qu'il n'y a pas d'espoirs d'aides ?

- Bon, en fait, de toutes les façons, nous, quand nous faisons des sensibilisations avec les partenaires CARITAS, il n'y a pas de groupes qui se créent pour dire que, "on attend, on va nous donner de l'argent". Mais dans leurs esprits, qu'est-ce qu'ils se disent ? "Mettons-nous d'abord ensemble, on nous sensibilise en disant que tout doit venir de nous-mêmes, mais peut-être qu'un jour, ils vont aussi renforcer notre caisse". Bon, ils ont cela à

⁴⁴ Entretien avec un employé CRS, septembre 2014.

⁴⁵ Entretien avec une employée IRC, novembre 2013.

⁴⁶ Entretien avec un membre d'une MUSO, Bukavu, 25 août 2014.

l'esprit, mais ce n'est pas ça le point de départ. Et parfois ils nous posent des questions : "Bon, maintenant on a compris ce que vous nous avez enseigné, la méthodologie elle est bonne, vraiment on l'aime, mais quelle est votre part maintenant dans tout ça ?". Nous on leur dit : "Non, notre part, c'est le fait de vous donner la formation et de vous accompagner, c'est ça tout simplement notre but". Mais la plupart des gens pensent toujours que : "non, quand on nous dit de nous organiser en groupes d'épargne et de crédit, on sait que, il y a quelque part où ils ne veulent pas nous dire la vérité, mais on sait que par après, il y a quand même quelque chose qu'ils voudront nous donner pour renforcer notre caisse". Ils ont ça en tête. L'esprit attentiste, quoi ! »⁴⁷

La mise au jour de ce décalage permet de sortir de l'ombre un motif d'adhésion ignoré, ou nié, par les promoteurs des groupes d'épargne. L'espoir d'accéder à la « manne » de l'aide est un motif d'adhésion central pour les membres des groupes d'épargne au Sud-Kivu. Appartenir à groupe d'épargne est une façon de se convertir au langage des ONG ; une façon de se rendre visible aux yeux d'organisations qui contrôlent les ressources de l'aide.

Adopter le point de vue des bénéficiaires nous invite également à identifier les pratiques des ONG locales qui continuent d'alimenter les espoirs d'aide extérieure des populations. En premier lieu, la plupart des ONG qui créent des groupes d'épargne mettent simultanément en œuvre des activités de développement fondées sur des philosophies opposées, comme cela apparaît dans les deux extraits suivants :

« Pour le projet FAO [*Food and Agriculture Organization*], les populations cibles sont les femmes violées, les déplacés de guerre en zone rurale. Alors on a décidé d'intégrer les MUSOs dans la

⁴⁷ Entretien avec employé CRS, septembre 2014.

distribution. Les distributions d'intrants ne sont plus individuelles mais à des groupes de personnes, constituées en MUSOs. On distribue par exemple cinq caprins à vingt membres de la MUSO, on donne les cinq caprins et on sensibilise à la rotation des bénéfiques (si naissance, on donne une chèvre au suivant).»⁴⁸

« Donc elles [les membres des groupes d'épargne] voient les mêmes agents qui donnent des chèvres à d'autres femmes, les mêmes qui financent les AGR [activités génératrices de revenus] d'autres femmes, les mêmes qui donnent des produits agricoles et les mêmes qui viennent former des AVEC [association villageoise d'épargne et de crédit] et qui disent qu'il n'y a rien. Les femmes se sont senties, quelque part, discriminées. (...) Donc, tu sens qu'elles attendent que leur jour arrive. »⁴⁹

Ces deux extraits démontrent la difficulté pour les ONG de construire la cohérence de leur approche du développement sur le terrain. En particulier lorsqu'elles sont dépendantes de plusieurs bailleurs de fonds et qu'elles mettent en œuvre des activités sous-tendues par des approches divergentes du développement. La mise en œuvre simultanée de programmes fondés sur des approches différentes du développement affaiblit la crédibilité du discours. En second lieu, certaines ONG font délibérément miroiter la possibilité d'une aide extérieure pour attirer les populations et s'assurer un certain nombre de « bénéficiaires ». Comme nous l'avons déjà évoqué dans la section 4.1 de la « Méthode », certaines ONG locales refusent de ne plus évoquer la possibilité d'une « caisse bleue », celle qui symbolise l'espoir d'une aide extérieure:

« - Si les gens entendent qu'il n'y aura jamais une caisse bleue, certaines MUSOs doivent disparaître ! [...] Non, ça on ne doit

⁴⁸ Entretien avec animatrice de MUSOs, octobre 2013.

⁴⁹ Entretien avec un agent de l'ONG américaine IRC, Bukavu, septembre 2014.

pas dire vraiment.

- Quel est le problème si certaines MUSOs disparaissent ?

- Ah, c'est une bonne question... Bon. Nous, nous avons pris les activités des MUSOs comme notre activité principale, qui fait une grande partie de nos activités sur le terrain. Nous avons un peu difficile à dire que réellement la disparition des MUSOs ne peut pas jouer aussi sur nous. Bon, bien sûr, on ne manque pas d'activités, elles sont nombreuses, mais celle-là était pour nous d'abord prioritaire. [...] Avec ça, d'autres activités peuvent trouver passage facilement, car ça nous fait reconnaissance partout. »⁵⁰

Cet extrait fait clairement apparaître comment le nombre de bénéficiaires qu'une ONG prétend « avoir » peut devenir déterminant pour négocier et accéder à des futurs financements. En somme, en creusant l'origine des attentes d'aide extérieure des bénéficiaires, nos résultats pointent en définitive plusieurs paradoxes dans la mise en œuvre des programmes de promotion des groupes d'épargne. Des paradoxes qui sont en partie générés par la précarité financière des ONG sur le terrain et de leur extrême dépendance à l'égard des bailleurs de fonds qui contrôlent la manne de l'aide.

Dans un dernier temps, l'article détaille comment cette critique populaire à l'égard de la mise en œuvre des programmes de création de groupes d'épargne s'ancre dans une critique populaire plus large du secteur de l'aide au Sud-Kivu. Pour cela, l'article détaille le glissement sémantique d'une expression populaire, *makuta ya munyama*. Littéralement, cette expression signifie l'argent du diable. Au Sud-Kivu, toute personne jouissant d'une richesse qui ne trouve pas son explication dans un dur labeur est suspectée d'obtenir son argent d'un pacte avec le diable. Outre leur immense richesse, ces personnes sont soi-disant reconnaissables en raison de comportements condamnables : dépenses extravagantes, gaspillage, thésaurisation et

⁵⁰ Entretien avec un animateur de MUSOs, membre d'une ONG locale, Miti, septembre 2014.

absence de redistribution. Pourtant, depuis quelques années, cette expression renvoie également à la manne de l'aide, comme cela apparaît dans l'extrait suivant :

« Bon, les gens disent cela parce que [...]. Quelqu'un qui donne seulement 20 millions de dollars, les gens se posent la question "20 millions de dollars, on les donne comme ça ? Est-ce que ce n'est pas l'argent de *munyama* ?". [...] Dans notre société, c'est difficile que quelqu'un donne 500 dollars, mais il y a quelqu'un qui donne 20 millions, ça vient d'où ? On le donne comme ça ? [...]. Ils disent que l'argent des ONG sont de *munyama*, parce qu'ils [les ONG] font des dépenses sans tenir compte des besoins quoi. Bon c'est ce que les gens disent, ceux qui n'ont pas encore travaillé dans les ONG. »⁵¹

Dans une société où les transactions financières sont largement personnalisées, l'origine de la manne de l'aide est insaisissable pour les populations locales. Elles s'interrogent sur l'identité de la personne qui envoie de l'argent, sans chercher à se faire connaître. En outre, les usages de cette manne de l'aide les usages de l'argent du diable : gaspillages, dépenses mirobolantes ou inutiles, absence de contreparties, voire de contrôle sont autant de signes qui conduisent les populations à associer l'argent de la manne à l'argent du diable. En définitive, ces résultats invitent à voir dans cette interprétation locale des ressources de l'aide, les formes d'une critique populaire du système de l'aide, de ses contradictions et de ses logiques de redistribution.

⁵¹ Entretien avec un homme (congolais), Bujumbura, 4 octobre 2014.

4.3. Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu

Le troisième article remet en doute le présupposé de supériorité des groupes d'épargne sur les tontines populaires dont ils s'inspirent. Pour rappel, les promoteurs des groupes d'épargne conçoivent globalement les groupes d'épargne comme une version « améliorée » des populaires tontines rotatives. D'après eux, leurs modèles corrigent les principales faiblesses de la tontine (par exemple la rigidité propre au principe de rotation, les délais d'attente pour l'accès au crédit, l'absence de compensation financière pour le dernier bénéficiaire de la cagnotte, les risques de démotivation chez les bénéficiaires des premiers tours et les conflits qui peuvent en résulter, et enfin le fait que l'argent ne fait que circuler sans jamais s'accumuler). En développant des modèles qu'ils jugent plus solides et plus flexibles, les promoteurs des groupes d'épargne s'attendent à ce que la participation à un groupe d'épargne réduise à la longue l'attrait des tontines:

« Avec le système SILC les gens ne souscrivent plus au système des tontines. [...] A moins que ce soient des gens qui n'ont pas l'idée ou l'information des SILCs, c'est ceux-là qui continuent avec le système de tontines [...]. »⁵²

« Celles qui faisaient les tontines sont parties dans les AVECs. »⁵³

« - Est-ce que vous pensez que les MUSOs à terme vont remplacer les tontines?

- C'est ça l'idéal. Les tontines au fait, ce n'est pas profitable. »⁵⁴

Mais loin de cette prédiction, nos observations de terrain révèlent que 70% des membres MUSO interrogés font partie d'une tontine au moment de

⁵² Entretien avec responsables du modèle SILC chez CRS, Bukavu, 22 septembre 2014.

⁵³ Entretien avec des animateurs du modèle AVEC chez IRC, Bukavu, 26 septembre 2014.

⁵⁴ Entretien avec un employé du PNUD, ex-animateur de MUSOs, Bukavu, 13 septembre 2014.

l'entretien. En outre, la plupart d'entre eux n'envisagent pas d'abandonner la tontine à laquelle ils participent ; certaines ont même rejoint de nouvelles tontines après leur adhésion à une MUSO. L'article explique l'attrait des tontines en mettant en évidence une de ses principales forces: la tontine incite très habilement ses membres à épargner, grâce aux relations personnelles d'endettement sur lesquelles elle repose.

En apparence pourtant, les mutuelles de solidarité conservent le principe de cotisations fixes et régulières pour tous les membres du groupe. Pour les concepteurs des groupes d'épargne, c'est cet engagement, pris en sein d'un groupe, qui doit inciter les membres à épargner régulièrement. Mais nos résultats démontrent pourquoi cet engagement en apparence identique ne subit pas les mêmes contraintes, comme en attestent les extraits suivants :

« Vous devez avoir cet argent [cotisation à la tontine], 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. » ⁵⁵

« La tontine ne connaît pas le retard. La tontine ne connaît pas la maladie. Dans les SILCs, on se comprend. Mais dans une tontine, non, non et non, même si tu as des difficultés, même si ta maison a pris feu, tu dois payer ! » ⁵⁶

Ces extraits démontrent que l'engagement à cotiser est vécu de façon totalement différente dans les deux dispositifs. Dans la tontine, la cotisation est en quelque sorte vécue comme une dette à l'égard d'autrui. Elle est (atten)due par un autre membre. Cette perception de dette se traduit par l'obligation ressentie d'honorer sa cotisation à l'égard de l'autre, comme en témoigne l'extrait suivant :

⁵⁵ Entretien avec une membre d'une MUSO, également membre d'une tontine, Kabare, 17 septembre 2014.

⁵⁶ Entretien avec animateur SILC, Bukavu, 22 septembre 2014.

« Et si tu n'as pas l'argent [de la cotisation à la tontine], 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. »⁵⁷

« Je travaillais jour et nuit pour trouver l'argent [de la cotisation à la tontine]. Si j'étais à la maison, je me rappelais que j'avais une dette, que je devais retourner travailler. »⁵⁸

« Si tu es le premier [à recevoir la cagnotte] là tu ne peux pas sortir, tu dois finir. Tu es obligé de rester et d'avoir cet argent tous les jours parce que *tu dois aux autres* [...] Donc, tu ne peux pas quitter le groupe tant que tu n'as pas fini de payer le montant que tu as eu auparavant. »⁵⁹

Dans les groupes d'épargne, la cotisation est plutôt vécue comme une épargne individuelle, sans relation directe avec autrui :

« On dit de fournir des efforts [pour payer la cotisation]. Mais payer reste ta volonté. Si tu n'as pas l'argent, tu ne l'as pas. »⁶⁰

L'article analyse comment le principe de circulation immédiate et rotative des cotisations au cœur de fonctionnement de la tontine traditionnelle produit subtilement une série de relations personnelles d'endettement entre les membres qui cotisent (les débiteurs) et le bénéficiaire de la cagnotte (créancier). Cela signifie que la cotisation devient assimilable à une dette dans la tontine. Ces relations personnelles d'endettement s'avèrent particulièrement efficaces pour contraindre les engagements individuels à cotiser.

⁵⁷ Entretien avec une membre d'une MUSO, également membre d'une tontine, Kabare, 17 septembre 2014.

⁵⁸ Entretien avec un chauffeur de taxi, Bukavu, septembre 2014.

⁵⁹ Entretien avec une membre d'une MUSO également membre d'une tontine, Kadutu, 18 août 2014.

⁶⁰ Entretien avec le membre du comité d'une MUSO, Bukavu, 7 septembre 2013.

Premièrement, les relations personnelles d'endettement garantissent un certain niveau de surveillance et la mise en œuvre de sanction en cas de non-respect des engagements. L'article mobilise les théories d'Elinor Ostrom (2010) qui montrent comment la réussite d'une stratégie coopérative dépend partiellement de la mise en place d'incitants à surveiller et sanctionner le non-respect des engagements mutuels. En nous y référant, nous détaillons comment les membres d'une tontine sont personnellement incités à se surveiller et se sanctionner, puisque chacun espère obtenir un jour le montant de la cagnotte dans sa totalité, comme en témoigne l'extrait qui suit :

« Nous, on ne se réunit pas [pour la tontine]. On connaît déjà la liste [qui établit l'ordre de bénéficiaires] [...] Celui qui doit toucher ce mois-là, c'est lui qui est chargé de faire le suivi. Donc voilà, il doit faire le tour pour contacter celui qui doit cotiser et il passe chercher son argent. » ⁶¹

Cette relation personnelle d'endettement offre également la possibilité au membre en difficulté de négocier un arrangement avec le créancier afin d'éviter les sanctions du groupe :

« Dans la tontine, ça arrive aussi des jours où tu n'as pas l'argent, tu n'as même pas cent francs dans ta poche. Alors tu peux aller voir la personne qui retire aujourd'hui et elle te prête l'argent. Et tu lui rendras quand ce sera ton tour. » ⁶²

Deuxièmement, cette relation d'endettement directe implique que l'incitation à cotiser est également contrainte par la relation sociale qui unit le débiteur et le créancier. Rappelons que le principe de sélection mutuelle qui préside à la création de ces groupements de finance informelle signifie que les membres se connaissent et sont généralement unis par des relations préexistantes

⁶¹ Entretien avec un responsable d'une MUSO, également membre d'une tontine, Bukavu, 22 septembre 2014.

⁶² Entretien avec une membre d'une MUSO, également membre tontine, Katana, 17 septembre 2014.

(familiales, professionnelles, de voisinage, etc.). Cela signifie qu'une relation d'endettement directe entre deux personnes devient l'occasion de mettre à l'épreuve les liens sociaux qui les unissent et le degré de confiance qui sous-tend leur relation. Car la confiance au Sud-Kivu se gagne, se prouve, se renouvelle quotidiennement. Les transactions financières jouent un rôle primordial. Outre leurs fonctions purement économiques, les transactions financières deviennent un gage de solidité de la relation entre les deux parties ; elles cimentent les liens sociaux. Les échanges monétaires entre deux personnes ou au sein d'un groupe prouvent la qualité du lien qui unit les personnes concernées autant qu'ils répondent aux besoins financiers (d'épargne, de crédit ou d'assurance).

Dans les groupes d'épargne, la cotisation n'est pas immédiatement remise à un autre membre ; elle transite par une caisse commune d'épargne avant d'être octroyée en crédit. Ce mécanisme annule la perception d'une dette. Il n'y a pas de relations personnelles d'endettement, et sans elles, les incitants à la surveillance mutuelle des engagements disparaissent. Si des règles de surveillance existent, comme par exemple, le fait de payer les cotisations le jour de la réunion sous le regard potentiellement inquisiteur des autres membres, personne n'est individuellement incité à déclencher des sanctions à l'égard du membre de la MUSO en défaut de paiement de cotisations. Personne ne tire de bénéfice en exigeant l'application de sanctions. Parce que le dommage causé par une cotisation impayée est faible et réparti sur l'ensemble des membres du groupe, les membres de mutuelles de solidarité sont plus enclins à tolérer un défaut de cotisation et éviter les sanctions.

« Dans la MUSO, on travaille sur 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 base des cotisations que les gens savent faire. »⁶³

Bien évidemment, la flexibilité dont font preuve les membres des mutuelles de solidarité à l'égard d'un défaut de cotisations est appréciée par les membres des MUSOs. Mais le revers de cette tolérance en cas de défauts de paiement est qu'elle menace, à la longue, la viabilité de l'arrangement collectif. L'analyse de l'évolution, sur près de deux années, du paiement des cotisations dans un échantillon de quatre MUSOs démontre une évolution négative du paiement de cotisations (voir Figure 3)

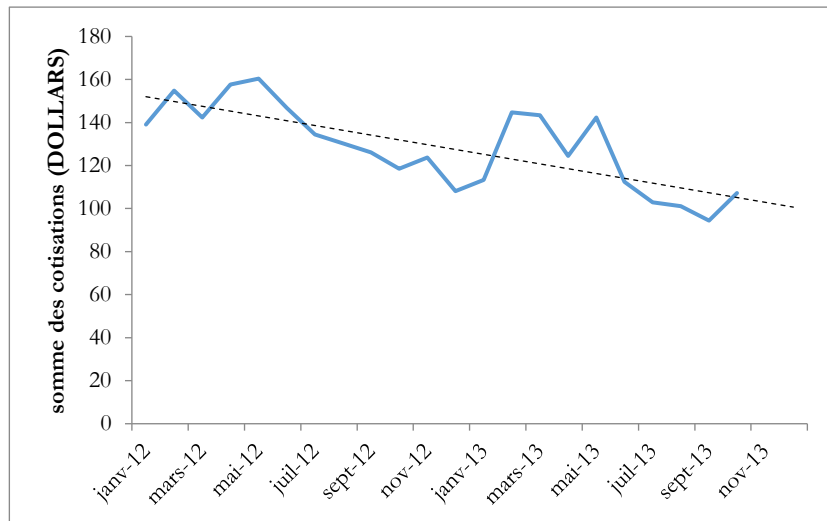


Figure 3 : Evolution du paiement des cotisations auprès d'un échantillon de quatre groupes, soit soixante-quatre membres.

⁶³ Entretien avec un membre d'une MUSO, Bukavu, 7 septembre 2013.

Cette fragilité liée à la flexibilité fait écho à ce que Johnson et Sharma (2007) appellent la « négociabilité » autour du remboursement de crédits dans les groupes d'épargne. Selon ces deux auteures la « négociabilité » des prêts constitue simultanément le plus grand attrait et la plus grande faiblesse des associations de finance informelle. Car si la « négociabilité » autorise le membre en difficulté à négocier un délai supplémentaire pour rembourser son crédit, certaines personnes peuvent être tentées d'en abuser pour se soustraire à leurs obligations financières.

La réalité est toutefois plus nuancée que ce que nous venons de dépeindre. Premièrement l'existence d'incitants à la surveillance et à la mise en œuvre de sanction ne suffit pas à prévenir les faillites (fréquentes) de tontines. Le nombre de personnes effectivement incitées à cotiser et surveiller le respect des engagements décroît à mesure que le cycle avance.

Deuxièmement, en raison des menaces que les cotisations impayées font peser, à la longue, sur la viabilité de l'arrangement collectif, certaines mutuelles de solidarité que nous avons eu l'occasion d'étudier ont tenté de remédier d'elles-mêmes au problème par l'instauration de nouvelles règles. Parmi les mécanismes observés mis en place dans ces groupes afin de renforcer l'incitation à cotiser, la plus originale que nous avons rencontrée est l'incorporation d'une tontine à l'intérieur de la mutuelle de solidarité. Cette solution en apparence complexe a été observée dans une mutuelle de solidarité qui se réunissait chaque semaine huit membres. La cotisation mensuelle à la mutuelle de solidarité était fixée à 1 dollar 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 dollar. Chaque semaine, la cagnotte de 4 dollars était répartie entre deux membres, qui étaient ensuite immédiatement invités à payer leur cotisation à la mutuelle de solidarité. 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. L'originalité de cette solution réside dans le ré-

encastrement de la cotisation dans une relation personnelle d'endettement. Le sort des groupes d'épargne n'est donc lui non plus pas joué d'avance, puisque les capacités d'adaptation et d'innovation de certaines MUSOs peuvent résoudre le problème d'incitations au paiement des cotisations.

En conclusion, ce troisième article fait apparaître des tontines contemporaines en dépit d'apparences simples, éminemment plus complexes et plus subtiles. Nos résultats infirment la prédiction de disparition des tontines au profit des groupes d'épargne et sortent de l'ombre une faiblesse du nouveau dispositif, qui en extrayant le paiement de la cotisation d'une relation d'endettement entre deux individus, affaiblit l'incitation à cotiser, et donc à épargner.

4.4. Le taux d'intérêt dans les groupes d'épargne : atout ou menace ? (*Interest rates in Savings groups : Thrift or Threat ?*)

Le quatrième article, co-écrit avec Olivier Sterck (University of Oxford) et Marthe Nyssens (UC Louvain) analyse en profondeur l'une des principales innovations que les modèles de groupe d'épargne apportent aux tontines traditionnelles : la généralisation d'un mécanisme d'intérêt. La pratique d'un intérêt n'est pas entièrement neuve dans ces associations informelles, où une compensation monétaire est parfois négociée entre deux participants en cas de permutation de l'ordre préétabli d'allocation de la cagnotte; ou lorsque la cagnotte est octroyée au plus offrant, comme dans les tontines à enchères. La nouveauté réside plutôt dans la généralisation d'un mécanisme d'intérêt sur les crédits octroyés.

L'article confronte les arguments mobilisés par les promoteurs des modèles de groupes d'épargne aux perceptions et pratiques des membres des groupes d'épargne sur le terrain. Les trois principaux avantages que les défenseurs des groupes d'épargne attribuent au mécanisme d'intérêt au cœur du modèle des groupes d'épargne sont: (1) l'accumulation de capital ; (2) l'allocation efficace des crédits ; (3) la valorisation (rémunération) de l'épargne. L'accumulation de capital repose sur l'hypothèse selon laquelle imposer le paiement d'un intérêt sur les crédits octroyés permettra d'augmenter rapidement le fonds de crédit. Selon *Le Guide des Mutuelles de solidarité*, la pratique d'un intérêt (sur le crédit) est « avant tout comme un levier de capitalisation (...) la majeure partie de la PAF [appellation de l'intérêt dans les MUSOs] servira à l'augmentation du volume de ressources permettant d'octroyer de nouveaux crédits au sein de la MUSO » (Rossier et Taillefer, 2005, p. 25). L'accroissement du fonds de crédit doit permettre de répondre à des besoins de crédit présumés croissants au sein d'une population en pleine expansion économique. La pratique d'un intérêt est supposée familiariser les membres de la MUSO « à gérer *efficacement* des ressources financières (*ibid.*, p. 9.) L'efficacité présumée est fondée sur le postulat que

l'imposition d'un intérêt sur le crédit décourage les demandes de crédits non productifs et « encourage l'utilisation des ressources à des fins d'investissement ou l'utilisation d'activités génératrices de revenus » (Vanmeenen, 2010, p.11). La rémunération de l'épargne postule que les intérêts accumulés peuvent à un certain moment servir à rémunérer l'épargne des membres du groupe et ce faisant, les encourager à épargner davantage. Selon Allen et Staelhe (2007, p. 39), les groupes d'épargne offre « un profit sur l'épargne très attractif »⁶⁴.

L'article analyse comment ces arguments se fondent implicitement sur une logique de marché, qui présuppose une régulation des échanges à travers l'instauration d'un mécanisme de prix (Polanyi, 2009). Car le prix de la monnaie n'est autre que l'intérêt. Cette nouvelle logique de marché encourage l'allocation de la ressource monétaire aux membres du groupe qui sont disposés à en payer le prix. Cette logique de marché tend à écarter la logique de réciprocité qui sous-tend une allocation à tour de rôle, telle qu'elle est pratiquée dans de nombreuses tontines rotatives (Bouman, 1995, Platteau, 2000 ; Servet, 1996).

L'article confronte ensuite chacun de ces trois présupposés aux perceptions et aux pratiques des populations étudiées au cours de notre travail de terrain et met en évidence trois formes de décalages.

- **Décalage 1 : accumulation de capital versus sécurité du capital**

Les promoteurs des modèles de groupes d'épargne insistent sur l'intérêt d'une accumulation rapide du capital, supposée indispensable pour s'adapter à la croissance des activités génératrice de revenus des participants. Le taux

⁶⁴ Contrairement aux modèles d'épargne les plus répandus (par exemple, le modèle VSLA et SILC), le modèle des MUSOs insiste peu sur la rémunération de l'épargne. Selon les concepteurs du modèle des MUSOs, l'intérêt ne doit pas être considéré comme un profit mais plutôt une manière de protéger l'épargne de l'inflation (Rossier et Taillefer, 2005, p. 26). Les concepteurs du modèle MUSO évitent d'ailleurs explicitement l'utilisation du terme *intérêt*, une notion selon eux « compliquée et contradictoire avec certaines cultures (par ex. l'Islam qui interdit l'intérêt) ». Ils suggèrent d'éviter la notion d'intérêt et de la « remplacer par celle de PAF (Participation aux Frais) » (*ibid.*, p. 15).

d'intérêt généralement appliqué, entre 5 et 10% par mois, signifie théoriquement une croissance extrêmement rapide du fonds de crédit. Toutefois, notre enquête de terrain révèle que si les membres des groupes d'épargne prêtent effectivement les fonds accumulés, c'est davantage pour tenter de sécuriser les fonds qu'ils accumulent ensemble que pour financer des activités génératrices de revenus en croissance. En effet, pour la sécurisation des fonds, les modèles de groupes d'épargne recommandent l'utilisation de caisses métalliques scellées par l'entremise de deux ou trois cadenas. Il est ensuite préconisé que celui ou celle à qui revient la responsabilité de mettre à l'abri ce mini coffre-fort ambulant soit une personne distincte des gardiens des clés des cadenas, afin d'empêcher une possible ouverture de la caisse en dehors des réunions du groupe. Mais peu de bénéficiaires se montrent confiants à l'égard de cette modalité de sécurisation des fonds. A leurs yeux, le recours à une caisse métallique expose leur épargne à des risques de vols. De nombreuses anecdotes alimentent la crainte d'utiliser une caisse métallique pour conserver les fonds du groupe, comme l'histoire de cette trésorière d'un groupe, suivie par des bandits qui lui ont ensuite dérobé le mini coffre-fort dont elle était la gardienne. Ou cette autre femme, dont le fils était un ancien combattant rebelle, et qui s'est un jour enfuit du foyer avec la précieuse caisse qu'il avait fini par trouver. Les nombreuses anecdotes entendues témoignent toutes de la difficulté de sécuriser des fonds dans un contexte frappé par l'extrême pauvreté et l'insécurité.

Si les groupes préfèrent maintenir les fonds accumulés en circulation sous la forme de crédits aux membres, c'est parce qu'un crédit attribue la responsabilité des fonds à un individu bien précis, l'emprunteur. L'insécurité qui prévaut au Sud-Kivu les incite davantage à maintenir des caisses vides, en redistribuant l'ensemble des liquidités sous la forme de crédits aux membres, pour réduire les risques de vols et de pertes et via une stratégie de diversification. Malgré les risques d'endettement et de non remboursement, l'avantage de cette stratégie est qu'elle attribue des responsabilités claires. Celui qui emprunte au groupe devient responsable de la somme d'argent qui

lui est octroyée. La croissance exponentielle du fonds d'épargne et de crédit (très rapide avec un intérêt de 10% par mois) encourage l'octroi de crédits de plus en plus élevés, sans lien avec les besoins de financements réels, ni les capacités de remboursement. Tôt ou tard, certains membres se retrouvent incapables d'honorer leur dette, ce qui finit par exposer le capital du groupe (et donc les épargnes des membres) à des pertes importantes.

- **Décalage 2 : allocation efficace versus allocation juste**

Selon les concepteurs des modèles de groupes d'épargne, l'instauration d'un taux d'intérêt doit inciter l'allocation des fonds disponibles vers des projets rentables. En effet, la nouvelle exigence du versement d'un intérêt doit encourager la recherche d'un profit et décourager les emprunteurs qui n'ont pas de projets d'investissement sérieux. L'enquête de terrain a révélé la présence d'une autre logique. En effet, l'observation de réunions de MUSOs nous a donné l'occasion d'étudier les critères décisionnels qui influencent les choix d'allocation des capitaux disponibles. Nos résultats révèlent que la rentabilité attendue d'un crédit voire même le motif avancé pour l'emprunt pèsent peu (voire pas du tout) dans les débats collectifs qui précèdent les décisions finales d'allocation du fonds de crédit disponible entre les membres. Bien plus importants semblent être (1) les arguments d'équité et (2) une logique de diversification du risque de défaut de paiement.

Le critère d'équité est généralement invoqué dans les deux sens. Premièrement, chaque membre qui cotise (régulièrement) au fond de crédit se garantit par ce geste, un droit d'accès au crédit, comme l'illustre les extraits suivants :

« Tout le monde a besoin d'argent. Si tout le monde contribue, tout le monde a aussi droit de prendre un crédit.

Empêcher un membre de prendre un crédit, le retarder deux ou trois mois, ce serait injuste. »⁶⁵

« On ne peut priver personne de prendre un crédit. »⁶⁶

Si le fait d'être membre et de cotiser permet d'ouvrir un droit d'accès au crédit, les membres d'une MUSO ont en retour deuxièmement le devoir de prendre un crédit, afin de démontrer leur appartenance au groupe, comme le suggère les extraits suivants :

« Notre objectif c'est que tous les membres prennent des crédits et que tout le monde utilise ça, trouvent des profits et donnent la PAF au groupe. »⁶⁷

« Si toi tu ne prends pas l'argent, donc tu n'utilises pas l'argent, l'argent ne peut pas faire de profit. Et on te considère comme membre du groupe, quand toi tu prends le crédit. Car c'est comme ça que tu rapportes le profit qui est la PAF. »⁶⁸

L'article montre également la prégnance d'une logique de diversification des risques. En privilégiant l'octroi de faibles montants à tous les membres plutôt que d'un seul crédit important, les membres visent à diversifier leur portefeuille de crédits et donc réduire les risques de défaut.

En résumé, les décisions d'allocations de crédit au sein des MUSOs observées sont guidées non pas par le rendement attendu des projets financés mais davantage par (1) des considérations d'équité économique (droit d'accès au crédit/ obligation de prendre un crédit) et (2) une logique de diversification des risques (octroi de faibles montants à l'ensemble des membres).

⁶⁵ Entretien avec un membre du comité d'une MUSO, 3 septembre 2014.

⁶⁶ Entretien (indirect) avec un membre d'une MUSO, 6 septembre 2014.

⁶⁷ Entretien (indirect) avec un membre d'une MUSO, 27 août 2014.

⁶⁸ Entretien (indirect) avec des membres du comité d'une MUSO, 27 août 2014.

- **Décalage 3 : A qui doit profiter l'intérêt: le prêteur, l'emprunteur ou le groupe ?**

Le troisième décalage concerne la redistribution des bénéfices accumulés. Les promoteurs s'attendent à ce que les intérêts versés sur les crédits valorisent l'épargne et rémunèrent les épargnants. Les résultats de notre enquête sur le terrain démontrent que les populations du Sud-Kivu ne partagent pas entièrement l'idée que le taux d'intérêt doit rémunérer l'épargne. Il ne conteste pas tant l'existence d'un taux d'intérêt, puisqu'ils décident souvent spontanément des taux d'intérêt relativement élevés – oscillant le plus souvent entre 5 et 10% par mois. Ils semblent toutefois contester la rémunération des épargnants.

Pour mieux saisir les réactions des bénéficiaires à la proposition de rémunération de l'épargnant, il est intéressant de distinguer les deux types de modèles de groupes d'épargne les plus courants au Sud-Kivu : (1) la mutuelle de solidarité, modèle dans lequel l'utilisation et la redistribution des bénéfices sont le fruit de décisions collectives libres, sans prescription des « développeurs » ; (2) les modèles anglo-saxons VSLA/AVEC et SILC, qui prescrivent explicitement une redistribution des bénéfices engrangés proportionnellement à l'épargne de chaque membre. La redistribution des bénéfices a lieu au terme d'un cycle (fixé à 9 ou 12 mois) et sert autant à rémunérer les épargnants qu'à s'assurer de la bonne gestion des comptes du groupe.

(1) Dans les mutuelles de solidarité, notre enquête de terrain révèle une conception des bénéfices comme la propriété des membres du groupe. Cela signifie que, contrairement à ce que préconise le guide des MUSOs, les membres qui quittent la MUSO ne reçoivent aucune part des bénéfices accumulés. Cette conception des bénéfices comme appartenant à l'ensemble du groupe se traduit également par l'utilisation des profits pour servir l'intérêt ou la cohésion du groupe. Nombreux sont les groupes qui utilisent leurs bénéfices pour célébrer ensemble la fin de l'année, acheter à tous les membres le même pagne, témoin d'une appartenance collective à un

groupement. Dans de nombreux cas, les MUSOs réservent la caisse de solidarité, dite la « caisse rouge » pour les événements malheureux (deuils ou maladies) et se servent dans les bénéfices du groupe pour manifester leur soutien à l'occasion d'un mariage ou d'une naissance.

« Non la PAF reste là, on ne donne rien à celui qui quitte la MUSO car la PAF, c'est l'intérêt des membres qui sont dans la MUSO. »⁶⁹

(2) Dans les modèles SILC et VSLA/AVEC, nos entretiens avec des animateurs confirment les résistances des populations bénéficiaires à l'égard d'une rémunération des épargnants, comme en témoigne l'expérience de cet animateur d'AVEC :

« Mais il y a ces femmes-là, très robustes, qui acceptent de prendre l'argent, qui amènent ça dans les affaires et qui bénéficient maintenant pour le groupe. Ce sont ces femmes-là, le jour du partage de fonds, qui disent que : "maintenant nous avons beaucoup d'argent ici, mais si on peut voir qui a contribué à cet argent que nous allons partager", ce sont ces femmes dynamiques, et qui demandent maintenant "est-ce qu'on ne peut pas calculer nos intérêts de manière supérieure à celles-là qui n'ont pas pris de crédit". »⁷⁰

Cette revendication des membres actifs, ceux qui empruntent l'argent du groupe et qui acceptent la prise de risques associée, illustre bien une conception de l'intérêt comme le fruit d'un travail et d'une prise de risques, plutôt qu'une rémunération que l'emprunteur devrait nécessairement verser à l'épargnant en guise de compensation. Les bénéficiaires tentent de réconcilier ces visions opposées de l'intérêt, en développant des normes coercitives

⁶⁹ Entretien avec un membre d'une MUSO, Bukavu, 12 août 2014.

⁷⁰ Entretien avec un promoteur d'AVEC au sein de l'ONG IRC, Bukavu, 26 septembre 2014.

forçant l'ensemble des membres à emprunter pour participer activement à la création du surplus qui sera ensuite redistribué.

Il est intéressant de souligner que si les concepteurs des groupes d'épargne utilisent le terme « intérêt » ou même « participation aux frais » (PAF) pour désigner le coût associé à l'emprunt dans les groupes d'épargne ; les membres des groupes d'épargne au Sud-Kivu préfèrent généralement l'usage du terme swahili *faida*. *Faida* signifie l'intérêt, mais aussi plus largement le profit, le bénéfice, le surplus, le fruit obtenu grâce à l'utilisation d'un capital. Son étymologie arabe renvoie à *fa'ida*, un terme qui se traduit lui aussi très largement par usage, utilité, bénéfice, avantage, profit, valeur, intérêt (sur l'argent), bien ou bien-être (Hassan et Lewis, 2014, p.162). Ainsi, la notion de *faida* recouvre un champ sémantique bien plus large que la notion strictement financière (de taux) d'intérêt à l'occidentale. Cette notion plus large influence fortement la manière dont est comprise la notion de PAF enseignée aux MUSOs comme le révèlent les extraits suivants :

« - La PAF, c'est quoi ?

- C'est le profit qu'on a fait grâce au crédit qu'on a pris, c'est le surplus qu'on remet en plus [du capital], cet argent est ajouté au cumul des cotisations, tout en se souvenant qu'il est à part. »⁷¹

« - Pourquoi faut-il une PAF ?

- On a proposé de donner une PAF car si on t'octroie un crédit, c'est l'argent de plusieurs personnes, et tu dois valoriser l'argent qu'on te prête. Avec l'argent qu'on te donne, tu vas générer un bénéfice que tu dois partager avec le groupe. Avec la MUSO, on n'est pas seulement là pour se réunir, mais aussi pour que l'argent ramène des

⁷¹ Entretien avec un membre d'une MUSO, Kadutu, 5 septembre 2014.

fruits, des bénéfices. Parce que le groupe peut avoir un projet. »⁷²

Les perceptions de la PAF par les bénéficiaires sont donc influencées à la fois par les principes de taux d'intérêt (à l'occidentale) et par les principes moraux qui encadrent le *faida*⁷³. Car le *faida* n'est pas une charge que l'on calcule préalablement, en fonction du montant et du délai du prêt, et indépendamment de la rentabilité du crédit ; ni une rémunération fixe préétablie que l'emprunteur est tenu de verser. Le *faida*, c'est le bénéfice, le profit, le fruit, l'avantage qu'une personne tire de l'utilisation d'un capital. Et lorsque ce capital lui a été prêté, ce bénéfice, ce surplus, l'emprunteur le partage avec son prêteur, plutôt en guise de reconnaissance. Cette influence transparaît dans certaines pratiques qui consistent à annuler le versement de la PAF lorsque les membres du groupe concluent que le crédit n'a généré aucun profit pour l'emprunteur.⁷⁴

L'article poursuit en discutant le risque de surendettement qu'impliquent certaines pratiques observées. Par exemple, le souci de privilégier une allocation « juste » des crédits conduit à octroyer des crédits sans tenir compte des capacités de remboursement de l'emprunteur ou du motif de l'emprunt. Les crédits sont octroyés sur base du *droit au crédit* que confère la

⁷² Entretien avec un membre d'une MUSO, Kadutu, 19 août 2014.

⁷³ L'étymologie arabe suggère que les principes moraux qui encadrent le *faida* sont en partie inspirés des principes éthiques qui encadrent la finance islamique. La finance islamique prohibe le *riba*, « l'intérêt stipulé contractuellement, calculé préalablement sur base du capital initial prêté et du temps, convenu sans aucune relation avec les résultats éventuels de l'opération financée » (Causse-Broquet, 2012, p.33). Selon cette auteure, les principaux moraux derrière cette interdiction visent à (1) prévenir un partage inégal du risque – puisque dans le *riba* l'emprunteur supporte quasiment seul le risque ; (2) prévenir une marchandisation du temps – puisque le *riba* est calculé en fonction du temps ; et (3) prévenir une commodification de l'argent, puisque le *riba* est calculé sur le capital (et non sur l'usage qui en est fait). Cela dit, la finance islamique décourage également thésaurisation. Celui qui possède de l'argent est invité à le prêter à ceux qui en ont besoin. Mais seule une rémunération basée sur le profit, suivant une logique de partage des pertes et des bénéfices est tolérée. Selon cette logique, le coût du risque du crédit est supporté par le prêteur plutôt que l'emprunteur (sur les principes éthiques de la finance islamique, voir par exemple El-Gamal, 2006; Causse-Broquet, 2012).

⁷⁴ C'est ce que nous raconte cette femme membre d'une MUSO : elle a consommé le crédit qu'elle avait obtenu pour couvrir les frais de soins de santé importants à la suite d'un grave accident, et le groupe l'a dispensé de la PAF - mais pas du capital.

participation au groupe. En outre, la possibilité de rembourser et d'emprunter au cours de la même réunion permet à certains membres de prouver une solvabilité qui n'est parfois qu'apparente, lorsque l'argent du remboursement est lui-même le fruit d'un emprunt pris par ailleurs.

Conclusion générale

Cela fait aujourd'hui plus de dix ans que l'ONG Louvain Coopération encourage la création de mutuelles de solidarité au Sud-Kivu. La mutuelle de solidarité est un modèle particulier de groupe d'épargne (*savings group*) promu par de nombreuses ONG soucieuses d'améliorer la sécurité économique de populations vulnérables. Cette thèse ambitionne d'apporter des réponses à deux questions principales : (1) Quels sont les objectifs explicites des promoteurs de groupes d'épargne ? Quels sont les paradigmes de développement implicites de ces nouveaux dispositifs de développement ? (2) Comment les populations bénéficiaires perçoivent, interprètent, s'approprient, mettent en pratique et résistent, à ces modèles ? Quelles sont les logiques socio-économiques qui sous-tendent leurs comportements et leurs perceptions ?

En réponse à la première question, une revue de la littérature et l'analyse des discours des promoteurs de groupes d'épargne mettent en lumière deux principaux résultats. 1) L'engouement des bailleurs de fonds pour les groupes d'épargne traduit une conception nouvelle de la microfinance. Dans les années 1990 et 2000, les bailleurs de fonds privilégiaient le développement d'institutions de microfinance, appelées de leur vœu à remplacer des pratiques informelles, alors considérées comme inefficaces et archaïques. Le présupposé général qui sous-tend cette microfinance institutionnelle est que le développement nécessite la modernisation des pratiques économiques. Et cela passe, entre autres, par la formalisation de pratiques informelles. Mais l'actuel engouement des bailleurs pour les groupes d'épargne reflète une autre conception de la microfinance. Car les groupes d'épargne sont des groupements populaires, dépourvus de statut juridique et qui opèrent en dehors de la surveillance d'une autorité publique financière et bancaire. En cela, ils sont donc des groupements informels voués à le rester. A travers la promotion de groupes d'épargne, les bailleurs de fonds n'ambitionnent donc plus de formaliser des pratiques informelles, mais participent, au contraire, à leur essor. Dans leurs discours, l'informalité devient un atout, synonyme d'une plus ample flexibilité et de moindres coûts. A la suite de Servet (2006), qui

nous invite à relier les politiques et idéologies des bailleurs de fonds en matière de microfinance au contexte particulier qui les voient émerger, ne faudrait-il pas voir derrière l'engouement des bailleurs pour les groupes d'épargne un reflet de l'évolution de notre propre paradigme de développement économique ? Un paradigme qui tend vers toujours plus de flexibilité, comme l'incarne l'« uberisation » emblématique et croissante des activités économiques dans nos sociétés.

2) Une logique marchande sous-tend la principale innovation du dispositif promu. Si les groupes d'épargne s'inspirent des très populaires tontines rotatives traditionnelles, ils ébranlent leur principe socio-économique dominant – le principe de réciprocité fondé sur une logique de don mutuel. En privilégiant le mécanisme d'intérêt pour allouer les fonds mis en commun, le fonctionnement des groupes d'épargne évince ce principe de réciprocité au profit d'une logique marchande (l'intérêt faisant office de prix).

Les promoteurs de groupes d'épargne ne défendent pas explicitement la nature informelle du dispositif ni la logique marchande sur laquelle repose le dispositif. Ce qu'ils revendiquent, c'est plutôt la volonté de promouvoir des pratiques à la fois populaires et efficaces d'un point de vue économique. Sortir de l'ombre ces deux particularités permet néanmoins d'entrevoir les risques qu'elles peuvent entraîner pour les membres des groupes d'épargne. Car la nature informelle de ces dispositifs signifie aussi que les membres des groupes d'épargne sont dépourvus de protection ou de voies de recours en cas de perte, vol ou détournement des fonds. Si la création des groupes d'épargne est soutenue par des ONG, celles-ci déclinent néanmoins toute responsabilité en cas de conflits ou de faillites au sein de ces groupements. La logique marchande, en légitimant la primauté de l'intérêt individuel sur l'intérêt collectif, menace en définitive la cohésion du groupe sur lequel repose son existence.

Pour répondre à la seconde question de recherche, nous avons étudié les perceptions et les pratiques des membres de ces nouveaux groupes d'épargne. Cette attention particulière accordée aux points de vue des

participants nous a permis de mettre en évidence l'existence de modes de pensée et de logiques locales qui sous-tendent le processus d'appropriation des groupes d'épargne au Sud-Kivu. Revenons ici sur deux résultats majeurs.

1) Si les populations semblent adhérer massivement au dispositif sur le terrain, c'est bien souvent en raison d'une motivation tacite, largement sous-estimée par les promoteurs : l'espoir d'accéder, à travers l'adhésion à un groupe d'épargne, aux ressources de l'aide extérieure. En effet, le Sud-Kivu est depuis plusieurs décennies une terre de prédilection pour les organisations internationales d'aide humanitaire et d'aide au développement. Dans ce contexte, la population entrevoit derrière chaque dispositif de développement l'opportunité d'accéder aux ressources de l'aide. La participation à un groupe d'épargne est donc en partie motivée par cet espoir de financement extérieur, ce qui menace à la fois l'objectif d'autonomisation de ces modèles, et, à la longue, la viabilité des groupements constitués. Ce résultat invite les promoteurs des groupes d'épargne à interpréter avec prudence l'engouement des bénéficiaires et l'apparent succès du dispositif sur le terrain.

2) Les populations réinterprètent les normes dictées par les ONG à partir de logiques socio-économiques locales qui peuvent être très différentes des présupposés des concepteurs de ces modèles. Cela conduit à des pratiques surprenantes, qui tentent en réalité de concilier des logiques parfois contradictoires, comme par exemple la logique marchande propre à la notion d'intérêt qui est au cœur du dispositif des groupes d'épargne et les logiques socio-économiques locales relatives à l'endettement. Plus concrètement, d'une part la vision marchande encourage le versement d'un intérêt à l'épargnant. L'intérêt, considéré comme le prix du capital, est destiné, à compenser le prêteur des coûts – entre autres du sacrifice qu'il consent en se privant temporairement de ses propres ressources et du risque d'un défaut de paiement. D'autre part, les normes socio-économiques locales amènent à considérer que les gains accumulés par l'activité de crédit ne reviennent pas de droit à l'épargnant, mais plutôt à l'ensemble du groupe. Cette logique transparaît lorsque les gains, plutôt que d'être reversés aux épargnants, sont

dépensés pour célébrer l'existence du groupe (à travers l'organisation de fêtes ou l'achat de pagnes identiques pour tous les membres, par exemple). D'autres normes suggèrent encore que le gain doit rétribuer, non pas le prêteur, mais l'emprunteur, qui est perçu comme celui qui a fourni le travail nécessaire à faire fructifier l'épargne et a couru le risque de l'échec. L'origine de cette norme provient de l'encastrement profondément social des phénomènes d'endettement au Sud-Kivu. Lorsque le créancier et le débiteur sont unis par de multiples liens de proximité, un défaut de remboursement produit un sentiment de dette qui ne s'efface pas aisément. Si le prêteur court le risque de perdre son épargne, l'emprunteur court le risque de perdre, bien plus grave encore, sa réputation. Or la réputation d'une personne est indispensable au maintien de sa place dans le tissu social.

En mettant en évidence les modes de pensée et les logiques socio-économiques des membres des groupes d'épargne au Sud-Kivu, cette thèse nous invite également à prendre du recul sur nos propres modèles de pensée. Par exemple, les normes socio-économiques locales relatives à l'endettement que nous venons d'évoquer nous invitent à nous souvenir que le mécanisme d'intérêt n'a pas toujours été considéré comme allant de soi dans nos sociétés occidentales. Au contraire, ce mécanisme a longtemps été l'objet de vives polémiques (voir par exemple, la condamnation aristotélicienne de la chrématistique et la condamnation polanyienne de la commodification de l'argent). C'est l'avènement de la société capitaliste, au milieu du XVIII^{ème} siècle, qui a largement contribué à légitimer le mécanisme d'intérêt, au point que la plupart de nos contemporains l'envisage aujourd'hui comme un mécanisme inévitable.

Certains de nos résultats pourraient inciter le lecteur à y voir une nouvelle preuve de l'impossible accumulation pour soi en Afrique (par exemple Platteau, 1996; Lewis, 1955; Karlan *et al.*, 2014). Ces auteurs considèrent que les individus en Afrique sont incapables d'épargner, en partie à cause de trop fortes pressions sociales. Pour remédier à cela, ils soutiennent la mise en place de solutions qui permettent aux individus d'échapper aux pressions redistributives via, entre autres, l'offre gratuite de compte bancaires

individuels (voir par exemple les expériences de Dupas et Robinson, 2013a, 2013b; Prina, 2015; Burgess et Pande, 2005). Ces auteurs considèrent que les individus en Afrique sont incapables d'épargner, en partie à cause de trop fortes pressions sociales. Nos résultats nous invitent néanmoins à avancer une toute autre interprétation. Au Sud-Kivu, faire fructifier son épargne, c'est la faire circuler, c'est la mettre au service de ses proches. A l'inverse, épargner sur un compte en banque, thésauriser son argent est dénué d'intérêt. Car les relations sociales sont en quête de gages ; elles se nourrissent de preuves. Les relations économiques jouent en ce sens un rôle déterminant. Au-delà de leur fonction économique, les échanges monétaires offrent également l'occasion d'éprouver les liens sociaux sur lesquels ils prennent appui. Les échanges monétaires contribuent de la sorte au tissage des relations sociales. Le réseau n'est pas vécu sous le seul angle de la prédation, mais également comme l'indispensable assise à toute vie sociale.

Nous espérons que cette thèse pourra remplir son objectif. A savoir, nourrir la réflexion des ONG engagées dans la promotion des groupes d'épargne et susciter un débat autour des enjeux sur la mise en œuvre de ce nouveau dispositif sur le terrain. Certains de nos résultats soulèvent une série de questions immédiates, qui mériteraient d'être approfondies : 1) Comment améliorer la sécurisation des fonds mis en commun par les groupes d'épargne dans un contexte marqué par l'insécurité et l'impunité ? 2) Est-il toujours pertinent de préconiser un mécanisme d'intérêt pour allouer les fonds mis en commun, en particulier lorsque les crédits sont utilisés à des fins de consommation et d'assurance plutôt que d'investissement pour les membres ? 3) Au vu du risque d'exclusion sociale engendré par les difficultés de remboursement, comment évaluer et prévenir les risques de surendettement auxquels s'exposent les membres des groupes d'épargne ? 4) Pour éviter les risques de fraudes et de détournements initiés par les membres les plus instruits du groupe, comment améliorer la transparence comptable des groupes d'épargne et rendre la surveillance de la comptabilité accessible à tous, y compris à ceux qui ne savent ni lire, ni écrire ? 5) Enfin, quelle est la responsabilité des ONG qui encouragent explicitement l'adoption

de ces modèles lorsque ceux-ci plongent dans la faillite ? Le choix de modèles dépourvus de statut juridique ne devrait-il pas néanmoins s'accompagner d'une réflexion sur les mécanismes de protection de l'épargne des membres?

D'autres résultats suscitent des réflexions d'ordre plus critique : quel est le risque, en promouvant un modèle de groupe d'épargne, d'affaiblir les capacités des populations locales à créer d'elles-mêmes des solutions adaptées à leur contexte et leurs besoins, de contribuer à dévaloriser des pratiques existantes et de renforcer la perception que le développement repose en définitive sur des solutions imaginées ailleurs, par d'autres que soi? Aucune des questions soulevées n'est assurément simple à résoudre. Leurs réponses nécessitent de toute évidence la mobilisation de divers savoirs et par conséquent, la poursuite du dialogue entre les chercheurs et les ONGs, sur lequel cette recherche s'est, dès le départ, appuyée.

Au-delà de cette visée pratique, nous espérons également que le lecteur de cette thèse appréciera l'opportunité d'ouverture réflexive qu'offre, de manière transversale, l'étude d'un dispositif de développement au Sud. Car malgré le contexte lointain, les pratiques et les perceptions locales que nous observons éclairent indirectement les paradigmes sur lesquels nous appuyons nos actions de développement. L'image qu'elle nous renvoie nous confronte dans nos certitudes et questionne aussi bien nos pratiques que nos modes de pensée. Les réflexions que cela suscite peuvent en définitive nous aider à repenser nos propres modèles de société.

Bibliographie

- Aglietta, Michel et André Orléan. 1998. *La monnaie souveraine*. Paris: Editions Odile Jacob.
- Allen, Hugh. 2006. "Village Savings and Loans Associations Sustainable and Cost-Effective Rural Finance." *Small Enterprise Development* 17 (1): 61–68.
- Allen, Hugh & David Panetta. 2010. "Savings Groups: What Are They?" Washington DC: The SEEP Network.
- Arce, Alberto & Norman Long. 2000. *Anthropology, Development, and Modernities: Exploring Discourses, Counter-Tendencies, and Violence*. New-York: Psychology Press.
- Ardener, Shirley. 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, Shirley & Sandra Burman. 1996. *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*. Oxford, UK; Washington, D.C.: BERG.
- Ashe, Jeffrey, Neilan, Kyla Jagger & Kyla Neilan. 2014. *In Their Own Hands: How Savings Groups Are Revolutionizing Development*. Berrett-Koehler Publishers.
- Balandier, Georges. 1981. *Afrique ambiguë*. Paris: Plon.
- Bateman, Milford. 2010. *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. Zed Books.
- Bateman, Milford & Ha-Joon Chang. 2009. "The Microfinance Illusion." *Unpublished Manuscript*. Cambridge: University of Cambridge.
- . 2012. "Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years." *World Economic Review* 1 (1): 13–36.
- Besley, Timothy & Stephen Coate. 1995. "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral." *Journal of Development Economics* 46 (1): 1–18.
- Blanc, Jérôme. 1998. "Les Monnaies Parallèles. Approches Historiques et Théoriques." Université Lumière-Lyon II.

- . 2013. "Penser la pluralité des monnaies à partir de Polanyi : un essai de typologie." *Sociologie économique*, Janvier, 241–69.
- Bouman, F. J. A. 1977. "Indigenous Savings and Credit Societies in the Third World. A Message." *Savings and Development*, 181–219.
- . 1995a. "ROSCA: On the Origin of the Species." *Savings and Development* 19 (2): 117–148.
- . 1995b. "Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective." *World Development* 23 (3): 371–84. doi:10.1016/0305-750X(94)00141-K.
- Buckley, Graeme. 1997. "Microfinance in Africa: Is It Either the Problem or the Solution?" *World Development* 25 (7): 1081–1093.
- Burgess, Robin & Rohini Pande. 2005. "Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment." *American Economic Review* 95 (3): 780–95.
- Caillé, Alain. 2000. *Anthropologie du don: le tiers paradigme*. Desclée de Brouwer.
- Calomiris, C. W. & I. Rajaraman. 1998. "The Role of ROSCAs: Lumpy Durables or Event Insurance?" *Journal of Development Economics* 56 (1): 207–216.
- Causse-Broquet, Geneviève. 2012. *La finance islamique*. 2e édition. Paris: La Revue Banque.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford & Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on dollars2 a Day*. Princeton University Press..
- Cottrell, Barbara & Jane L. Parpart. 2006. "Academic-Community Collaboration, Gender Research, and Development: Pitfalls and Possibilities." *Development in Practice* 16 (1): 15–26.
- Dagnelie, Olivier & Philippe Lemay-Boucher. 2012. "Rosca Participation in Benin: A Commitment Issue*." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 74 (2): 235–252.
- Dichter, Thomas & Malcolm Harper, eds. 2007. *What's Wrong with Microfinance?* Jaipur: Practical Action.

- Dupas, Pascaline & Jonathan Robinson. 2013a. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya." *American Economic Journal: Applied Economics* 5 (1): 163–192.
- . 2013b. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *The American Economic Review* 103 (4): 1138–1171.
- El-Gamal, Mahmoud A. 2006. *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press.
- Escobar, Arturo. 1995. *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton University Press.
- Ferguson, James. 1990. *The Anti-Politics Machine: "development," Depoliticization, and Bureaucratic Power in Lesotho*. University of Minnesota Press.
- Fernando, Jude L. 2004. *Microfinance: Perils & Prospects: Perils and Prospects*. Routledge.
- Geertz, Clifford. 1962. "The Rotating Credit Association: A 'middle Rung' in Development." *Economic Development and Cultural Change* 10 (3): 241–263.
- Gitau, Shikoh & Gary Marsden. 2009. "Fair Partnerships – Working with NGOs." In *Human-Computer Interaction – INTERACT 2009*, 704–7. Springer, Berlin, Heidelberg..
- Glaser, Barney et Anselm Strauss. 2010. *La découverte de la théorie ancrée: Stratégies pour la recherche qualitative*. Paris: Armand Colin.
- Godelier, Maurice. 1996. *L'Enigme du don*. Fayard.
- Graeber, David. 2011. *Debt: The First 5,000 Years*. Melville House.
- Guérin, Isabelle, Solène Morvant-Roux, & Magdalena Villarreal. 2013. *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*. Routledge.
- Guyer, Jane I. 2012. "Soft Currencies, Cash Economies, New Monies: Past and Present." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109 (7): 2214–21.

- Hassan, M. Kabir & Mervyn K. Lewis. 2014. *Handbook on Islam and Economic Life*. Edward Elgar Publishing.
- Hendricks, L. & S. Chidiac. 2011. "Village Savings and Loans: A Pathway to Financial Inclusion for Africa's Poorest Households." *Enterprise Development and Microfinance* 22 (2): 134–146.
- Hillenkamp, Isabelle, Frédéric Lapeyre & Andreia Lemaître. 2013. *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford University Press.
- Hobart, Mark. 2002. *An Anthropological Critique of Development: The Growth of Ignorance*. Taylor & Francis.
- Hudon, Marek & Joakim Sandberg. 2013. "The Ethical Crisis in Microfinance: Issues, Findings, and Implications." *Business Ethics Quarterly* 23 (4): 561–89.
- Hulme, David. 2015. "High Interest Rates Are an Amorality in Microfinance." *Economic & Political Weekly* 50 (3): 75.
- Johnson, Susan, Markku Malkamaki & Kuria Wanjau. 2006. "Tackling The Frontiers' of Microfinance in Kenya: The Role for Decentralized Services." *Small Enterprise Development* 17 (3): 41–53.
- Johnson, Susan, Nthenya Mule, Robert Hickson & Wambui Mwangi. 2002. "The Managed ASCA Model Innovation in Kenya's Microfinance Industry." *Small Enterprise Development* 13 (2): 56–66.
- Johnson, Susan & Namrata Sharma. 2007. "'Institutionalizing Suspicion': The Management and Governance Challenge in User-Owned Microfinance groups." in *What's Wrong with Microfinance?*, December, 61–72.
- Karlan, Dean, Aishwarya Lakshmi Ratan & Jonathan Zinman. 2014. "Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda." *Review of Income and Wealth* 60 (1): 36–78.
- Leach, M. & R. Mearns. 1996. "Environmental Change & Policy: Challenging Received Wisdom in Africa." In *The Lie of the Land: Challenging Received Wisdom in Africa*, James Curry, Oxford, 1–33. Leach M. & Mearns, R.

- Lejeune, Christophe. 2014. *Manuel d'analyse qualitative : Analyser sans compter ni classer*. 1re ed. Louvain-la-Neuve: De Boeck.
- Lelart, Michel. 2006. *De La Finance Informelle À La Microfinance*. Agence Universitaire de la Francophonie et Editions des Archives contemporaines.
- Lewis, W. Arthur. 1955. "The Theory of Economic Growth." *London, UK: George Allen & Irwin*.
- le Polain, Maïté & Marthe Nyssens. 2013. "An Analysis of the Socio-Economic Logics Underpinning Formal and Informal Strategies for Coping with Economic Hardships in South Kivu." In *Securing Livelihoods : Informal Economy, Practices and Institutions*, Oxford University Press.
- Hillenkamp, I., Lapeyre, F., Lemaître, A.
- . 2017. "Les Logiques Socio-Économiques Sous-Jacentes Aux Stratégies de Protection Des Acteurs Populaires Au Sud-Kivu." In *Conjonctures Congolaises 2016 - Glissement Politique, Recul Économique*, L'Harmattan, Cahiers Africains. Paris: Aymar Nyenyezi Bisoka, Sara Geenen, An Ansoms, Jean Omasombo Tshonda.
- Long, Norman. 1994. "Du paradigme perdu au paradigme... retrouvé ? Pour une sociologie du développement orientée vers les acteurs." *Bulletin de l'APAD*, no. 7(July).
- Long, Norman & Ann Long. 1992. *Battlefields of Knowledge: The Interlocking of Theory and Practice in Social Research and Development*. Routledge London.
- Lont, Hotze & Otto Hospes. 2005. *Livelihood And Microfinance: Anthropological And Sociological Perspectives On Savings And Debt*. Delft: Eburon Academic Publishers.
- Low, A. 1995. "A Bibliographical Survey of Rotating Savings and Credit Associations.,".
- Malinowski, Bronislaw et Simonne Devyver. 2002. *Les Argonautes du Pacifique occidental*. [Paris]: Gallimard.
- Mauss, Marcel et Florence Weber. 2012. *Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Paris: Presses universitaires de France.

- Moseley, William G. 2007. "Collaborating in the Field, Working for Change: Reflecting on Partnerships between Academics, Development Organizations and Rural Communities in Africa." *Singapore Journal of Tropical Geography* 28 (3): 334–47.
- Mosse, David & David Lewis. 2006. "Theoretical Approaches to Brokerage and Translation in Development." In *Development Brokers and Translators: The Ethnography of Aid and Agencies*. Kumarian Press.
- Nations Unies. 2015. *Transformer Notre Monde : Le Programme de Développement Durable À L'horizon 2030*.
- Nelson, Candace. 2013. "Community-Based Providers." In *The New Microfinance Handbook*, edited by Joanna Ledgerwood, Julie Earne, and Candace Nelson, 149–70. The World Bank.
- Olivier, Catherine, Matthew R. Hunt & Valéry Ridde. 2016. "NGO–researcher Partnerships in Global Health Research: Benefits, Challenges, and Approaches That Promote Success." *Development in Practice* 26 (4): 444–55.
- Olivier de Sardan, Jean-Pierre. 1995. *Anthropologie et développement: essai en socio-anthropologie du changement social*. Karthala Editions.
- . 2001. "Les trois approches en anthropologie du développement." *Tiers-Monde* 42 (168): 729–54.
- . 2005. *Anthropology and Development: Understanding Contemporary Social Change*. Zed Books.
- Ostrom, Elinor. 2010. *La gouvernance des biens communs: pour une nouvelle approche des ressources naturelles*. Bruxelles: De Boeck.
- Platteau, J. P. 1996. "Traditional Sharing Norms as an Obstacle to Economic Growth in Tribal Societies." Paper 173. Notre-Dame de la Paix, Sciences Economiques et Sociales.
- . 2000.
- Polanyi, Karl. 2008. *Essais*. Seuil.
- . 2009. *La Grande Transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Editions Gallimard.
- Prina, Silvia. 2015. "Banking the Poor via Savings Accounts: Evidence from a Field Experiment." *Journal of Development Economics* 115: 16–31.

- Rahman, Aminur. 1999a. "Micro-Credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?" *World Development* 27 (1): 67–82.
- . 1999b. *Women and Microcredit in Rural Bangladesh: Anthropological Study of the Rhetoric and Realities of Grameen Bank Lending*. Westview Press.
- Rhyne, Elisabeth & Paul Rippey. 2011. "Crossfire: Formal vs. Informal Sector Savings." *Enterprise Development and Microfinance* 22 (2): 85–90.
- Ridde, Valéry, Sylvie Goossens & Sahibullah Shakir. 2012. "Short-Term Consultancy and Collaborative Evaluation in a Post-Conflict and Humanitarian Setting: Lessons from Afghanistan." *Evaluation and Program Planning* 35 (1): 180–188.
- Roper, Laura. 2002. "Achieving Successful Academic-Practitioner Research Collaborations." *Development in Practice* 12 (3–4): 338–345.
- Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez & Sushma Narain. 2010. *The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?* Vol. 92. Emerald Group Publishing Limited.
- Rutherford, S. 1996. *A Critical Typology of Financial Services for the Poor*. Actionaid.
- Rutherford, S. & S. Arora. 2009. *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First Century Consumer's Perspective*. Practical Action Publ.
- Sahlins, Marshall David, Tina Jolas et Pierre Clastres. 1976. *Age de Pierre, Âge D'abondance: L'économie Des Sociétés Primitives*. Gallimard.
- Said, Edward-W. 2015. *L'orientalisme : L'Orient créé par l'Occident*. Points.
- Saldana, Johnny. 2015. *The Coding Manual for Qualitative Researchers Third Edition*. 3rd Revised edition. Los Angeles; London: SAGE Publications Ltd.
- Sandberg, Joakim. 2012. "Mega-Interest on Microcredit: Are Lenders Exploiting the Poor?" *Journal of Applied Philosophy* 29 (3): 169–85.
- Schicks, Jessica. 2014. "Over-Indebtedness in Microfinance—an Empirical Analysis of Related Factors on the Borrower Level." *World Development* 54: 301–324.

- Scott, James C. 1985. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. Yale University Press.
- . 1990. *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*. Yale University Press.
- . 1998. *Seeing like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. Yale University Press.
- Servet, Jean-Michel. 1990. "Les Tontines, Formes D'activités Informelles et D'initiatives Collectives Privées En Afrique." *Lelart, M., La Tontine. Pratique Informelle D'épargne et de Crédit Dans Les Pays En Voie de Développement, Paris, John Libbey Eurotext*. http://www.french.microfinancegateway.org/files/15498_l1711.pdf.
- . 2006. *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Odile Jacob.
- . 2012. "Les Monnaies Du Lien."
- . 2015. "La Finance et La Monnaie Comme Un «commun»." *Institut Veblen Pour Les Réformes Économique, Mai*.
- Théret, Bruno. 2008. "Les Trois États de La Monnaie: Approche Interdisciplinaire Du Fait Monétaire." *Revue Économique* 59 (4): 813–41.
- Thurnwald, Richard. 1937. *L'économie primitive*. Payot.
- Vanmeenen, Guy. 2006. "Savings and Internal Lending Communities (SILC): A Basis for Integral Human Development (IHD)." *Catholic Relief Services, Nairobi, Kenya. Assessment of Savings and Internal Lending Communities in Haiti* 39.
- Vogelgesang, Ulrike. 2003. "Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness, and Economic Crisis on Repayment Behavior." *World Development* 31 (12): 2085–2114.
- Wilson, Kim, Malcolm Harper & Matthew Griffith. 2010. *Financial Promise for the Poor: How Groups Build Microsavings*. Kumarian Press.
- Zelizer, Viviana A. 1995. *The Social Meaning Of Money*. Reprint edition. New York: Basic Books.

Annexes

Tableau 7 : Observation de réunions de MUSOs – Terrain 2

Code de l'ONG locale	Milieu	Code de la MUSO	Date de l'entretien
OL 1	Urbain	MUSO 1	20-oct 2013 ; 17-nov 2013
		MUSO 2	25-oct 2013
		MUSO 3	27-oct 2013
		MUSO 4	29-oct 2013 ; 26-nov 2013
		MUSO 5	31-oct 2013 ; 07-nov 2013
		MUSO 6	01-nov 2013 ; 05-déc 2013
		MUSO 7	24-nov 2013
		MUSO 8	25-oct 2013
		MUSO 9	17-nov 2013
		MUSO 10	07-nov 2013
		MUSO 11	01-déc2013
OL 2	Rural	MUSO 12	18-nov 2013
		MUSO 13	19-nov 2013
		MUSO 14	19-nov 2013
		MUSO 15	20-nov 2013
		MUSO 16	20-nov 2013
		MUSO 17	21-nov 2013
		MUSO 18	22-nov 2013
OL 3	Péri-urbain	MUSO 19	16-nov 2013
		MUSO 20	03-déc 2013
		MUSO 21	11-déc 2013
		MUSO 22	11-déc 2013
OL 4	Urbain	MUSO 23	09-nov 2013
		MUSO 24	10-nov 2013

Tableau 8 : Entretiens avec les membres de MUSOs – Terrain 2

Code du répondant	MUSO d'appartenance	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Statut au sein du groupe <i>MC : membre du comité</i> <i>MO : membre ordinaire</i>	Date de l'entretien
M1	MUSO 7	F	MC	24-oct-13
M2	MUSO 8	F	MC	25-oct-13
M3	MUSO 2	F	MC	26-oct-13
M4	MUSO 3	F	MC	27-oct-13
M5	MUSO 4	F	MC	29-oct-13
M6	MUSO 4	F	MO	29-oct-13
M7	MUSO 3	F	MO	30-oct-13
M8	MUSO 5	F	MO	31-oct-13
M9	MUSO 6	F	MO	01-nov-13
M10	MUSO 6	F	MC	01-nov-13
M11	MUSO 4	H	MC	07-nov-13
M12	MUSO 5	H	MO	07-nov-13
M13	MUSO 5	F	MO	07-nov-13
M14	MUSO 4	F	MC	08-nov-13
M15	MUSO 4	F	MC	13-nov-13
M16	MUSO 9	F	MC	17-nov-13
M17	MUSO 13	F	MO	18-nov-13
M18	MUSO 14	H	MO	19-nov-13
M19	MUSO 13	H	MC	19-nov-13
M20	MUSO 8	H	MC	21-nov-13
M21	MUSO 15	H	MO	22-nov-13
M22	MUSO 15	H	MC	22-nov-13
M23	MUSO 7	F	MO	24-nov-13
M24	MUSO 4	F	MO	25-nov-13
M25	MUSO 4	F	MO	26-nov-13
M26	MUSO 11	F	MC	01-déc-13
M27	MUSO 20	F	MC	03-déc-13
M28	MUSO 20	F	MC	03-déc-13

**Tableau 9 : Entretiens avec des membres d'associations « endogènes »
– Terrain 2**

Code du répondant	MUSO d'appartenance	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Statut au sein du groupe <i>MC : membre du comité</i> <i>MO : membre ordinaire</i>	Date de l'entretien
AE1	ROSCA	H	MO	23-oct-13
AE2	ROSCA + ASCA	H	MC	28-oct-13
AE3	ROSCA	H	MO	04-déc-13
AE4	Mutuelle ⁷⁵	H	MC	04-déc-13

Tableau 10 : Entretiens individuels avec les « développeurs » – Terrain 2

Code du répondant	Structure d'appartenance <i>OL : ONG locale</i> <i>OI : ONG internationale</i>	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Origine	Date de l'entretien
D1	OL4	H	Local	15-oct-13
D2	OL1	H	Local	17-oct-13
D3	OL2	F	Local	22-oct-13
D4	OL3	H	Local	24-oct-13
D5	OL1	H	Local	29-oct-13
D6	OL2	H	Local	20-nov-13
D7	OI 1	H	Expatrié	15-oct-13
D8	OI 2	H	Local	25-oct-13
D9	OI 3	F	Local	06-déc-13
D10	OI 4	H	Local	02-déc-13

⁷⁵ Une « mutuelle » est une caisse de solidarité et d'assurance informelle.

Tableau 11 : Etude de cas 1 (MUSO 20) – Terrain 3

Type de données	Code du Membre	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Statut au sein du groupe <i>MC : membre du comité</i> <i>MO : membre ordinaire</i>	Date de l'observation ou de l'entretien
Observation de réunion (directe)				12-août-14
Entretien (direct)	M29	F	MO	12-août-14
Entretien (direct)	M30	F	MO	12-août-14
Entretien (direct)	M27	F	MC	13-août-14
Entretien (direct)	M31	F	MO	13-août-14
Entretien (direct)	M32	F	MC	18-août-14
Observation de réunion (directe)				19-août-14
Entretien (direct)	M33	F	MC	19-août-14
Entretien (direct)	M34	F	MO	21-août-14
Entretien (direct)	M27	F	MC	23-août-14
Entretien (direct)	M27	F	MC	25-août-14
Entretien (indirect)	M33	F	MO	25-août-14
Observation de réunion (indirecte)				26-août-14
Entretien (indirect)	M34	F	MC	27-août-14
Entretien (indirect)	M35	F	MO	27-août-14
Entretien (indirect)	M28	F	MO	27-août-14
Entretien (indirect)	M36	F	MO	01-sept-14
Observation de réunion (indirecte)				01-sept-14
Observation de réunion (indirecte)				04-sept-14
Observation de réunion (indirecte)				09-sept-14

Tableau 12 : Etude de cas 2 (MUSO 5) – Terrain 3

Type de données	Code du Membre	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Statut au sein du groupe <i>MC : membre du comité</i> <i>MO : membre ordinaire</i>	Date de l'observation ou de l'entretien
Observation de réunion (directe)				07-août-14
Entretien (direct)	M12	H	MC	09-août-14
Observation de réunion (indirecte)				27-août-14
Entretien (indirect)	M37	F	MO	01-sept-14
Entretien (indirect)	M38	F	MO	03-sept-14
Entretien (indirect)	M39	F	MO	05-sept-14
Entretien (indirect)	M40	F	MO	05-sept-14
Entretien (indirect)	M41	H	MO	06-sept-14
Entretien (indirect)	M42	F	MO	06-sept-14
Entretien (indirect)	M43	F	MO	08-sept-14
Entretien (indirect)	M44	F	MO	08-sept-14
Entretien (indirect)	M18	F	MO	09-sept-14
Entretien (indirect)	M45	F	MO	09-sept-14
Entretien (indirect)	M46	F	MC	11-sept-14
Entretien (indirect)	M47	F	MO	11-sept-14
Entretien (indirect)	M48	F	MC	12-sept-14
Observation de réunion (indirecte)				25-sept-14
Observation de réunion (indirecte)				27-sept-14

Tableau 13 : Etude de cas 3 (MUSO 4) – Terrain 3

Type de données	Code du Membre	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Statut au sein du groupe <i>MC : membre du comité</i> <i>MO : membre ordinaire</i>	Date de l'observation ou de l'entretien
Observation de réunion (directe)				02-sept-14
Entretien (indirect)	M15	F	MC	03-sept-14
Entretien (indirect)	M49	H	MO	05-sept-14
Entretien (indirect)	M50	H	MC	06-sept-14
Entretien (indirect)	M51	F	MO	09-sept-14
Entretien (direct)	M15	F	MC	11-sept-14
Observation de réunion (directe)				30-sept-14

Tableau 14 : Entretiens avec les « développeurs » – Terrain 3

Code du répondant	Structure d'appartenance <i>OL : ONG locale</i> <i>OI : ONG internationale</i>	Sexe <i>H : homme</i> <i>F : femme</i>	Origine	Date de l'entretien
D11	OL 1	F	Local	10-sept-14
D4	OL 2	H	Local	15-sept-14
D12	OI 5	H	Local	05-sept-14
D13	OI 4	H	Local	13-sept-14
D14	OI 6	F	Local	22-sept-14
D15	OI 6	H	Local	22-sept-14
D16	OI 6	H	Local	22-sept-14
D17	OI 7	F	Expatrié	23-sept-14
D18	OI 3	F	Local	24-sept-14
D19	OI 3	H	Local	26-sept-14
D20	OI 3	H	Local	26-sept-14
D8	OI 2	H	Local	26-sept-14
D21	OI 8	H	Local	03-oct-14
D22	OI 8	H	Local	03-oct-14

Tableau 9 : Principaux nœuds de codage utilisés dans chaque article

Titre de l'article	Observation empirique centrale	Principaux ensemble de nœuds utilisés
1. Logiques socio-économiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires	Contexte fragile ; recours à de multiples stratégies de protection → Quelles sont les différentes logiques socio-économiques qui sous-tendent les stratégies ?	1. Rapports sociaux 3. Pratiques financières populaires
2. L'argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide.	L'existence de certaines MUSOs semble fictive → Existent-ils d'autres motifs d'adhésion que ceux anticipés ?	2. Argent/ Monnaie 5. Lien avec les ONG 6. Motifs d'adhésion
3. Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu »	Les membres des MUSOs sont simultanément membres de tontines. → Les faiblesses des tontines traditionnelles sont-elles prétendues ou avérées?	2. Argent/monnaie 4. Tontines 6. Motifs d'adhésion 7. Création 8. Fonctionnement
4. <i>Interest Rates in Savings Groups: Thrift or Threat?</i>	Circulation incessante du fonds de crédits → Cela répond à des besoins de financement ou à d'autres logiques ?	9. Crédit 10. PAF

1er article

Les logiques socio-économiques sous-jacentes aux stratégies de protection des acteurs populaires au Sud-Kivu

Publié dans *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 issus d'une enquête de terrain exploratoire, réalisée en juin 2011 au Sud-Kivu, sont complétés par les données de deux enquêtes de terrain réalisées en 2013 et 2014. L'enquête exploratoire de 2011 inclut soixante-neuf entretiens individuels semi-directifs et douze 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 socio-économiques dans les stratégies actuelles.

Les logiques socio-économiques 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 à 1997 et 1998 à 2002) ont tour à tour causé une réduction drastique de l'emploi formel et une explosion de l'informalité de l'économie (De Herdt & 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 ONG 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 à des coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) (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 et de la COOPEC MECRECO en 2016) écornent 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 & Failon 2011; De Allegri *et al.* 2006; Basaza *et al.* 2008).

Par ailleurs, la méfiance de la population à l'égard de ces formes institutionnelles pousse un nombre croissant d'acteurs du développement à s'interroger et à explorer de nouvelles voies de protection socio-économique, 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 & Panetta 2010).

En marge de ces mécanismes de protection formels⁷⁶, 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 & Krishnan 2000; Collins *et al.* 2009; Udry 1994). Alderman et Paxson (1992) proposent de distinguer les stratégies de gestion du risque (*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 notamment le recours à l'endettement. D'autres auteurs distinguent les stratégies individuelles d'une part, telles que 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 la combinaison 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 menées 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, notre entreprise tend à contribuer à une meilleure compréhension des logiques socio-économiques 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 socio-économiques plurielles dans divers contextes contemporains (Hillenkamp 2013; Lemaître & Helmsing

⁷⁶ Les qualificatifs « formels » et « informels » sont utilisés pour distinguer les stratégies de protection fondées sur des institutions juridiquement reconnues de celles portant sur des acteurs non reconnus juridiquement.

2012; Laville 2003; Hillenkamp, Lapeyre, & Lemaître 2013; Meyer 2015; Degavre & Lemaître 2008; Degavre & Nyssens 2008; Sabourin 2012; Hann & Hart 2009).

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 : 16, cité par Maucourant & Plociniczak 2011). S'appuyant sur les travaux historiques et anthropologiques (notamment ceux de 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 : 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 marchés locaux d'autre part. Selon cet auteur, les marchés locaux appartiennent à la sphère économique quotidienne où opèrent les « acteurs du bas », soit les paysans, artisans et petits commerçants, et constituent le ciment de la société.

Le principe de *redistribution* implique que les activités de production, de redistribution et de consommation sont organisées par une autorité centrale (à savoir un État ou un 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 suppose 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. Ce principe 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), c'est-à-dire en tant que constructions abstraites permettant 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 : 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).

Tableau 1 : Les quatre principes polanyiens d'intégration économiques

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

Source: Hillenkamp, Lapeyre & 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. De nombreux 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 & 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 (tels que la revente au détail de biens achetés en ville) ou d'exploitation artisanale de minerais (coltan, or ou 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, soixante-neuf entretiens individuels et semi-directifs (avec une quasi

équivalence d'hommes et de femmes) et douze entretiens collectifs ont été réalisés avec la collaboration d'un chercheur local⁷⁷.

Le guide d'entretien comprenait des questions sur les risques et les chocs, sources de vulnérabilité, ainsi que sur les stratégies de protection mobilisées pour y faire face. L'entretien comportait également des questions ouvertes visant à saisir les logiques socio-économiques à l'œuvre dans ces stratégies. Notre objectif n'était pas de quantifier, mais simplement de répertorier la diversité des stratégies de protection et d'en saisir les logiques socio-économiques dominantes. Les résultats de cette première enquête exploratoire furent l'objet d'une première publication (le Polain & Nyssens 2013) que le présent article revisite à la lumière de données recueillies ultérieurement, en 2013 et 2014. Deux enquêtes de terrain ont été menées 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 interrogées⁷⁸.

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

⁷⁷ Guillaume Bidubula, chercheur à l'Université Catholique de Bukavu (UCB).

⁷⁸ Cohen & 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 de ceux liés à l'évolution récente du contexte du Sud-Kivu

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 (dont le prix avoisine 20-30 dollars) mais surtout d'accueillir et de nourrir les proches qui viendront rendre un dernier hommage au défunt.

Ensuite, les ménages se voient exposés aux aléas naturels liés au climat ou à des maladies qui affectent des cultures vivrières. Dans la ville de Bukavu, construite à flancs de collines, les ménages interrogés évoquent les 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 enquêtés citent également les maladies qui s'attaquent aux cultures vivrières, par exemple le flétrissement bactérien du bananier ou la mosaïque du manioc, lesquels sont à l'origine d'une baisse de la production et d'une perte de revenus.

Par ailleurs, les pressions financières liées à la contraction des dépenses publiques dans les secteurs de la santé et de l'éducation accentuent ces conditions de vulnérabilité. L'absence de ressources publiques à disposition des structures sanitaires implique que la quasi-totalité des soins de santé au Sud-Kivu sont à la charge des patients (sauf dans les structures médicales appuyées financièrement par des ONG internationales qui appliquent la gratuité de soins). L'hospitalisation d'un membre de la famille, souvent inattendue et inévitable, peut dès lors se présenter comme un gouffre financier. Une personne interrogée raconte à ce titre la rétention de son mari

pourtant guéri, à l'hôpital d'Uvira en raison d'une facture impayée⁷⁹. 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 dollars par enfant et par trimestre dans l'enseignement primaire et 30-60 dollars 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 concernés⁸⁰. Pour les parents ayant plusieurs enfants en âge de fréquenter l'école, les primes scolaires, bien que prévisibles, représentent un lourd fardeau financier souvent évoqué au cours des entretiens.

Enfin, nombre de chocs sont causés par l'insécurité qui prévaut dans cette région. En milieu rural, les ménages interrogés à Miti, aux abords du parc de Kahuzi Biega⁸¹ ou à Kalehe mentionnent les risques de vols et de pillages occasionnés par des groupes armés qui sèment çà et là trouble et terreur. Plusieurs personnes interrogées aux abords de Miti racontent qu'elles ont été contraintes d'abandonner leur maison, leurs champs et leur petit bétail pour échapper temporairement à l'insécurité ambiante⁸². Si celles-ci trouvent refuge ailleurs, elles sont toutefois privées de leurs moyens de production, et donc de potentiels revenus. A cela s'ajoute un climat économique instable. Les ménages interrogés rapportent en effet la volatilité des prix des matières premières exploitées de façon artisanale (coltan, cassitérite, or). Quant aux personnes actives dans le commerce, elles citent la volatilité des coûts de transport et les multiples « tracasseries » causées par les agents de l'État. 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.

⁷⁹ Entretien avec une femme à Uvira, juin 2011.

⁸⁰ Observations réalisées à l'école de Kadutu, novembre 2013.

⁸¹ Le Parc national Kahuzi-Biega situé au nord-ouest de Bukavu est devenu un lieu de refuge pour certains groupes armés.

⁸² Entretiens réalisés auprès de plusieurs ménages à Miti, septembre 2014.

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 financières se sont multipliées 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 individus.

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 1) les stratégies individuelles (formelles et informelles), 2) les stratégies collectives informelles et 3) les stratégies collectives formelles. Ce choix est opéré pour des raisons de facilité par rapport aux suites de l'analyse sur les logiques socio-économiques 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 : a) la constitution d'une épargne de précaution, b) la diversification des activités génératrices de revenus et c) le recours à des petits prêteurs informels. Une stratégie commune à de nombreux enquêtés consiste à **épargner**, constituer des réserves lorsque les affaires tournent afin d'y puiser 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 immédiates⁸³, 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 compte⁸⁴ ». 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 ⁸⁵». 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 équivalents 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.

Certaines personnes interrogées protègent leur épargne en transformant leur surplus monétaire en biens productifs, via l'achat d'animaux (une poule vaut généralement entre 3 et 10 dollars, une chèvre entre 30 et 50 dollars et, dans le meilleur des cas, une vache s'acquiert entre 400 et 600 dollars) 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 poche⁸⁶ » ; « chez

⁸³ 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).

⁸⁴ Entretien avec une femme, Bukavu, octobre 2013.

⁸⁵ Entretien avec un homme, Bukavu, novembre 2013.

⁸⁶ Entretien avec un homme, Uvira, juin 2011.

nous les Bashi, l'élevage ce n'est pas un métier, c'est une épargne ». Les hommes interrogés privilégient 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 urbain⁸⁷, pourtant proches des institutions de microfinance et des collecteurs d'épargne. Ces enquêtés urbains font le choix de transformer une partie de leur épargne monétaire par l'achat de bétail ou de terrains dans leur village d'origine afin que ces placements contribuent aux besoins de proches y résidant encore. Les familiers consomment les produits dérivés de l'épargne, tels que le lait ou les 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. Il peut s'agir d'activités de production artisanales entreprises à domicile (comme la fabrication de beignets de farine de manioc, de chips de bananes ou de savons traditionnels à base d'huile de palme), ou encore d'activités d'achat et de 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 maison⁸⁸.

⁸⁷ Données récoltées au cours d'entretiens à Uvira, juin 2011

⁸⁸ Observations réalisées lors de la fabrication artisanale de chips de bananes et de beignets de manioc dans deux ménages à Bukavu.

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 des 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 (groupements de patients, associations de femmes vulnérables, coopératives de producteurs ou mutuelles) appuyés financièrement ou matériellement par des ONG. Les revenus susceptibles d'être engrangés par ces engagements communautaires – via le paiement de *per diem*, une rémunération ou des primes – représentent, chez certaines personnes rencontrées, un complément non négligeable⁸⁹.

Certains enquêtés évoquent aussi la possibilité de s'adresser, en cas d'urgence, à des **prêteurs informels**. En ville, ils s'adressent aux cambistes qu'on retrouve 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 néanmoins 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 relevé dans les

⁸⁹ 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).

entretiens : a) la solidarité communautaire, b) les tontines, c) les mutuelles familiales, et enfin d) 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 ou d'église, jouent un rôle primordial dans les stratégies de protection des acteurs populaires. Cette assistance mutuelle, que certains enquêtés 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, et sont 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 enquêtés 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 ⁹⁰».

La solidarité communautaire justifie de même que les convives d'un mariage arrivent rarement les mains vides. La remise des cadeaux est organisée publiquement au cours du mariage. Les invités offrent tour à tour leur présent devant tous les invités présents. Le don d'une corde symbolise la contribution d'une chèvre ou d'une vache dont la valeur monétaire équivalente est remise aux jeunes mariés 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

⁹⁰ Entretien avec un homme, salarié au sein d'une ONG, Bukavu, juin 2011.

remarque, teintée de regrets : « une corde de vache qui ne valait même pas deux chèvres ! ⁹¹ ». 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 enquêtés disent se tourner aussi vers leur réseau (famille et amis) pour obtenir 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 dollars mais je peux dire que c'était presque un don parce qu'après avoir remboursé 50 dollars 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 prêter⁹² ». Le prêteur peut également être motivé par la perspective d'un geste réciproque⁹³. 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 à me demander des intérêts ? Dans notre famille on s'aide, on s'entraide entre nous⁹⁴ ». Une forme d'intérêt, plus proche d'un partage des bénéfices, est appliquée lorsque le crédit est fructifié, comme en témoigne l'extrait suivant « j'ai emprunté 80 dollars 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 ⁹⁵ ». Notons qu'en

⁹¹ Entretien avec une femme, Bukavu, octobre 2013.

⁹² Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

⁹³ 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

⁹⁴ Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

⁹⁵ Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

Swahili, le terme *faida* ne désigne pas seulement l'« intérêt » mais se traduit également par « bénéfice », « profit » ou « avantage ». L'étymologie arabe de ce mot 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 de **tontines** (*likirimba* en Swahili ou encore *ristourne* pour les enquêtés urbains) constituent de même une forme d'épargne répandue. Ces associations populaires d'épargne et de crédit regroupent plusieurs personnes, souvent unies par des liens de proximité (communautaires, géographiques ou professionnels)⁹⁶ qui décident collectivement du montant et de la fréquence des cotisations. À 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 dollars chaque jour ; je suis obligé de fournir des efforts chaque jour⁹⁷ ». Au-delà de cette fonction d'épargne, les personnes interrogées reconnaissent également à la tontine une fonction d'assurance⁹⁸. Même dans les tontines qui allouent la cagnotte selon un ordre établi à l'avance, les enquêtés déclarent 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

⁹⁶ 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).

⁹⁷ Entretien avec un chauffeur de taxi, Bukavu, décembre 2013.

⁹⁸ Les auteurs de la littérature limitent généralement la fonction d'assurance aux tontines qui allouent la cagnotte par mise aux enchères (Calomiris & 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.

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 dans lesquelles la contribution varie de 0,5 à 5 dollars chaque dimanche pour s'adapter aux différences de revenus⁹⁹.

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 d'une même communauté qui décident de se réunir à une fréquence régulière¹⁰⁰. 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 affinités. Il convient de noter qu'une caisse sociale est parfois incorporée au fonctionnement d'une tontine, via la 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 enquêtés appartiennent à un ou plusieurs **groupes d'épargne** (*savings groups*). Ces groupes sont mis en place avec le soutien d'ONG de développement, qui visent à améliorer la protection socio-économique des personnes vulnérables. Rien qu'au Sud-Kivu, pas moins de neuf organisations d'aide internationales sont impliquées dans la promotion et la

⁹⁹ Entretien avec une femme, membre d'une tontine, Bukavu, octobre 2013.

¹⁰⁰ 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.

création de groupes d'épargne fin 2014¹⁰¹. En dépit d'appellations diverses¹⁰², tous les modèles de groupes d'épargne s'organisent autour de deux caisses : (1) une caisse d'épargne et de crédit et (2) 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, tout en visant 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 le formel et l'informel, puisqu'ils 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, laquelle leur est ensuite prêtée. 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 empruntée¹⁰³. 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

¹⁰¹ Il s'agit des ONG internationales suivantes : CARE, CARITAS, CRS, IRC, Louvain Coopération, PNUD, SIDI, W4W, ZOA.

¹⁰² 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).

¹⁰³ Résultats obtenus au cours d'observations de groupes MUSO au Sud-Kivu, en 2013 et 2014.

oscillant entre 3 et 10% du crédit, mais permet en revanche de couvrir le risque et de 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, la flexibilité et le degré de négociabilité qu'autorisent ces associations. 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 groupe¹⁰⁴.

Outre la fonction de protection par le biais du 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 affectés par l'un des événements préalablement identifiés par le groupe comme donnant lieu à une compensation. Les événements généralement retenus sont les mêmes que ceux qui appellent à une solidarité communautaire (naissance, mariage, funérailles et maladie). Si la caisse octroie des compensations financières, il n'est pas rare que les membres ajoutent des compensations en nature, surtout en milieu rural (collecte de bois de chauffe, apport d'une poignée de 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 (location d'un champ communautaire, production artisanales de savons ou de braseros, achat d'un moulin à manioc) dont les bénéfices sont destinés à renforcer les caisses communes du groupe.

Quelques enquêtés nous confient souscrire à des **mutuelles de santé**, des associations formelles visant à améliorer l'accès aux soins de santé. Les

¹⁰⁴ 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. Ils ajoutent que cette négociabilité est la plus grande force de ces groupes (les termes de remboursement s'adaptent de façon flexible aux difficultés des membres) autant que leur plus grande vulnérabilité (un défaut de remboursement menace la pérennité du groupe).

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 des soins médicaux puisque la mutuelle couvre généralement – sur la 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 dollars 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 enquêtés, 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 inadaptés aux urgences financières. 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.

6.1. 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 présente 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 aléas de revenus, mais également de satisfaire aux besoins de subsistance du ménage. Cela apparaît 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 (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 des activités génératrices de revenus répond donc à une logique d'administration domestique, qui prend cependant appui sur une logique de marché.

6.2. Prédominance de logiques réciprocaires

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 la base d'une « équivalence » socialement acceptable plutôt qu'une identité parfaite.

La solidarité communautaire est sous-tendue par une logique réciprocaire. Comme nous l'avons mis en évidence dans les sections précédentes, certains événements (naissance, mariage, funérailles, maladies) donnent lieu à des dons monétaires ou en nature – les dons en nature répondent à 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, lequel 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 chose¹⁰⁵ ». La solidarité communautaire tend à devenir une forme d'assistance incertaine aux yeux des personnes interrogées.

Les groupements informels, tels que les tontines, les mutuelles d'entraide ou les groupes d'épargne, redéfinissent de nouvelles formes d'entraide mutuelle réciprocaire. 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 rapide¹⁰⁶ » en comparaison avec l'assistance mutuelle traditionnelle. En témoigne certaines appellations de mutuelles très

¹⁰⁵ Entretien avec un homme, Kiliba, juin 2011.

¹⁰⁶ Entretien avec un homme, membre d'une tontine, Bukavu, novembre 2013.

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 ¹⁰⁷». 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), les capacités contributives du nouveau membre sont désormais examinées, comme l'illustrent 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'argent¹⁰⁸ », « 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 qu'en est-il lorsque l'octroi de prêts dans les groupes d'épargne est conditionné par le 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

¹⁰⁷ Entretien avec un homme, membre d'une mutuelle de solidarité, Bukavu, novembre 2013.

¹⁰⁸ Entretien avec une femme, membre d'une tontine, Kalehe, juin 2011.

anonymes et que les promoteurs des mutuelles de solidarité insistent sur le fait que le versement d'un intérêt ne doit pas être interprétée comme une charge anonyme¹⁰⁹, cette nouveauté n'introduit pas moins subrepticement une logique de marchandisation (*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.

A cela s'ajoute une logique de redistribution, absente des groupements informels. Car les groupes d'épargne sont créés à l'initiative d'ONG désireuses de combattre la vulnérabilité des ménages. Pour promouvoir la création de groupes d'épargne, ces ONG 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. A 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 ONG internationales et locales jouant un rôle d'intermédiaires. La réciprocité qui se déploie entre les membres du groupe d'épargne est donc en quelque sorte encadrée par la redistribution. Ces réflexions nous renvoient 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.

¹⁰⁹ Voir Taillefer & Rossier 2005.

6.3. 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 semblent cependant concurrencer cette logique réciprocitaire.

A 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 un enquêté : « 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'initiale¹¹⁰ ». Parce qu'elles concentrent leur clientèle sur la classe moyenne urbaine et conditionnent l'octroi d'un crédit à l'apport de garanties, les COOPEC sont assimilés 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 que par un échange intégratif ancré dans la réciprocité – c'est-à-dire dans une reconnaissance d'interdépendances entre membres d'une même communauté – achèvent de confirmer cette perception.

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.

¹¹⁰ Entretien avec un homme à Bukavu, septembre 2014.

Tableau 4 : logiques socio-économiques dominantes dans les stratégies de protection

	Administration domestique	Réciprocité	Redistribution	Echange marchand
Constitution d'épargne de protection via l'achat des biens productifs	X			
Constitution d'épargne de protection via les collecteurs journaliers				x
Diversification des activités génératrices de revenus	X			
Prêteurs locaux				x
Solidarité communautaire traditionnelle	X	X		
Prêts interpersonnels	X	X		
Tontines		X		
Mutuelles familiales ou communautaires		X		
Groupes d'épargnes (<i>savings groups</i>) impulsés par des ONG		X	x	
Mutuelles de santé		X	x	x
COOPEC		X	x	x

6.4. 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.

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 tirer 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 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 sont 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, sans individuation à proprement parler. 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 réciproitaire, redistributive et marchande se côtoient, s'enchevêtrent et s'encadrent au sein parfois d'une même stratégie. Nous avons montré que les groupes d'épargne sont fondés sur une logique de réciprocité mais que leur diffusion invoque elle-même des 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, et d'autre part, du mouvement coopératif reposant sur une logique marchande, viennent enserrer, au risque de la fragiliser, la logique réciproitaire sur laquelle ces mouvements se fondent.

Enfin, il apparaît que la confiance est un élément indispensable au bon fonctionnement des logiques socio-économiques. La logique réciproitaire 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 socio-économiques. 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*. Paris : 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): 371–384.
- 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: Princeton University Press.
- 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. & Marysse, S. 1996. *L'Économie informelle au Zaïre. (Sur)vie et pauvreté dans la période de transition*. Paris: 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*, 1: 7–26.
- Degavre, F. & Lemaître, A. 2008. "Approches substantives de l'économie : Des outils pour l'étude des Organisations d'Economie Sociale." *Revue Interventions Économiques* 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* 2: 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: 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". Leuven: Hoger Instituut voor Arbeid.
- Gardin, L. 2006. *Les Initiatives solidaires. La Réciprocité face au marché et à l'État*. Toulouse: Érès.

- 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 C. Hann & K. Hart (éd.), *Market and Society: The Great Transformation Today*. Cambridge: 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): 251–282.
- Hillenkamp, I. 2013. "Le principe de *householding* aujourd'hui. Discussion théorique et approche empirique par l'économie populaire" In Hillenkamp I., Laville J.-L. (éd). *Socio-économie et démocratie : l'actualité de Karl Polanyi*. 215–239. Toulouse : ERES.
- Hillenkamp, I., Lapeyre F & Lemaître, A. 2013. *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford : 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. (éd.), *L'Économie sociale au nord et au sud* Bruxelles: De Boeck Université : 59–82.
- 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 groups." *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, A. 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*. Louvain-La-Neuve : 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. (éd.), *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford : Oxford University Press.
- le Polain, M. 2015. "L'argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide". In F. Reyntjens, S. Vandeginste & M. Verpoorten (éd.), *L'Afrique des Grands Lacs, Annuaire 2014-2015*. Anvers : University Press Antwerp.
- MacGaffey, J. 1991. *The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*. Philadelphie : 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* 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* 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". In Marysse S. & Omasombo J., *Conjonctures congolaises 2014. Politiques, territoires et ressources naturelles : changements et continuités*. Paris/Tervuren : L'Harmattan/MRAC (coll. « Cahiers africains », n° 86), pp. 215–236.
- 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*. Paris: Seuil.
- . 2009. *La Grande Transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris : 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*. Bourton : Practical Action.
- Sabourin, E. 2012. *Organisation et sociétés paysannes. Une lecture par la réciprocité*. Versailles : 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. (éd.), *Market and Society*:

- The Great Transformation Today*. Cambridge : 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: Health Systems 20/20 project.
- Thurnwald, R. 1937. *L'économie primitive*. Paris : Payot.
- Trefon, T. 2004. *Reinventing Order in the Congo: How People Respond to State Failure in Kinshasa*. Londres : 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*. Louvain-La-Neuve : 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*. Paris : Karthala, pp. 123–140.
- Weijts, B., Hilhorst, D. & Ferf, A. 2012. "Livelihoods, Basic Services and Social Protection in Democratic Republic of the Congo." Wageningen : Wageningen University.
- Yunus, M. & Jolis, A. 2003. *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York : Public Affairs.

2eme article

L'Argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide

**Publié dans l'*Annuaire de l'Afrique des Grands Lacs*
2014-2015**

Maïté le Polain

Résumé

Située à l'Est de la RDC, le Sud-Kivu est depuis le milieu des années 1990 une terre de prédilection pour les agences d'aide humanitaire et d'aide au développement, contribuant à l'émergence du secteur de l'aide. Cet article s'intéresse aux perceptions locales du secteur de l'aide et de ses abondantes ressources financières par les populations vivant à Bukavu et dans ses environs. L'article prend comme point de départ les difficultés méthodologiques rencontrées durant notre enquête de terrain. En tant que chercheuse *muzungu* (« blanche ») et de surcroît étudiant un dispositif de développement, je fus associée de façon récurrente au secteur de l'aide. Espérant accéder à travers moi aux ressources de l'aide, les répondants de

l'enquête turent volontairement certaines informations craignant que celles-ci ne ternissent leur chance d'accéder aux ressources de l'aide. Nos résultats pointent l'existence de décalages importants entre le discours officiel tenu en vue d'obtenir des aides extérieures et les réalités tues. Dans la dernière section, nous dévoilons les perceptions locales à l'égard des ressources financières du secteur de l'aide. Nous analysons ces perceptions comme les germes d'une critique populaire à l'égard du secteur de l'aide. Nous éclairerons dans un second temps ces comportements à partir des représentations culturelles qui les impulsent. Nous évoquerons également le concept de *makuta ya munyama*, terme qui explique les sentiments suspicieux associés aux dollars issus de l'aide humanitaire.

L'Argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide

1. Introduction

En octobre 2013, je retournai à Bukavu, à l'Est de la République Démocratique du Congo. Non plus en tant qu'humanitaire mais en tant que doctorante, fraîchement inscrite au cursus d'Etudes du Développement à l'Université Catholique de Louvain (UCL) en Belgique. De cette capitale provinciale congolaise perchée sur les rives Sud du Lac Kivu, je connaissais surtout Nguba et la presqu'île de Muhumba, deux quartiers densément peuplés d'« expatriés » où j'avais vécu près d'un an et demi entre 2011 et 2012. À cette époque, j'avais débarqué dans cette ville qui m'était alors inconnue par le biais mon compagnon, envoyé en mission au service d'une ONG humanitaire. Quelques semaines plus tard, profitant de l'importante concentration d'ONG dans la ville, j'étais à mon tour recrutée comme chargée de suivi et d'évaluation au sein d'une ONG française. Une année s'était écoulée lorsque je revins seule à Bukavu pour y effectuer un premier terrain de recherche. En concertation avec l'ONG universitaire belge Louvain Coopération, partenaire dans cette recherche de doctorat¹¹¹, j'ambitionnai d'étudier les processus d'appropriation d'un nouveau dispositif de développement : les mutuelles de solidarité, un modèle original de microfinance, conçu au Sénégal en 1995 et importé au Sud-Kivu en 2002.

Les mutuelles de solidarité (MUSOs) sont des groupements de finance solidaire dont la mise en place est accompagnée par des acteurs de

¹¹¹ Cette thèse de doctorat est financée par la Chaire d'Économie Sociale et Solidaire au Sud de l'UCL qui soutient des recherches académiques dont les champs empiriques sont des projets mis en œuvre par l'ONG universitaire belge Louvain Coopération.

développement. Les MUSOs s'inscrivent dans le mouvement très en vogue des « groupes d'épargne » ou *savings groups*, modèles conçus par des praticiens du développement, des « développeurs », et dont l'objectif est d'améliorer l'accès à des services d'épargne, de crédit et d'assurance de base pour les plus pauvres, tout en renforçant les dynamiques collectives locales¹¹². La promotion et l'appui à la création de groupes d'épargne connaît ces dernières années un succès fulgurant, particulièrement en Afrique. Sur ce continent, le nombre de groupes d'épargne impulsés par des organisations de développement est estimé à environ 138 000, regroupant plus de 3 millions de membres¹¹³.

Ces groupes s'inspirent des associations populaires d'épargne et de crédits, que l'on trouve dans la plupart des pays d'Afrique sous diverses appellations locales, et mieux connues en français sous le nom de tontines¹¹⁴. S'ils s'en inspirent, les acteurs du développement n'ambitionnent pas moins de les « améliorer »¹¹⁵ en sélectionnant les pratiques considérées comme les plus solides et les plus efficaces pour lutter contre la pauvreté. Parmi les modèles les plus connus, citons l'AVEC, (Association villageoise d'épargne et de crédit

¹¹² ROSSIER, F., TAILLEFER, B., *Guide de la Mutuelle de solidarité*, 2005.

¹¹³ Données fournies par une plateforme de coordination des groupes d'épargne : www.savingsgroups.com, consultée le 15 mars 2015.

¹¹⁴ Plusieurs auteurs distinguent deux modèles-types de tontines parmi l'immense variété des pratiques des groupes d'épargne et de crédits : la tontine rotative (en anglais ROSCA pour *Rotating Savings and Credit Association*) qui est la plus fréquemment observée et la tontine accumulative, plus rare (en anglais ASCA pour *Accumulative Savings and Credit Association*). Dans les deux type de modèles, un groupe de participants épargnent de manière régulière un montant prédéterminé mais dans le modèle rotatif, l'ensemble des contributions sont immédiatement remises à l'un des membres, à tour de rôle, jusqu'à ce que tous les membres du groupe obtiennent leur tour ; alors que les ASCA accumulent les contributions en vue d'octroyer des prêts aux membres. Ce sont les pratiques des tontines accumulatives ou ASCAs qui inspirent les modèles développés par les ONG. (voir BOUMAN, F. J. A., "Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective," *World Development*, vol. 23, no. 3, 1995, pp. 371–84. ; RUTHERFORD, S., ARORA, S., *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First Century Consumer's Perspective*, Rugby, Practical Action Publishing, 2009 ; COLLINS, D., *Portfolios of the Poor*, Princeton, Princeton University Press, 2009).

¹¹⁵ Voir ALLEN, H., "Village Savings and Loans Associations Sustainable and Cost-Effective Rural Finance", *Small Enterprise Development*, Vol. 17, No. 1, 2006, pp. 61–68. ; NELSON, C., "Community-Based Providers", in LEDGERWOOD, J., EARNE, J., NELSON, C. (dir), *The New Microfinance Handbook*, The World Bank, 2013, pp.149–70.

ou VSLA pour *Village Savings and Loan Association*) développée par l'ONG américaine CARE au Niger en 1991 ; le SILC (*Savings and Internal Lending communities*) développé par l'ONG américaine Catholic Relief Services (CRS); et le Sfc (*Savings for change*), développé par l'ONG Oxfam au Mali¹¹⁶. Au Sud-Kivu, le nombre d'organisations engagées dans la promotion de groupes d'épargne illustre à lui seul l'engouement des agences du développement pour ce nouveau dispositif. En 2014, pas moins de neuf organisations internationales finançaient la formation de groupes d'épargne dans la province¹¹⁷.

Tous les modèles de groupes d'épargne se fondent sur un ensemble de règles standardisées et censées garantir leur bon fonctionnement. Au-delà de légères variations, ils partagent les traits suivants : un groupe d'épargne réunit une vingtaine de membres qui se choisissent mutuellement et décident ensemble de cotiser un montant prédéterminé, selon une fréquence fixe (le plus souvent hebdomadaire ou mensuelle). Contrairement aux tontines rotatives les plus couramment pratiquées et dans lesquelles les cotisations sont immédiatement remises à l'un des membres à tour de rôle, les groupes d'épargne privilégient la mise en commun des cotisations en vue de constituer un fonds de crédit. Au bout de quelques mois, l'épargne mobilisée permet l'octroi de prêts à court terme aux membres (généralement un et deux mois), et ce moyennant le versement d'un intérêt équivalent généralement entre 5 et 20 % de la somme empruntée. Les cotisations régulières, récupérables lorsque le membre quitte définitivement le groupe, et les intérêts versés augmentent progressivement les possibilités de crédits pour les membres. Outre cette caisse d'épargne et de crédit, les membres contribuent également à une caisse sociale. Alimentée par des cotisations régulières non

¹¹⁶ Pour plus d'information sur les différents modèles, voir ALLEN, H., PANETTA, D., *Savings Groups: What Are They?*, Washington, DC, The SEEP Network, June 2010. Et aussi la plateforme <http://seeplearning.org>.

¹¹⁷ Entre 2013 et 2014, les organisations internationales suivantes étaient impliquées dans la promotion de modèle de groupes d'épargne au Sud-Kivu : CARE, CARITAS, CRS, IRC, Louvain Coopération, PNUD, SIDI, W4W, ZOA.

recupérables, cette caisse permet l'octroi d'une compensation financière aux membres affectés par un évènement heureux ou malheureux, comme une naissance, un mariage, un deuil ou la maladie. Bien qu'impulsés et accompagnés par des acteurs du développement, les groupes d'épargne sont voués à devenir, à terme, totalement autonomes des ONG.

À partir d'enquêtes de terrain menées dans et aux abords de la ville de Bukavu entre octobre-décembre 2013 et juillet-octobre 2014, cette contribution s'intéresse aux représentations populaires à l'égard des groupes d'épargne mais également plus largement à l'égard des acteurs de l'aide et des ressources qu'ils drainent. Adoptant une approche socio-anthropologique du développement¹¹⁸, l'objectif est d'éclairer les (ré)interprétations locales de ce nouveau dispositif de développement. L'article commence par rappeler la particularité du contexte d'enquête, dans une région devenue terre de prédilection des agences de l'aide. Il détaille ensuite comment en tant que « blanche », je fus initialement perçue par mes interlocuteurs comme un acteur de l'aide et les implications de ces perceptions sur le dispositif de recherche. À partir d'entretiens et d'observations menés auprès de membres de groupes d'épargne et de responsables d'ONG chargés de la promotion des groupes d'épargne, je relate les écarts parfois considérables entre les perceptions des porteurs de projets et celles de leurs bénéficiaires. Enfin, j'aborde plus globalement les perceptions à l'égard des ressources de l'aide avant de décrypter l'origine et le sens des interprétations populaires. À l'instar de précédents auteurs¹¹⁹, je tente d'analyser comment ces perceptions et

¹¹⁸ Voir BIERSCHEK, T., "Development Projects as Arenas of Negotiation for Strategic Groups. A case study from Bénin", *Sociologia Ruralis*, vol. 28, n° 2-3, 1988, pp. 146-160 ; LONG, N., *Development Sociology: Actors perspectives*, Routledge, 2004 ; OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *Anthropologie et développement : essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, Karthala, 1995.

¹¹⁹ SCOTT, J. C., *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*, Yale University Press, 1990 ; PICCOLI, E., "« Dicen que los cien soles son del Diablo » : L'interprétation apocalyptique et mythique du *Programa Juntos* dans les communautés andines de Cajamarca (Pérou) et la critique populaire des programmes sociaux", *Social Compass*, vol. 61, n° 3, 2014, pp. 328-347.

interprétations locales portent les germes d'une critique populaire du système de l'aide, de ses logiques de redistribution et de ses contradictions.

2. L'incontournable présence des acteurs de l'aide

2.1. Bukavu, pôle d'attractivité de l'aide depuis 20 ans

Ce qui saute aux yeux lorsqu'on débarque à Bukavu, cité grouillante de près d'un million d'habitants, c'est l'importante concentration d'agences et d'ONG internationales d'aide humanitaire et de développement. Des politiques de visibilité souvent ostentatoires les rendent immanquables – logos abondamment placardés sur de flamboyants véhicules tout terrain ou sur d'immenses bureaux à en faire pâlir d'envie des ministères décrépits. Si la plupart des organisations internationales établissent leurs bureaux de coordination dans la capitale provinciale, leurs activités se déploient à travers la province. L'existence passée ou présente d'un projet et de son généreux bailleur est rappelée au moyen d'imposants panneaux qui foisonnent aux abords des localités. Toutefois, la faiblesse des infrastructures de communication et l'insécurité chronique qui frappe les régions les plus reculées freinent l'accessibilité de nombreux sites. Le nombre de projets dont bénéficie un village semble être inversement proportionnel à la distance qui le sépare de la capitale. La densité de projets, et donc l'accoutumance de la population à l'égard de l'aide, s'amenuise à mesure que l'on s'éloigne de la ville.

L'implantation des ONG et agences d'aide internationale au Sud-Kivu n'est pas neuve. Elle remonte au milieu des années 1990, lorsque le génocide de 1994 se traduit par l'exil de millions de Rwandais, notamment dans les provinces congolaises voisines du Nord et du Sud-Kivu. L'afflux de ces réfugiés marque le début d'une situation socio-politique instable¹²⁰. Au départ,

¹²⁰ VAN REYBROUCK, D., *Congo, Une histoire*, Arles, Actes Sud, 2012 ; BRAECKMAN, C., *L'enjeu Congolais : L'Afrique centrale après Mobutu*, Paris, Fayard, 1999 ;

les acteurs internationaux de l'aide débarquent en réponse à l'urgence humanitaire qui sévit dans les camps de réfugiés qui bordent la frontière. Puis en réponse aux nouvelles crises humanitaires dont est victime la population congolaise, frappée par une première guerre (1996-1997) puis une seconde (1998-2003). La province connaît ensuite d'épisodiques crises et rébellions, créant des zones mouvantes d'instabilité et d'importants déplacements internes des populations. Début 2015, la situation reste fragile, en témoigne le nombre de personnes déplacées à l'intérieur de la province, estimé à plus de 600 000, soit environ 10 % de la population¹²¹.

En juillet 2013, l'agence onusienne de coordination des affaires humanitaires (OCHA) pour le Sud-Kivu répertoriait la présence de pas moins de 72 ONG internationales¹²². À leurs côtés opèrent également d'innombrables agences internationales (PAM, UNICEF, PNUD, OMS, etc.) et l'imposante Mission de l'Organisation des Nations Unies pour le Congo (MONUC). Créée en 1999, elle devait à l'origine garantir l'observation de l'accord de cessez-le-feu de Lusaka signé le 10 juillet 1999 par les belligérants. Cette mission voit depuis lors son mandat chaque année prolongé. Rebaptisée Mission de l'Organisation des Nations Unies pour la stabilisation en République démocratique du Congo (MONUSCO) en juillet 2010,¹²³ cette mission devient de loin la plus coûteuse et la plus importante des opérations onusiennes de maintien de la paix avec un budget légèrement inférieur à 1,4 milliards de dollars américains pour 2014¹²⁴. Elle compte plus de 25 000 personnes issues

BRAECKMAN, C., *Les nouveaux prédateurs : Politique des puissances en Afrique centrale*, Bruxelles / Paris, Aden, 2009.

¹²¹ OCHA, *Bulletin d'informations humanitaires n°07/15 (23/04/2015)*, Bukavu, Avril 2015.

¹²² OCHA, "Qui fait quoi où dans la province du Sud-Kivu - L'action humanitaire par territoire", Bukavu, juillet 2013.

¹²³ MONUSCO – Historique [en ligne], consulté le 11 mai 2015. Disponible sur : <http://www.un.org/fr/peacekeeping/missions/monusco/background.shtml>.

¹²⁴ Crédits approuvés au titre des opérations de maintien de la paix pour l'exercice allant du 1er juillet 2014 au 30 juin 2015, publié 21 août 2014, Disponible sur : http://www.un.org/fr/documents/view_doc.asp?symbol=A/C.5/68/26.

des quatre coins du monde, déployées principalement à l'Est du pays, dans les provinces du Nord et du Sud-Kivu¹²⁵.

Dans un contexte de fragilité persistante des structures étatiques, le régime de l'aide au Sud-Kivu est un régime décentralisé, voire morcelé. Les multiples organisations internationales et la myriade d'ONG locales, se sont progressivement imposées comme d'incontournables intermédiaires dans le processus de délivrance de l'aide. Elles se sont si durablement enracinées dans le paysage local que bon nombre de jeunes urbains avouent ne pas se souvenir de leur ville avant leur implantation¹²⁶. Comme le remarquent Büscher et Vlassenroot à propos de Goma, la capitale provinciale voisine du Nord-Kivu, sujette au même phénomène, la présence des organisations de l'aide est devenue une « composante de l'image et de l'identité de la ville »¹²⁷.

2.2. Opportunités économiques et « rente de l'aide »

Depuis près de vingt ans, la présence des agences et ONG internationales de l'aide, et particulièrement les devises qu'elles font affluer dans la province, alimentent l'économie locale. Si la part de ce secteur dans l'économie n'est pas mesurable faute de statistiques fiables, elle n'en reste pas moins directement appréciable au regard de la densité des organisations de l'aide précédemment évoquée. La population du Sud-Kivu s'est donc accoutumée à la présence persistante de ces organisations, mais également à leur poids considérable dans le fonctionnement de l'économie locale, que ce soit en termes d'emplois, de débouchés et d'octroi de subsides.

Outre leur personnel expatrié, les organisations du secteur de l'aide emploient localement du personnel plus ou moins qualifié (superviseurs, logisticiens, personnel administratif, etc. mais aussi chauffeurs, gardiens, cuisinier,

¹²⁵ MONUSCO, "Faits et chiffres", <http://www.un.org/fr/peacekeeping/missions/monusco/facts.shtml>.

¹²⁶ Entretien à Bukavu, octobre 2013.

¹²⁷ BÜSCHER, K., VLASSENROOT, K., "Humanitarian presence and urban development: new opportunities and contrasts in Goma, DRC", *Disasters*, vol. 34, suppl. 2, 2010, pp. S256-S273.

jardinier etc.). Les salaires généralement hautement compétitifs qu'elles offrent attirent des hordes de demandeurs d'emploi, sinon contrainte à « l'économie de la débrouille »¹²⁸. Car les rares entreprises privées formelles qui subsistent malgré des conditions économiques délétères emploient bien peu en comparaison aux organisations de l'aide. Et si le secteur public apparaît pléthorique, les fonctionnaires restent bien souvent impayés. Au fil des années de crises et d'instabilité, l'État congolais déliquescant s'est vu partiellement évincé de nombreux secteurs anciennement à sa charge (défense, infrastructures, soins de santé, etc.) par des acteurs de l'aide devenus incontournables. Les organisations de l'aide fournissent donc la majeure partie des emplois salariés.

Les ressources drainées, généralement libellées en dollars américains, confèrent aux organisations de l'aide, ainsi qu'à leurs salariés, un important pouvoir d'achat qui stimule la demande locale. Cette demande profite aux propriétaires et commerçants locaux et leur assure une certaine rentabilité. Enfin, le secteur de l'aide a également incité la création foisonnante d'ONG locales, financées par ou en quête de subsides étrangers. Beaucoup d'« entrepreneurs » créent une ONG locale comme d'autres démarrent un commerce. Cette abondance rappelle que dans l'environnement économique hautement incertain, créer sa propre association locale peut relever d'une stratégie opportune de diversification des sources de revenus¹²⁹. Que ce soit donc en termes d'emplois, de débouchés ou de financements, les ressources drainées par le secteur de l'aide sont sources d'opportunités économiques. Voire de pouvoir, pour ceux qui savent s'y frayer un accès¹³⁰.

¹²⁸ AYIMPAM, S., *Économie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux*, Paris, Karthala, 2014.

¹²⁹ Le foisonnement d'ONG locales n'est pas un phénomène propre au Sud-Kivu. Büscher et Vlassenroot (2010) notent un phénomène semblable dans la ville voisine de Goma et dans le contexte plus large de la RDC, Trefon (2004) et Giovanni (2004) tirent les mêmes constats.

¹³⁰ Voir notamment BIERSCHEK, T., CHAUVEAU, J.-P., OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *Courtiers en développement : les villages africains en quête de projets*, Paris, Karthala, 2000 ; LAURENT, P.-J., *Une association de développement en pays mossi : le don comme ruse*, Paris, Karthala, 1998.

L'injection massive et continue de ressources s'apparente à une sorte de « rente » ou de « manne » de l'aide. Cette image de la « manne », qui évoque la nourriture providentielle et miraculeuse fournie aux Hébreux dans la Bible, est également utilisée par Olivier de Sardan pour rappeler que l'argent de l'aide est bien souvent vécu comme un cadeau tombé du ciel par les populations des pays récipiendaires¹³¹.

2.3. Quand la manne de l'aide engendre l'« attentisme »

Cette manne est responsable de ce que plusieurs interlocuteurs qualifient « esprit d'attentisme » au sein de la population¹³². Introuvable dans le dictionnaire au sens où il est entendu localement, « l'attentisme » est d'usage courant au Sud-Kivu. Ce sont principalement les acteurs humanitaires qui sont accusés d'avoir engendré cet esprit particulier, en raison du flot continu d'assistances gratuites. Selon un acteur de développement congolais « l'esprit attentiste, ça ne manque pas, parce que... D'abord ce n'est pas tellement de leur faute, parfois c'est la faute des humanitaires. Après les guerres, il y a eu beaucoup de dons, beaucoup d'approches, beaucoup de ceci. Donc il y a cet esprit [d'attentisme] »¹³³. S'il est en partie excusé, l'attentisme n'en est pas moins décrit comme responsable d'une forme de perversion des esprits et des comportements et par conséquent, présenté comme un mal à combattre. Un autre agent de l'aide au développement congolais renchérit, « avant 1994, dans les zones agricoles, chaque paysan se débrouillait pour avoir la semence, il cultivait, il récoltait, il vendait une partie et il gardait une autre. Mais depuis qu'il y a des humanitaires qui amènent la semence tout le temps, les gens croisent maintenant les bras et attendent

¹³¹ OLIVIER DE SARDAN, J.-P., « La manne, les normes et les soupçons. Les contradictions de l'aide vue d'en bas », *Revue Tiers Monde*, vol. 3, n° 3, 2014, pp. 197-215.

¹³² L'« attentisme » n'est cependant pas un phénomène propre au Sud-Kivu. Il renvoie au phénomène d'« assistancialisme » décrit par de nombreux auteurs dans des contextes similaires (voir BIERSCHEK, T., CHAUVEAU, J.-P., OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *op. cit.*).

¹³³ Entretien avec un agent de l'ONG américaine CRS, Bukavu, septembre 2014.

qu'on vienne distribuer »¹³⁴. L'esprit « attentiste » finit par intégrer dans son raisonnement la possible distribution d'aides extérieures.

Contrairement à ce que le terme peut laisser entendre, l'esprit attentiste n'implique pas d'attendre passivement, bras croisés. Au contraire, les potentiels bénéficiaires redoublent d'efforts pour bien se positionner sur la scène du développement. Pour se frayer un accès à la manne humanitaire, il faut savoir faire preuve de talent et se rendre visible aux yeux des acteurs de l'aide. Car ce sont eux qui distribuent les dons, dispensent les formations, octroient les financements. Il n'était pas rare d'apprendre qu'une même femme cumule le rôle de « leader communautaire », « relais communautaire » ou encore « accompagnatrice de femmes vulnérables » pour le compte de différentes organisations. Si pour certaines fonctions, elle ne bénéficie que de *per diem* les jours de formation prestés, couvrant ses frais de déplacements et son absence du travail, pour d'autres, elle reçoit en revanche de réelles compensations financières mensuelles¹³⁵. L'attentisme se traduit donc par une stratégie de diversification des casquettes et des engagements, fondée sur le pari qu'à la longue, certains conduiront à de quelconques avantages.

Le développement de l'esprit attentiste semble quasi proportionnel à l'engouement des acteurs de l'aide pour un dispositif de développement particulier. Le succès (supposé ou avéré) d'un dispositif de développement se traduit généralement par un afflux de bailleurs et de ressources destinées à promouvoir la diffusion de ce dispositif particulier. Un dispositif qui suscite par conséquent espoirs d'aides et de dons au sein de la population. À titre d'exemple, de nombreux acteurs de l'aide affectionnent les dispositifs communautaires. Au nom d'un modèle de développement participatif et décentralisé, censé garantir un développement *bottom-up* pérenne, ils privilégient l'appui aux « associations », « coopératives », « mutuelles », ou

¹³⁴ Entretien avec un agent du PNUD, Bukavu, septembre 2014.

¹³⁵ Entretien avec un membre d'une MUSO, Miti, septembre 2014.

toute autre forme de groupements de personnes. Comme me le décrit un interlocuteur « on disait aux gens "mettez-vous ensemble, car quand vous êtes ensemble, nous on va vous amener des chèvres, ou la houe ou ceci cela". (...) On n'a pas commencé par montrer que quand vous êtes ensemble, vous êtes forts. (...) Maintenant, ces gens ont compris qu'on nous demande d'être ensemble parce qu'on va recevoir un appui »¹³⁶. L'engouement des acteurs de l'aide pour les approches communautaires a conduit de larges pans de la population à associer l'idée selon laquelle pour recevoir des aides, il faut d'abord appartenir à de multiples groupes.

3. Perceptions locales du chercheur et de la recherche

Les premières perceptions locales à l'égard de l'aide me furent paradoxalement révélées à partir du miroir que me renvoyèrent mes interlocuteurs. Les perceptions locales de ma personne et de ma recherche différaient considérablement de celles que j'avais de moi-même et de ma recherche. Comme nous le rappelle Ansoms, le chercheur oublie souvent qu'il est lui-même objet de recherche par d'autres¹³⁷.

3.1. Chercheur mais avant tout *muzungu* (« blanc »)

En retournant au Sud-Kivu en tant qu'étudiante-chercheuse en octobre 2013, je me sentais libérée de l'encombrante casquette d'« humanitaire » dont je me sentais affublée de 2011 à 2012. Je découvris rapidement que je ne l'étais pas du poids de ma couleur de peau blanche. Comme dans beaucoup de pays d'Afrique, le statut de « blanc » confère une certaine forme d'autorité ou

¹³⁶ Entretien avec un agent du PNUD, Bukavu, septembre 2014.

¹³⁷ ANSOMS, A., "Dislodging Power Structures in Rural Rwanda: From 'Disaster Tourist' to 'Transfer Gate'", in THOMSON, S., ANSOMS, A., MURISON, J. (dirs.), *Emotional and Ethical Challenges for Field Research in Africa: The Story Behind the Findings*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012, pp. 42-56.

de privilèges qui le place *de facto* dans une position de pouvoir¹³⁸. Le « blanc » est associé à la puissance symbolique, politique et économique de son pays d'origine¹³⁹. Le « blanc », *muzungu* en Swahili, évoque ce monde aussi lointain et inaccessible que rêvé et fantasmé. À Bukavu et ses alentours, celui qui vient d'Europe (ou d'Amérique du Nord) provient d'un pays qui « fabrique » les euros et les dollars, devises emblématiques de richesse et de pouvoir. Dans les esprits, être *muzungu*, c'est donc forcément être en possession d'un « pouvoir d'achat » illimité et débordant.

Au Sud-Kivu, la forte concentration d'organisations d'aide et les millions de dollars qu'elles font affluer chaque année accentue cette perception. Car la majeure partie des organisations internationales sont non seulement financées par des bailleurs de fonds européens et nord-américains, mais le plus souvent aussi pilotées par des « blancs » expatriés originaires de ces mêmes pays, qui se retrouvent aux commandes de projets aux budgets mirobolants au regard des revenus de la population. Dans ce contexte, le *muzungu* à Bukavu court le risque d'être associé à la manne de l'aide, car « quand les blancs arrivent ici, ce sont pour des ONG »¹⁴⁰. À la fin d'un entretien, une femme s'enquerra discrètement auprès de mon assistante de recherche qui m'accompagnait sur le terrain de savoir si je provenais réellement de Belgique, « car un blanc qui vient pour ne rien donner, elle n'avait jamais vu cela »¹⁴¹.

Seul ou au service d'une organisation, le *muzungu* symbolise, dans les représentations locales, la promesse d'un pont, d'un possible lien avec le continent de la puissance ou la manne de l'aide. Si mes interlocuteurs finissaient par accepter qu'en tant que simple doctorante, je n'étais pas

¹³⁸ JOURDAN, L., "From Humanitarian to Anthropologist: Writing at the margins of Ethnographic research in the Democratic Republic of Congo", in THOMSON, S., ANSOMS, A., MURISON, J. (dir.), *op. cit.*, pp. 12-26.

¹³⁹ SAUSSEY, M., DEGAVRE, F., "La fabrique des chercheur-e-s mise à l'épreuve des normes globales d'éthique", *Journal des anthropologues*, n° 136-137, 2014, p. 137-158.

¹⁴⁰ Entretien avec une assistante de recherche, Bukavu, août 2014.

¹⁴¹ Entretien avec un membre d'une MUSO, Kadutu, août 2014.

directement responsable l'allocation des ressources de l'aide, je disposais à leurs yeux, en vertu de mes origines visiblement européennes, d'un carnet d'adresses riche de contacts stratégiques, capables de leur y faciliter l'accès. Lors d'une nouvelle rencontre sur le terrain, la personne qui m'introduisit osa même avancer que « si je n'étais qu'étudiante aujourd'hui, je deviendrai peut-être un jour Ministre de la Coopération dans mon pays »¹⁴² alimentant le fantasme autour de ma personne. Que ce soit pour mes relations présentes ou à venir, j'étais perçue comme une intermédiaire puissante, une « courtière en développement » malgré moi, en vertu des relations qui m'étaient attribuées¹⁴³. J'étais la détentrice des précieuses clés qui ouvrent l'accès à la manne de l'aide.

3.2. S'intéresser à un dispositif de développement, sans y être associée

À mon statut de *muzungu* qui m'associait déjà dans les esprits à une puissante source qui « donne », venait s'ajouter la confusion résultant du choix de mon objet d'étude. Mon intérêt pour les modes d'appropriation des MUSOs, modèle diffusé par des acteurs du développement, contribua à renforcer l'idée selon laquelle la venue d'un *muzungu* présage l'avènement de dons et de financement. Car comme le souligne Olivier de Sardan, dans les régions où la « rente de l'aide » s'est mue en composante structurelle de l'économie locale, « toute enquête est interprétée comme les prémices d'un flux d'aide potentiel »¹⁴⁴.

La plupart des membres des groupes d'épargne ont du mal à croire les « développeurs » qui répètent que leur intervention se limite à « former » de

¹⁴² Compte-rendu d'observations, Kalehe, août 2014.

¹⁴³ Si les courtiers en développement africains ont fait l'objet de nombreuses études (voir : BIERSEK, T., CHAUVEAU, J.-P., OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *op. cit.*), le rôle d'intermédiaires « blancs » qui se retrouvent dans la position de « courtier », malgré eux, demeure à notre connaissance un sujet d'étude sous-étudié.

¹⁴⁴ OLIVIER DE SARDAN, J.-P., « L'enquête socio-anthropologique de terrain : synthèse méthodologique et recommandations à usage des étudiants », Niamey, LASDEL, 2003.

groupes d'épargne et ne prévoit pas d'autres formes de dons ou de financements extérieurs. Car « comment ces organisations peuvent-elles prétendre aider, si elles ne "donnent" rien ? »¹⁴⁵. Dans ce climat de doute, mes recherches étaient accueillies avec suspicion. J'avais beau me présenter comme étudiante ou chercheuse, la plupart de mes interlocuteurs me prêtaient un agenda caché, suspectaient qu'en coulisse, je conduise une phase d'identification du ou des meilleur(s) groupe(s), processus qui conduirait pour les heureux élus à des récompenses par le biais de subventions et d'assistances.

4. Conséquences des perceptions sur le processus de recherche

Les perceptions de mes interlocuteurs à l'égard de cette recherche eurent deux types d'effets durant l'enquête de terrain. Le premier m'était plutôt favorable, puisque ma couleur de peau semblait m'ouvrir plus facilement les portes ; mais il exposait en même temps les participants à l'exercice de pressions de la part de leur entourage. Le second effet fut plutôt source d'obstacles et de découragements, car les discours qui m'étaient initialement réservés étaient des propos soigneusement polis, et parfois bien éloignés de la réalité.

4.1. Exploitation des attentes et mise en danger des interlocuteurs

La facilité avec laquelle j'obtenais des entretiens, l'accueil que l'on me réservait et le temps que l'on me consacrait rendait un fait inévitable : malgré toute l'insistance que je mettais à me présenter comme chercheuse sans l'ombre d'un financement à octroyer, je tirais profit malgré moi des attentes et des espoirs qu'alimentait ma peau blanche auprès des participants à l'enquête. Dans le doute que ma venue ne se limite pas uniquement à la

¹⁴⁵ Entretien avec agent congolais d'IRC, Bukavu, Octobre 2013.

simple recherche que je prétendais mener, consacrer quelques heures par jour à la *muzungu* pouvait s'apparenter à une forme d'investissement dans une ressource relationnelle potentiellement prometteuse.

Au fil de l'enquête, les attentes s'estompaient et la plupart de mes interlocuteurs réguliers semblaient accepter l'idée que mes recherches ne donnent lieu à contrepartie matérielle ou financière. Mais la ténacité des perceptions et des attentes au sein de leur entourage, témoin de ma présence, rendit pour certains la participation à l'enquête délicate. Des proches, convaincus que ma venue s'accompagnait des dons, les accusèrent de « bouffer égoïstement l'argent de la blanche »¹⁴⁶ et voulurent leur en faire payer le prix. Deux cas parvinrent indirectement à ma connaissance après les faits. Dans, le premier, une femme que j'avais interrogée puis accompagnée au centre de santé voisin, où son jeune fils était hospitalisé se fit facturer le prix fort par le médecin lorsque trois jours plus tard son enfant fut rétabli. Comment cette mère qui connaissait une *muzungu* pouvait-elle prétendre manquer d'argent ? Le même genre de scénario affecta une présidente de MUSO de quartier, que je visitais quotidiennement depuis plusieurs jours. Au marché du coin de la rue, une commerçante lui refusa soudainement un achat à crédit, qu'elle avait pourtant l'habitude d'obtenir, et se moqua de celle qui n'avait su tirer profit des visites quotidiennes de la « blanche ».

4.2. Discours cachés, mises en scène et opérations de séduction

Mon statut d'Européenne et les opportunités qui y était associée encourageaient mes interlocuteurs, dès les premières rencontres, à maquiller les propos tenus pour les conformer à mes attentes présumées. En ma présence, les difficultés rencontrées dans la gestion de leur groupe d'épargne devenaient inexistantes. Car révéler leurs faiblesses, c'était risquer de balayer l'enthousiasme et les intentions de financement qu'on me prêtait. L'enjeu de

¹⁴⁶ Entretien à Bukavu, Octobre 2013.

ma venue était d'être, enfin, reconnu par un « blanc » qui serait capable de leur ouvrir l'accès à la manne de l'aide. Alors que je cherchais délibérément les écarts entre les règles prescrites par l'ONG et celles pratiquées dans les groupes, elles m'étaient de prime abord inaccessibles. Mes interlocuteurs prenaient soin de dissimuler toute adaptation ou transformation apportée craignant que celle-ci soit jugée négativement et hypothèque l'aide attendue. Je m'entendais raconter le fonctionnement du groupe tel qu'il aurait dû être, conformément aux enseignements qui leur avait été dispensés, plutôt que tel qu'ils le pratiquaient réellement, au quotidien.

À deux reprises, je fus au centre de mises en scène extrêmement élaborées. Alors que j'étais encore en début de terrain et à la recherche de MUSOs avec lesquelles enquêter plus longuement, le président d'une jeune ONG locale, rencontré « fortuitement », insista pour que j'aie observer les réunions de deux MUSOs, sensibilisées par lui. Le lendemain, je me rendis accompagnée de mon assistante congolaise au lieu de rendez-vous fixé dans un quartier reculé de la ville. Une femme qui se présenta comme la présidente vint nous chercher et nous guida vers une petite église en bois dans laquelle se tenait, nous affirma-t-elle, les réunions hebdomadaires de leur groupe. Elle nous invita à nous installer sur une estrade où trônaient quelques chaises en plastique. Expliquant que nous souhaitions observer leur réunion, nous prenons place dans l'assemblée, aux côtés des femmes, qui se présentent comme les membres de la MUSO. Au bout d'un temps, la présidente assise sur l'estrade se lève et prend la parole. En Swahili, elle entame une sorte de prédication que mon assistante me traduit progressivement. Elle commence par rendre grâce à l'avènement de ce jour tant attendu car « aujourd'hui est assise entre toutes, celle qu'elles attendaient depuis si longtemps. Leurs cœurs sont remplis de tant de joie que leur chaleur pourrait faire fondre la glace ». Elle poursuit en évoquant les humiliations qu'en tant que femmes pauvres et vulnérables, elles subissent quotidiennement. Elle m'invite ensuite à « endosser leurs souffrances et leurs colères afin de retourner dans mon

pays et leur chercher des aides »¹⁴⁷. En dépit de mon attitude incrédule devant cette situation, la présidente reste tenace, elle me tend en guise de preuves de l'existence de leur MUSO des cahiers de gestion flambants neufs où sont soigneusement repris les paiements des cotisations et les transactions de crédits, et même la photo d'un champ d'arachides qu'elles louent et cultivent collectivement grâce aux bénéfices qu'elles tirent ensemble de la MUSO. Le jour suivant, une mise en scène semblable à celle la veille se répète. Une autre femme présidente tente de me convaincre de l'existence de leur MUSO, dont elle peine pourtant à expliquer le fonctionnement. Alors que je m'apprête à partir, elle évoque presque dans un dernier souffle une école de quartier en construction pour laquelle leur groupe manque de fonds, en atteste la photocopie qu'elle me tend, un appel à candidatures pour les postes de professeurs. Ces deux anecdotes révèlent les attentes que ma recherche et ma peau blanche parfois soulevaient malgré moi. Comme si ma venue représentait une opportunité unique, à portée de main, à ne surtout pas manquer. Ne pas laisser échapper la chance qui frôle et chercher à émouvoir jusqu'à l'obtention d'une promesse d'aide.

Avec les quelques MUSOs avec lesquelles j'entrepris finalement de collaborer plus longuement, je parvins à force de patience et de l'aide complice d'assistants de recherche locaux, à sortir de l'ombre les discours cachés qui contrastaient nettement avec l'enthousiasme qui accompagnait les versions officielles que l'on me destinait au départ. Progressivement, parfois en mon absence, se recueillirent « les secrets » des groupes, ceux qu'on ne pouvait résolument dévoiler au visiteur de passage. Querelles, abus de pouvoir, défaut de remboursement, détournement d'argent étaient lentement avouées, à demi-mots, sous couvert d'anonymats. Les histoires de défaut de paiement étaient les plus difficiles à élucider. Il s'agissait d'affaires d'autant plus sensibles que les membres d'un groupe d'épargne sont généralement unis par des liens familiaux, professionnels ou de voisinages préexistants. Evoquer

¹⁴⁷ Compte-rendu d'observations, Kadutu, octobre 2013.

les membres qui s'étaient retrouvés dans l'incapacité de rembourser un crédit que le groupe leur avait octroyé réveillait des difficultés qui avaient déjà durement écorché le groupe. Les histoires étaient racontées par bribes, avec retenue, chacun craignant d'en avoir dit trop au risque d'être accusé de trahison par les autres membres du groupe.

5. Ecart de perceptions: deux illustrations

Si les difficultés décrites ci-dessus furent par moments sources de frustrations et de découragements, elles me permirent surtout d'appréhender l'étendue du décalage entre le « discours officiel » produit en vue de combler l'« étranger », le visiteur de passage, et les « discours cachés » et les « secrets » soigneusement dissimulés pour ne pas risquer de le décevoir.

5.1. Préférence simulée pour les modèles « améliorés » des groupes d'épargne

Les concepteurs des groupes d'épargne et les ONG qui financent leur promotion à travers l'Afrique sont globalement convaincus de la supériorité de leurs modèles en comparaison aux tontines habituellement pratiquées par les populations¹⁴⁸. Les tontines traditionnelles présenteraient une série de faiblesses qui les rendraient moins aptes à combattre la pauvreté.

Créditant ce point de vue, certains membres des MUSOs affirmèrent dans un premier temps avoir abandonné leur participation aux tontines rotatives (appelée localement *likirimba* ou « ristourne ») depuis leur adhésion à la MUSO. Mais ce discours de façade comportait des brèches, comme ce fut le cas dans cette MUSO de quartier. Alors que six membres interrogés m'avaient expliqué ne plus être membres de tontines rotatives traditionnelles,

¹⁴⁸ Voir ALLEN, H., "Village Savings and Loans Associations Sustainable and Cost-Effective Rural Finance", *Small Enterprise Development*, Vol. 17, No. 1, 2006, pp. 61–68 ; NELSON, C., "Community-Based Providers," in LEDGERWOOD, J., EARNE, J., NELSON, C. (dir), *The New Microfinance Handbook*, The World Bank, 2013, pp. 149–70 ; MERSLAND, R., EGGEN, Ø., "You Cannot Save Alone - Financial and Social Mobilization in Savings and Credit Groups", SSRN, 2007, available: <http://ssrn.com/abstract=1032247>.

une jeune femme plus loquace que les autres me raconta qu'outre la MUSO, elle participait à deux tontines rotatives, « comme d'ailleurs presque toutes les autres membres de leur MUSO ». Selon elle, « les tontines existent depuis toujours dans leur quartier et il n'y a aucune raison qu'elles disparaissent, même avec l'apparition de groupes MUSO »¹⁴⁹. De nouveaux entretiens, réalisés cette fois en mon absence par mon assistante, révélèrent que ce qui avait incité les premières à dissimuler leur participation à ces tontines locales, c'était la crainte, soit de se montrer fidèle à des pratiques décriées dans les discours des agents des ONG, soit de révéler leur appartenance à de multiples groupes, deux vérités capables à leurs yeux, de ternir les chances de financement dont ma venue symbolisait pourtant la promesse.

Au fil de l'enquête, les tontines traditionnelles et les groupes d'épargne impulsés par les ONG n'apparaissaient plus comme des pratiques rivales, conformément aux thèses des « développeurs », mais comme des pratiques complémentaires. Les discours cachés mirent en lumière les avantages particuliers des tontines rotatives traditionnelles qui les rendaient irremplaçables par les modèles importés promus par les ONG. Les tontines rotatives étaient plus simples, plus rapides, davantage tournées vers les besoins d'épargne et ne nécessitant aucune comptabilité ou gestion compliquée. De nombreux membres de MUSOs reconnurent également être membres de tontines rotatives, contrairement à ce que certains avaient initialement laissé entendre. Et la plupart n'avait nullement l'intention d'abandonner un groupe au profit de l'autre, puisque chacun semblait combler des besoins différents.

De manière intéressante, je découvris également l'existence d'un double discours chez les Congolais en charge de la promotion de groupes d'épargne¹⁵⁰. Au début de l'entretien, ils vantaient les qualités des modèles importés. Les améliorations apportées étaient telles que les tontines rotatives

¹⁴⁹ Entretien à Kadutu, juillet 2014.

¹⁵⁰ L'enquête inclut 15 entretiens approfondis avec des responsables d'ONG internationales et locales chargés de la promotion de modèles de groupes d'épargne.

traditionnelles étaient inexorablement « vouées à disparaître »¹⁵¹. Alors que les tontines traditionnelles étaient incapables de sortir les gens de la pauvreté, le potentiel de développement des modèles standardisés promus par les ONG était selon eux indéniable. Mais lorsqu'au cours de l'entretien, je partageais mes observations, en particulier l'usage complémentaire des tontines traditionnelles et des MUSOs, constat a priori contraire à leur prédiction, la plupart m'avouèrent, après un silence embarrassé, être membre de tontines rotatives traditionnelles dont ils venaient pourtant d'annoncer la disparition prochaine. Seuls deux agents sur les quinze interrogés s'étaient convertis au modèle qu'ils promouvaient en créant avec quelques amis un groupe d'épargne. Quant aux autres, l'un d'entre eux justifia de manière peu convaincante que la tontine rotative traditionnelle était adaptée aux besoins des plus riches ou des salariés comme lui, mais n'était d'aucun secours pour les plus pauvres à qui il valait mieux recommander l'adhésion à un groupe d'épargne. Un autre m'expliqua plus cyniquement qu'il ne croyait pas un seul instant à son propre discours sur la disparition prochaine des tontines traditionnelles mais qu'il était payé pour faire la promotion d'une méthode développée par les ONG du Nord, qui sont « toujours convaincues d'apporter les solutions meilleures, sans même chercher à comprendre les logiques des pratiques existantes », avant de conclure amèrement « bon ça c'est le mauvais côté du travail humanitaire »¹⁵².

5.2. Fausse conversion au principe d'auto-prise en charge

Les besoins d'épargner, d'accumuler, de s'assurer, d'obtenir des petits crédits, voir le besoin d'appartenir à un groupe sont autant de motifs d'adhésion anticipés par les « développeurs » qui promeuvent les groupes d'épargne. Pourtant outre ces motivations attendues, il en existe une rarement évoquée qui se devine en filigranes dans les entretiens. Elle apparaît de plus

¹⁵¹ Entretien avec un agent congolais du PNUD, Bukavu, septembre 2014.

¹⁵² Entretien avec un agent congolais de l'ONG américaine CRS, Bukavu, septembre 2014.

en plus clairement à mesure que s'effritent les discours de façade ; c'est l'adhésion à une MUSO poussée par le désir de faire partie des heureux bénéficiaires de la manne de l'aide. Corollairement, c'est l'absence de bénéfices attendus qui expliquent un certain nombre d'abandons parmi les membres, voire de la faillite de groupes entiers. Beaucoup de membres se sont découragés lorsqu'ils ont été forcés de constater que « ça ne rapportait rien ». Si parmi les déçus qui ont quitté la MUSO, le désir d'accéder à des aides était sans doute le principal attrait, l'espoir d'appartenir à un groupe qui sera un jour reconnu par les acteurs de l'aide est loin d'avoir disparu chez ceux qui sont membres depuis quatre ou cinq années.

Pour lutter contre l'esprit d'attentisme qu'ils déplorent et encourager les populations à ne plus compter sur des aides qui finiront un jour ou l'autre par tarir, les acteurs de l'aide insistent sur l'esprit « d'auto-prise en charge » qui différencie les groupes d'épargne d'assistances classiques. Ils se félicitent de ne rien donner aux groupes d'épargne hormis la formation qui accompagne la mise en place des groupes¹⁵³. Il leur est donc a priori difficilement concevable qu'une partie de la population puisse être motivée d'adhérer pour des raisons propres à l'attentisme. Pourtant, malgré l'insistance des acteurs de l'aide sur l'autonomie des groupes, l'espoir d'accéder, par le biais de leur appartenance, à un groupe d'épargne à la rente de l'aide persiste parmi la population. Beaucoup de participants doutent que la part des ONG se limite à de simples formations.

En effet, la coexistence sur les mêmes terrains d'approches humanitaires qui « donnent » et d'approches de développement qui privilégient l'auto-prise en charge entretient la confusion dans les esprits. Parfois, la même organisation opère selon deux approches différentes, comme me l'explique un agent congolais : « donc elles [les membres des groupes d'épargne] voient les mêmes agents qui donnent des chèvres à d'autres femmes, les mêmes qui financent les AGR [activités génératrices de revenus] d'autres femmes, les

¹⁵³ Entretien avec une responsable américaine de l'ONG W4W.

mêmes qui donnent des produits agricoles et les mêmes qui viennent former des AVEC [association villageoise d'épargne et de crédit, modèle de groupe d'épargne] et qui disent qu'il n'y a rien. Les femmes se sont senties quelque part discriminées. (...) Donc, tu sens qu'elles attendent que leur jour arrive »¹⁵⁴.

Après des années d'accoutumance à la distribution d'aides, l'esprit « d'auto-prise en charge » que les acteurs cherchent à promouvoir en réponse à l'attentisme qu'ils déplorent n'est pas totalement pris au sérieux par les populations bénéficiaires qui s'interrogent sur la destination finale de l'argent de l'aide dans cette nouvelle approche.

6. Représentations populaires de l'argent de l'aide

L'afflux continu des ressources de l'aide depuis presque vingt ans a également façonné des représentations plus profondes à l'égard de l'aide au sein de la population. Cette section est dédiée aux représentations populaires à l'égard de l'argent de l'aide, son origine et son mode de répartition, que notre enquête de terrain nous a amené à explorer.

6.1. L'origine de la « manne » de l'aide

Autour de cette manne, devenue intarissable aux yeux de la population, les perceptions et tentatives d'explications se sont multipliées. C'est que dans les perceptions locales, l'argent de l'aide provient d'une source différente de l'argent que l'on gagne au terme d'un dur labeur. L'« argent de la sueur », le *makuta ya jasho*¹⁵⁵ s'explique par le fruit d'un travail que l'on peut facilement observer et comprendre. Il impose qu'on l'utilise avec parcimonie et respect, par égard à celui qui l'a produit. Car loin de circuler anonymement, l'« argent de la sueur » porte la marque de son possesseur. Même lorsqu'il est partagé conformément aux normes redistributives locales, l'argent de la sueur exige

¹⁵⁴ Entretien avec un agent de l'ONG américaine IRC, Bukavu, septembre 2014.

¹⁵⁵ Selon un répondant, cette expression fait référence à une citation biblique « C'est à la sueur de ton visage que tu mangeras du pain » (*Genèse*, 3, 19).

au minimum une dette de reconnaissance envers le généreux donateur. La circulation de cet argent s'inscrit dans des relations de dettes personnalisées. En ce sens, l'« argent de la sueur » rappelle la notion d'« argent chaud » utilisé par certains auteurs pour qualifier une source d'argent encastrée dans des relations d'endettement personnalisées¹⁵⁶.

La nature de l'argent de l'aide est tout le contraire. Sa source est difficilement observable, inconnue et donc quasiment suspecte. De nombreuses personnes s'interrogent sur l'identité de « cet homme ou cette femme en Europe qui leur envoie des millions de dollars sans même révéler son identité »¹⁵⁷. En outre, aux yeux de la population, l'argent de l'aide semble être étrangement octroyé sans exigence de contrepartie, sans contrôle spécifique, puisqu'il est bien souvent dépensé sans attentes de résultats, voire parfois gaspillé. Les mauvaises gestions, les détournements de fonds et les scandales de corruption répétés, connus ou largement suspectés par la population, ne semblent pas faire tarir cette source imaginaire qui continue à faire couler chaque année l'argent de l'aide.

6.2. *Makuta ya munyama* : l'argent de l'aide, l'argent du diable ?

Pour évoquer l'argent de l'aide qui suscite envie autant que méfiance, la population recourt tacitement à l'expression *makuta ya munyama*. Traduite littéralement, cette locution signifie « l'argent de la bête », qui fait référence à la bête apocalyptique évoquant le Diable ou Satan (*shetani*)¹⁵⁸. À l'origine, cette formule désigne toute source d'argent « sale » ou « obscur ». L'individu soudainement fortuné est soupçonné d'être en possession du *makuta ya*

¹⁵⁶ BEDARD, G., « Argent chaud et argent froid. La mobilisation de l'épargne locale par des institutions coopératives et son impact sur le développement local. Synthèse de sept études de cas africains », *Cahiers de l'Université Coopérative Internationale*, n° 7, 1986, cité par SERVET, J.-M., *Banquiers aux pieds nus. La Microfinance*, Paris, Odile Jacob, 2006.

¹⁵⁷ Entretien avec un membre d'une MUSO, Kadutu, décembre 2013.

¹⁵⁸ Satan est décrit par Saint Jean comme « une Bête, qui avait dix cornes et sept têtes » dans l'*Apocalypse* (13, 1-9).

munyama. Couvert d'une richesse qui ne peut raisonnablement s'expliquer comme le fruit d'un dur labeur, il se retrouve suspecté d'avoir pactisé avec le diable et d'avoir consenti à d'horribles « sacrifices » en contrepartie d'argent facile. Car pour combler de richesses, le diable impose ses conditions. Les plus couramment citées consistent à « vendre » un parent au maître diabolique, avec comme conséquence la maladie ou la mort d'un enfant, de l'épouse ou d'un parent : « ici, la magie noire, on demande des sacrifices, peut-être ton enfant. On demande quelqu'un que tu aimes beaucoup en contrepartie d'argent »¹⁵⁹. D'autres sacrifices impliquent le renoncement à d'autres normes morales, comme l'interdiction de l'inceste¹⁶⁰.

Le maître diabolique, outre de pénibles sacrifices, impose également des conditions à l'utilisation de l'argent qu'il dispense. Si la richesse est prétendument intarissable, elle est interdite de partage. Thésaurisation de l'argent ou dépenses extravagantes au mépris des normes redistributives locales, sont autant de signes qui éveillent les soupçons et fomentent les accusations de l'entourage. On reconnaît celui qui perçoit le *makuta ya munyama* car celui-là « bouffe » et « gaspille » l'argent qu'il reçoit.

Les accusations de sorcellerie servent depuis longtemps à rendre compte d'événements vécus comme des injustices¹⁶¹. Si à l'origine, elles visent à rendre compte des infortunes, comme des maladies inexplicables ou des décès inopinés, la sorcellerie tend de plus en plus, dans une société d'inégalités croissantes, à être invoquée pour expliquer les injustices de fortune « matérielle »¹⁶². Invoquer le recours à des fétiches, des gris-gris, fournit une explication commode à l'enrichissement soudain de certains individus. Une fortune trop soudaine, trop ostentatoire, devient l'objet de

¹⁵⁹ Entretien, Bukavu, août 2014.

¹⁶⁰ Le célèbre chanteur Congolais Koffi Olomide est par exemple suspecté, dans les histoires populaires, d'avoir accepté des relations sexuelles incestueuses avec sa mère pour assurer son succès.

¹⁶¹ GESCHIERE, P., ROITMAN, J., *The Modernity of Witchcraft: Politics and the Occult in Postcolonial Africa*, Charlottesville, University of Virginia Press, 1997.

¹⁶² Voir également à ce sujet le chapitre 5 de l'ouvrage PLATTEAU, J.-P., *Institutions, social norms and economic development*, Amsterdam, Harwood, 2000.

suspensions. Est accusé de pratiques occultes, d'usages de fétiches ou de gris-gris, l'individu inopinément riche¹⁶³.

Les accusations de sorcellerie permettent de réprimer la convoitise, d'étouffer les jalousies, comme l'illustre l'extrait suivant : « il paraîtrait qu'elle a sacrifié ses deux sœurs [à propos d'une jeune femme roulant dans une très belle voiture et dont les sœurs seraient mortes inopinément]. Merde, mais quelle imbécilité, je ne peux pas faire ça, mes sœurs pour de l'argent »¹⁶⁴. Car s'il s'agit d'argent sale, il s'agit avant tout d'argent facile. Les sentiments que suscite cet argent occulte sont teintés d'ambivalence, ils oscillent entre envie et répulsion. Les explications sorcellaires permettent de « consoler » ceux qui se sentent lésés : car comment envier l'individu fortuné, s'il n'est rien de moins qu'un esclave du Malin ?

Le recours à une symbolique occulte et diabolique pour décrire les acteurs de l'aide, leurs pouvoirs et leurs ressources n'est pas insolite. Ces interprétations locales font écho à celles observées par Piccoli dans les Andes péruviennes, où les transferts monétaires conditionnels octroyés dans le cadre de politiques sociales sont interprétés comme l'œuvre du Diable par les populations bénéficiaires¹⁶⁵. Au Sud-Kivu, une précédente recherche fait état de rumeurs populaires selon laquelle les luxuriants véhicules tout terrain des ONG transporteront des *kanyonya*, sorte de vampires nocturnes¹⁶⁶. Si l'expression *makuta ya munyama* a connu un glissement sémantique pour inclure l'argent de l'aide, ce n'est pas tellement que la population lui soupçonne une origine maléfique, mais plutôt que la circulation et l'utilisation

¹⁶³ Dans le même registre, les membres du Rotary Club de Bukavu sont suspectés de se livrer à des rituels occultes, d'utiliser de gris-gris, pratiques qui expliqueraient leur fortune particulière (entretien informant, Bukavu, novembre 2013).

¹⁶⁴ Entretien, Bukavu, août 2014.

¹⁶⁵ PICCOLI, E., 2014, *ibid*.

¹⁶⁶ DIJKZEUL, D., IGUMA WAKENGE, C., "Doing good, but looking bad? Local perceptions of two humanitarian organizations in eastern Democratic Republic of the Congo", *Disasters*, vol. 34, n° 4, 2010, pp. 1139-1170.

de l'argent de l'aide semblent opérer selon les mêmes principes que ceux qui caractérisent le *makuta ya munyama*.

6.3. Critique populaire des modes de circulation de l'argent de l'aide

L'attribution d'une origine « sale » à l'argent de l'aide tient aux jugements, aux appréciations de la population à l'égard de son mode de répartition. La structure de l'aide au Sud-Kivu est, rappelons-le, décentralisée. La distribution des ressources de l'aide s'opère à travers un enchaînement d'intermédiaires: autour de quelques noyaux de bailleurs gravitent une poignée d'ONG internationales, elles-mêmes convoitées par une myriade d'ONG locales qui se livrent à une âpre concurrence pour devenir les partenaires de la mise en œuvre, les « heureux élus »¹⁶⁷. Donc, si la manne est attribuée à une source inconnue et providentielle, sa répartition est en partie réencastrée dans de relations clientélistes. La manne de l'aide percole donc à travers plusieurs strates avant d'atteindre les destinataires finaux, appelés « bénéficiaires ». À chaque étape supplémentaire, le nombre de compétiteurs augmente et la concurrence s'intensifie.

Or selon Morice, lorsque la rivalité autour de la distribution d'une manne est forte, les germes de la corruption ne sont pas loin¹⁶⁸. L'auteur avance l'hypothèse selon laquelle la corruption, lorsqu'elle s'érige en système, tire sa stabilité d'une dialectique entre accumulation d'une part, et redistribution personnalisée et clientéliste d'autre part. En d'autres termes, les intermédiaires-patrons, les « courtiers »¹⁶⁹ qui intercèdent à un niveau supérieur pour obtenir des aides au profit de bénéficiaires-clients, sont

¹⁶⁷ Observation, Kalehe, août 2014

¹⁶⁸ MORICE, A., "Corruption, loi et société : quelques propositions", *Revue Tiers Monde*, vol. 36, n° 141, 1995, pp. 41-65 ; à propos du mode particulier de circulation de cette richesse non marchande qu'est la manne, voir aussi GEFFRAY, C., "État, richesse et criminels", *Mondes en Développement*, vol. 28, n° 110, 2000, pp. 15-30.

¹⁶⁹ Au sujet des « courtiers en développement », voir BIERSCHEK, T., CHAUVEAU, J.-P., OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *op. cit.*

tacitement autorisés à ponctionner une partie de la manne en contrepartie d'un devoir de redistribution. Les bénéficiaires autorisent à ce que leur pauvreté, leur vulnérabilité soit en quelque sorte instrumentalisée, voire « mise en scène » par des intermédiaires à condition que ces derniers se plient à un devoir de redistribution. Rappelons que dans le contexte de faillite étatique qui caractérise le Sud-Kivu et d'absence quasi-totale de redistribution publique, la dépendance des « bénéficiaires » à l'égard de l'aide est réelle. L'accès à cette manne s'apparente pour beaucoup à une forme de salut. Et les « intermédiaires » qui s'avèrent capables de négocier des financements deviennent des vrais partenaires, complices des « bénéficiaires ».

Mais lorsque la manne commence à tarir ou que les intermédiaires rompent l'équilibre tacitement admis entre accumulation et redistribution, qu'ils faillissent à leur devoir de redistribution, alors germent les frustrations dans le camp des « clients ». Les « patrons » se retrouvent accusés d'accumulation égoïstes, de « bouffer seuls l'argent des blancs ». C'est à ce moment-là que l'argent de l'aide, de manne providentielle se transforme en « argent sale », en *makuta ya munyama*. Lorsque la manne ne percole plus, ne circule plus, qu'elle est thésaurisée aux échelons supérieurs et que les clients se ressentent exclus du partage des bénéfices, le cadeau providentiel se transforme en « argent du diable ». L'absence ou l'insuffisance de redistribution nourrit des sentiments d'injustices. Et les frustrations alimentent les accusations.

Outre le caractère anonyme et apparemment inépuisable de la rente de l'aide, gaspillages, dépenses mirobolantes voire inutiles et absence de d'exigence contreparties, voire de contrôle, sont autant des signes qui conduisent à apparenter l'argent de l'aide à l'argent du diable¹⁷⁰.

¹⁷⁰ Voir également BLUNDO, G., OLIVIER DE SARDAN, J.-P., *Everyday Corruption and the State: Citizens and Public Officials in Africa*, New York, Zed Books, 2006, dans lequel les auteurs établissent des relations entre les perceptions de la corruption et celles de la sorcellerie.

Conclusion

À Bukavu, la persistance depuis près de vingt ans d'une rente de l'aide a profondément façonné le paysage, l'économie de la ville, mais aussi les esprits, et ce particulièrement à Bukavu et aux abords de la ville, où s'est déroulée la majeure partie de cette enquête de terrain. À partir de l'étude des processus d'appropriation des groupes d'épargne, un dispositif de développement en vogue promu par des acteurs de l'aide, les résultats de cette enquête éclairent certaines perceptions locales à l'égard de l'aide, qu'en tant que *muzungu* j'incarnais malgré moi. En ce qui concerne la promotion des groupes d'épargne, nos résultats font état d'écarts importants entre les perceptions des populations et celles des acteurs de l'aide. Dans la mesure où ces perceptions impactent les comportements des bénéficiaires et donc la mise en œuvre de certains projets, nos résultats invitent les acteurs de l'aide à prêter davantage attention aux perceptions locales. Ils invitent également à interpréter avec prudence les résultats d'études quantitatives qui ne tiendraient pas compte de la capacité de la population à anticiper les réponses attendues, capacité aiguisée par les années passées. Au fil des années, la population a développé un réel talent pour se convertir au langage et aux attentes des acteurs de l'aide. Enfin, les perceptions locales de l'aide invitent les acteurs à un nécessaire examen de conscience. Car leurs perceptions posent en filigrane l'ultime question : à qui profite réellement la rente de l'aide. À leurs yeux, experts et consultants expatriés – et même chercheur *muzungu* – se taillent en quelque sorte la part du lion ; staff et ONG locales s'accaparent une part honorable de la rente ; tandis que la population se dispute généralement les miettes.

3ème article

Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu

A paraître dans *Mondes en Développement*

Maïté le Polain

Résumé

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.

Dettes et liens : moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu

1. Introduction

Améliorer 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 ambitionnent 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 des groupes d'épargne n'abandonnent pas la participation aux tontines et n'ont pas l'intention de le faire. L'article démontre comment, 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.

2. Modèles de groupes d'épargne : origine et principes

Mutuelles de solidarité (MUSO)¹⁷¹, *Village Savings and Loan Associations* (VSLA)¹⁷², *Savings and Internal Lending communities* (SILC)¹⁷³, *Savings for*

¹⁷¹ Modèle développé au Sénégal en 1995.

¹⁷² Modèle développé par l'ONG américaine CARE en 1991 au Niger. Les VSLA sont traduits en français par Association Villageoise d'Épargne et de Crédit (AVEC).

¹⁷³ Modèle développé par l'ONG américaine Catholic Relief Services.

change (SfC)¹⁷⁴ : 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 membres¹⁷⁵.

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 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). A 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 (Ardener, 1964 ; Bouman, 1995b). 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

¹⁷⁴ Modèle développé conjointement par l'ONG Oxfam America et Freedom from Hunger.

¹⁷⁵ Données fournies par une plateforme de coordination et d'échange d'information des groupes d'épargne : www.thesavix.org, consultée le 07/03/2017.

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; 2006).

La littérature sur les tontines est abondante, particulièrement sur les motifs d'adhésion. Outre des motivations sociales évidentes (comme la 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 (Ambec et Treich, 2007; Dagnelie et Lemay-Boucher, 2012; 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 MUSO:

« 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 » (Rossier et Taillefer, 2005, p. 8).

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 crédit¹⁷⁶. A 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, p. 63)¹⁷⁷:

1. **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.
2. **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.
3. **Rémunération**, car les intérêts versés par les emprunteurs peuvent également 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

¹⁷⁶ Selon Rutherford (2011, p. 521) un groupe d'épargne s'apparente en quelque sorte coopérative d'épargne et de crédit en miniature, informelle.

¹⁷⁷ La citation originale (en anglais) est la suivante « *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* ».

pratiques et à plus long terme, la supplantation des tontines par les groupes d'épargne. Les résultats de notre enquête de terrain, présentés dans la section 4, 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 principales raisons est que la principale force d'attraction des tontines, la fonction d'incitation à cotiser (et donc épargner), n'est plus garantie dans les groupes d'épargne, malgré un engagement à cotiser similaire.

3. 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. A 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 la population 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 particulièrement 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 la seule province du Sud-Kivu pas moins de neuf organisations internationales comptaient dans leur programme de développement une activité d'appui à la promotion et à la création de groupes d'épargne¹⁷⁸.

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 également entretenus avec des employés d'organisation d'aide internationales et d'ONG locales (n= 21), engagés dans la supervision et/ou

¹⁷⁸ En octobre 2014, les ONGs internationales CARE, International Relief Committee, Women for Women, FHI, 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 PNUD étaient engagés dans la promotion et le renforcement du modèle MUSO.

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.

4. 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 cinquante-quatre membres de MUSO interrogés sur leur appartenance à une tontine, 70% déclare 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 MUSOs 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 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 ?

4.1. 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 suivant :

« 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 réduite 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.

4.2. 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. Or, puisque la cotisation est reconnue

comme une dette par l'ensemble des membres, le créditeur 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 créditeur 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 engagements¹⁷⁹:

« 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 dollars, ce jour-là elle va recevoir 9 dollars. 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 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]

¹⁷⁹ 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 créditeur 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.

Outre l'exclusion, un défaut de cotisation dans la tontine entraîne une conséquence plus grave encore, l'atteinte à la réputation. Or, 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]

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 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 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 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. Or, 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.

4.3. Cotiser pour tisser des liens

Dans la tontine, le caractère direct de la relation d'endettement implique que l'incitation à cotiser est également 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

créditeur 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 (Servet, 2006 ; Guérin *et al.*, 2013).

A 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'être 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]

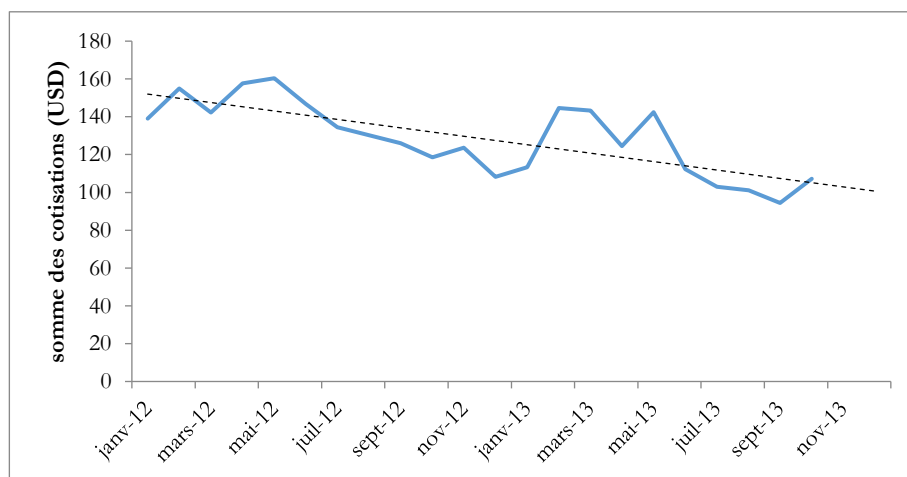
Dans les MUSOs, le principe de sélection mutuelle préside également à la création du groupe implique que les membres entretiennent également des relations de proximité en dehors du groupe. Mais ces relations personnelles n'agissent plus comme des contraintes sur l'obligation individuelle à cotiser. Bien 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 paiement permanent. Mais ce faisant, elle évacue également la contrainte qui fait peser la sauvegarde de la relation personnelle sur l'incitation à épargner.

4.4. Solutions locales : retransformer la cotisation en dette

A court terme, les faibles contraintes qui encadrent l'engagement individuel à cotiser implique que le paiement des cotisations dans les MUSOs est irrégulier. A 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 : Evolution du paiement des cotisations auprès d'un échantillon de quatre groupes, soit soixante-quatre membres.



Source : Enquêtes de terrain

En raison des menaces que les cotisations impayées font peser, à la longue, 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. Voici trois types de mécanismes observés mis en place dans ces groupes afin de renforcer l'incitation à cotiser.

1. **Conditionnement de 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 la longue, 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.

2. **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 toutefois pas d'une règle collective explicite. Ces prêts octroyés rapidement, informelle au cours de la réunion, mais aux yeux de tous, résultent de l'initiative individuelle de quelques membres particulièrement soucieux de la survie de l'arrangement collectif
3. **Incorporation d'une tontine à l'intérieur de la MUSO** : cette solution en apparence étrange a été observée dans une MUSO qui se réunissait chaque semaine 8 membres. La cotisation mensuelle à la MUSO était fixée à 1 dollar 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 dollar. Chaque semaine, la cagnotte de 4 dollars 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.

5. Conclusion : un acte d'épargne en apparence libre mais invisiblement contraint

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 d'abimer 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 épargner). Si des recherches précédentes évoquent le risque de sanctions sociales et morales à l'égard du membre défaillant (Besley, Coate, et Loury, 1993; Aliber, 2001; Dagnelie et Lemay-Boucher, 2012), 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 fournir tout leur possible 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.

Il ne s'agit toutefois pas d'encenser les 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, des nombreuses décisions sont prises lors de ces réunions), la création d'un surplus collectif (dégagé par le mécanisme de prêt avec intérêt participe), la caisse d'assurance, un nombre moyen de membre plus élevé participent, entre autres choses, 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 : 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), 120–37.
- AMOUGOU Th. (2010) *Dualisme Financier et Développement Au Cameroun: Une Approche Néo-Braudélienne et Systémique*. Louvain-la Neuve, PUL.
- ARDENER Sh. (1964) The Comparative Study of Rotating Credit Associations, *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 94 (2), 201–29.
- ARDENER Sh., 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), 117–48.
- BOUMAN F. J. A. (1995b) Rotating and accumulating savings and credit associations: A development perspective, *World Development*, 23 (3), 371–84.
- DAGNELIE O., LEMAY-BOUCHER Ph. (2012) Rosca Participation in Benin: A Commitment Issue, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 74 (2), 235–52.

- 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*, 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), 251–82.
- 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 university press.
- PLATTEAU J-Ph. (2000) *Institutions, Social Norms, and Economic Development*. Fundamentals of Development Economics 1. Amsterdam: Harwood.
- ROSSIER F., TAILLEFER B. (2005) *Guide de la Mutuelle de Solidarité*, Version 1.0. Paris.
- RUTHERFORD S. (2011). Boosting the Poor's Capacity to Save: A Note on Instalment Plans and their Variants, in ARMENDARIZ B., LABIE M. (eds) *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, 517–535.
- SERVET J-M. (1996. Risque, Incertitude et Financement de Proximité En Afrique. Une Approche Socio-économique, *Revue Tiers-Monde*, 37 (145), 41-57.
- SERVET J-M. (2006) *Banquiers aux pieds nus: la microfinance*, Odile Jacob, 516 p.

4ème article

Interest Rate in Savings Groups: Thrift or Threat?

Forthcoming in *World Development*

Maïté le Polain

Olivier Sterck

Marthe Nyssens

Abstract

Savings group (SG) models are praised for achieving financial inclusion for the poorest at a very low cost. Promoted by international NGOs, SG models are inspired by indigenous savings and credit associations (ROSCAs). SG models however differ in that they prescribe lending the pooled savings to group members for an interest. The interest rate aims to (1) boost capital accumulation, (2) allocate scarce capital efficiently, and (3) remunerate and incentivize savers. This paper builds on a six-month fieldwork conducted in South Kivu (DR Congo) consisting of direct observations of SG meetings and interviews with SG participants and practitioners. We study the gaps between SG practitioners' objectives and SG participants' perceptions and practices related to the interest rate. Our research pays particular attention to the local context and local norms that interfere with SG practitioners' objectives. Our

analysis highlights three gaps. First, SG participants turn savings into credit for security purposes rather than for rapid capital accumulation. Second, credit allocation decisions are guided by fairness and security concerns rather than efficiency. Third, SG participants often regard the accumulated interest as belonging to the group and to active borrowers rather than to passive savers. Our results invite development actors to pay greater attention to the potential risks of the SG approach for its participants. Despite the common appellation “savings groups”, this microfinance innovation builds upon credit and strongly encourages its members to go into debt.

Interest Rate in Savings Groups: Thrift or Threat?

1. Introduction

Access to financial services for all is one of the key targets to “*promote sustained, inclusive and sustainable economic growth and employment*” (United Nations, 2015). To achieve financial inclusion, an increasing number of international NGOs in Africa are embracing the Savings Groups (SGs) approach, also called a “*small wonder*” in the field of microfinance (The Economist, 2011). The Village Savings and Loan Association (VSLA) initiated by CARE International; Saving and Internal Lending Communities (SILC) by Catholic Relief Services and Saving for Changes (SfC) promoted by Oxfam/Freedom from Hunger are the best-known SG models. A SG typically consists of 15 to 30 self-selected members whose savings are recurrently pooled and accumulated for the purpose of lending money to its members. SGs are self-managed but facilitated by NGOs. The appeal of the savings groups approach for NGOs lies in its decentralized, self-managed, savings-led approach and its low cost/target beneficiary ratio – no external expense is involved except the training costs (Allen 2006; Johnson, Mule, Hickson & Mwangi 2002). In 2016, the number of SG participants in Africa was estimated to be over nine million people.¹⁸⁰

SG models are inspired by indigenous savings associations, but in contrast to the widespread rotating savings and credit associations (ROSCAs), accumulated savings here are turned into short-term loans to be repaid with interest (see Section 2 for details). Hence, for the SG participants, who are

¹⁸⁰ This estimate was retrieved from the SEEP Network, a network of practitioner organizations combating poverty through improving financial inclusion. See <http://www.seepnetwork.org/savings-groups-global-outreach-pages-20015.php>

widely accustomed to the traditional ROSCA institution, a peculiarity of the savings groups approach is its systematic interest mechanism.¹⁸¹

Drawing on qualitative research conducted in South Kivu (DR Congo) in 2013 and 2014, this paper studies three interrelated questions. What objectives do SG practitioners pursue when promoting the use of an interest rate in SGs? Are the stated objectives of the interest rate mechanism observed in the field? If not, which local norms and contextual elements explain the deviations from stated objectives, and what are the unintended consequences of these deviations? Our qualitative field enquiry consists of direct observations of SG groups, as well as interviews with SG participants, non-participants, and SG practitioners (see Section 3 for details). In line with Morvant-Roux *et al.* (2014 : 305), we indeed consider that qualitative analysis *“is best suited to disentangle and analyse cognitive and social processes”* involved in microfinance programmes, and therefore *“is critical to analyse issues that are difficult to summarize with numbers, as is clearly the case for norms, meanings, and social interactions, which pertain to the immediate context in which people live”*. Our qualitative research usefully complements quantitative research by revealing the existence of economic, social, moral, and cultural logics that influence SG participants' appropriation, and interfere with SG practitioners' expected objectives.

Our analysis of SG practitioners' documents, expounded in Section 4, shows that the interest is seen by SG practitioners as an essential strength of their model that aims to (1) boost the accumulation of capital, (2) allocate scarce capital resources efficiently, and (3) remunerate and incentivize savings. In Section 5, we then demonstrate the existence of three gaps between the expected objectives of interest rates and the observed practices of SG participants in South Kivu. First, SG practitioners expect that turning savings into loans that are paid back with interest will boost group capital

¹⁸¹ In a few ROSCAs, allocation is determined through a bidding process, which can be assimilated to an interest mechanism (Besley, Coate & Louny, 1993).

accumulation. Our results, however, show that SG participants turn accumulated savings into credit for security reasons rather than to seek rapid capital growth. Second, we find that credit allocation decisions are not driven by expected credit performance but rather by concerns of fairness and credit risk-diversification. This implies that credit amounts tend to be disconnected with credit performance and borrower repayment capacity. Third, we show that, while SG practitioners consider that interest should remunerate savers, SG participants consider that accumulated interest belongs to the group and should primarily serve the collective interest. Gaining interest just from saving is perceived as an unfair transfer from “active” borrowing members to “passive” savers. Such perceptions, in turn, encourage the emergence of coercive pressures to take credit so as to ensure that all members actively contribute to the collective surplus. These three gaps lead to unintended impacts, such as participants’ exposure to increased indebtedness, risks of loss of savings and increased costs for participants.

Our research contributes to the growing body of literature in microfinance that stresses the importance of taking into account the impact of social, economic and cultural specific contexts on the (mis)use and (mis)appropriation of microfinance services (Guérin, Morvant-Roux & Servet 2011; Guérin, Morvant-Roux & Villarreal 2013; Johnson 2004; Lont & Hospes 2005; Shipton 2010). For example, Rahman (1999) shows that women’s positional vulnerability in a patriarchal society explains how female microcredit borrowers are pressured to achieve high repayment rates in Bangladesh. Morvant-Roux, Guérin, Roesch & Moisseron, (2014) found that debt-related norms and local perceptions of sanctions in the case of default induce a low microcredit uptake in Morocco. Expanding on this literature, our research highlights the recurrent gaps between, on the one hand, the three objectives of the interest rate, as stated by SG practitioners, and on the other hand, SG members’ own experiences, perceptions, and practices related to this mechanism. We explain the observed deviations in light of the economic, social and cultural specificities of the context of South Kivu.

Our research also contributes to the burgeoning literature on SGs, which is mostly limited to a recent wave of randomized controlled trials (RCTs) on particular SG programs. A review of seven of these RCTs¹⁸² suggests that SG programs increase savings and credit, as well as resilience and food security (Gash & Odell 2013). However, mixed results are found on asset ownership, business-related spending and profits, health and education spending and school enrolment, while no effect is found on income, consumption, community engagement or individual empowerment. While useful to measure the impact of SGs (or lack thereof), existing RCTs were not guided by prior theory and hence do not explain why and how these impacts are met or not (Deaton 2010). They consider the SG model as exogenous and fixed, and therefore fail to critically examine the constituting elements and the processes of the SG model once it is applied. Our key contribution is to open up the black box of the SG model and to provide insights on one of its key elements: interest.

This paper is organized as follows. Section 2 describes the principles of the SG programs promoted in South Kivu. Section 3 outlines the research methodology used. Section 4 identifies three objectives of the interest rate as stated by SG practitioners. Section 5 presents three gaps between SG practitioners' objectives and SG participants' perceptions and practices. Section 6 describes the unintended consequences. Section 7 provides a conclusion.

¹⁸² The seven RCTs included in this review evaluated the following SGs: (1) CARE USA's Save Up Village Savings and Loan Association (VSLA) program in Malawi; (2) CARE USA's Save Up VSLA program in Uganda; (3) CARE Ghana's ESCAPE VSLA program; (4) DanChurchAid's (DCA) VSLA program in Malawi (see Ksoll, Lilleør, Lønborg & Rasmussen (2016)); (5) Oxfam America, Freedom from Hunger, and the Strømme Foundation's (OA/FFH) Saving for Change (SfC) program in Mali; (6) Catholic Relief Services' (CRS) Private Service Provider (PSP) program within its Savings and Internal Lending Communities (SILC) programs in Kenya, Tanzania, and Uganda; and (7) the International Rescue Committee's (IRC) New Generation VSLA program in Burundi.

2. Savings groups programs in South Kivu

Located in the Democratic Republic of Congo, South Kivu has been the scene of successive conflicts since the 1990s. In this fragile context, the savings groups approach has gained rapid popularity among international actors operating in the province, especially among international NGOs seeking to move away from humanitarian assistance towards development programs. In addition, poor communication infrastructures and a generalized mistrust of conventional microfinance institutions (MFIs) – some leading MFIs having gone bankrupt over recent years – render the decentralized approach which characterizes savings groups models particularly attractive. By the end of 2014, nine international NGOs were promoting savings groups¹⁸³ in South Kivu.

Different development actors are involved in the promotion of SGs, and facilitate the adoption of the model consisting in a set of standardized rules. In what follows, we distinguish four types of actors. (1) SG advocates are the authors of the SG guidelines and the academic scholars promoting the SG approach. (2) SG program managers work for international NGOs and implement SG programs. (3) SG facilitators are hired by NGOs to create and train SGs. (4) SG village agents are paid by the groups to supervise and assist complex operations after the end of NGO assistance. We use the term “SG practitioners” to refer jointly to SG advocates, SG program managers, and SG facilitators.

One SG consists of a group of 15 to 30 people who agree to meet up and save regularly. Joining the SG is voluntary but governed by the principle of self-selection. Members’ contributions are pooled into two distinct funds. The savings and credit fund is the larger fund and pools recoverable savings and

¹⁸³ CARE International, Food for the Hungry, International Rescue Committee, Women for Women and ZOA International promote VSLAs. CARITAS and Catholic Relief Services promote SILCs. Louvain Coopération and Solidarité Internationale pour le Développement et l’Investissement promote MUSOs.

turns them into short-term loans for members. The social fund pools regular but unrecoverable contributions to assist members temporarily in need. Each group usually decides in advance the types of emergencies and life-cycle events leading to financial compensation under this social fund (usually granted for weddings, childbirth, hospitalization, and funerals). All financial operations take place during meetings only, in order to allow members to monitor and have control over fund management. To ensure safety, contributions are deposited in a metallic box, which is secured with multiple locks. Keys to the locks are kept by separate group members to avoid boxes being opened outside of the scheduled meetings. SGs are accepted by community leaders and local authorities, but are not formally registered.

SG models offer some variations on the basic theme (Table 1):

(a) Interest and loan duration. SG practitioners insist that SG participants are free to determine the interest (also called loan “service charge” or “service fee”) that is most appropriate for them. They also assert that SG facilitators do not impose any specific level but rather assist SG participants in this complex decision-making process. However, VSLA guidelines also note that “*in most VSLAs 10% is normal, but that some charge as little as 5% and some as much as 20%*” (Allen & Staehle 2007, p. 38). Similarly, SILC guidelines state that interest rates “*normally ranges between 5% and 20% a month*” (Vanmeenen 2010, p. 6). In line with these guidelines, SG facilitators tend in practice to narrow savings groups’ options to facilitate decision-making and calculations. In South Kivu, IRC facilitators promoting VSLAs among vulnerable rural women acknowledged that they let participants choose between an interest rate of 10% for 1 month (214% annual interest rate) or 20% for 2 months (199% annual interest rate). VSLA and SILC facilitators from CARE and CRS allow more options: groups could opt for 10% or 20% loan interest rates and for a duration of 1, 2 or 3-months for the loan. Short loan maturities of maximum 3 months are promoted in order to ease the learning process of the new methodology and to avoid making members wait too long to access credit. Out of the 30 VSLAs facilitated by CARE in South Kivu in 2014, 28 groups set the interest rate at 20% monthly and two groups set it at 10%

monthly. Setting 10% is the privileged interest as explained by this VSLAs program manager: *"We do not encourage interest rates below 10% because 10% really makes calculations easier for women who have a low level [of education]"* (VSLA program manager for CARE, September 27, 2014). Constraining the group decisions to round interest levels is justified for literacy reasons: *"We limit the choice of interest rate to 10 or 5% for reasons of ease of calculation with illiterate members"* (VSLA facilitator for IRC, September 26, 2014).

(b) Flexible or fixed contributions to the savings and credit fund. In the VSLA model, members save through the purchase of "shares" (from one up to a maximum of five shares per meeting). The standard value of a share is collectively decided at the beginning of a cycle in order to allow the poorest member to buy at least one share at every meeting. In the same vein, the SILC model distinguishes "obligatory savings" from "voluntary savings". These two systems allow members to save in flexible amounts and are deemed to be well suited to income fluctuations. In contrast, the MUSO guidelines prescribe fixed and equal contributions to the saving and credit funds, meaning that each member saves the same amount.

(c) Time-bound or infinite models. In SILC and VSLA, savings and lending activities are operated during a predetermined period (ordinarily 9 to 12 months), at the end of which all savings plus interest earned are returned to members. The time-bound schemes have the advantages of operating a regular audit of fund management. In addition, the start of a new cycle allows members to leave and others to join the group, and is the opportunity to redesign operating rules. In contrast, the MUSO model is intended to operate indefinitely. The infinite scheme does not break the accumulation process and allows for higher loans.

Table 1 : Main SG models promoted in South Kivu (DR Congo) and variations.

Facilitating agency	Louvain Coopération ; SIDI	CARE ; International Rescue Committee (IRC)	Catholic Relief Services (CRS) ; CARITAS
SG Model	Mutuelles de solidarité (MUSO)	Village Savings and Credit Association (VSLA)	Savings and Internal Lending Communities (SILC)
Meeting frequency	Weekly, fortnightly or monthly	Weekly or fortnightly	
Interest fees (as a percentage of the loan amount)	5, 10% or 20%	5, 10 or 20%	
Loan duration	1, 2, 3 or 4 months	1, 2 or 3 months	
Contributions to the savings and credit funds	Fixed and equal for all members <i>Advantage:</i> Simple accounting.	Flexible Purchase of 'shares' whose value is fixed for the cycle <i>Advantage:</i> allow for income fluctuations; socio-economic heterogeneity.	
Time Horizon	Infinite <i>Advantage:</i> endless accumulation process.	Time-bound (8-12 months) <i>Advantage:</i> regular audit of fund management; members can leave/join when a new cycle begins.	
Distribution of benefits	At the discretion of groups. <i>Advantage:</i> group sovereignty.	Proportional to individual savings <i>Advantage:</i> Incentivizes saving.	

(d) Profits distribution formula. In time-bound models, groups are taught a predefined method to redistribute accumulated funds at the end of the cycle in proportion to the amount that each member saved. The redistribution formula prescribes to sum savings, the accumulated interest, and fines minus loan losses, in order to calculate the current share value. For those who are still indebted to the group, shares are not paid back but used to partially cover the loan loss. In contrast, the MUSO model precludes itself from dictating any predefined formula for sharing group surplus. MUSO participants are free to decide how to use and redistribute the group fund. MUSO guidelines mention different options such as using the interest to enhance lending prospects, compensating for inflation, investing in collective income generating activities or just building the group's own capital (Rossier & Taillefer 2005).

3. Research methodology

Our research methods are rooted in development sociology and development anthropology (Arce & Long 2000; De Sardan 2005; N. Long 2003; N. E. Long 1989; N. Long & Long 1992). This field of research considers that development projects bring together two different worlds of cultures – that of the development practitioners and that of the beneficiaries. It assumes that the target beneficiaries are not passive consumers of development programs, but active participants who reconstruct them. Real outcomes of development projects result from interactions and compromises between actors belonging to different (sub)cultures. Hence real outcomes sometimes diverge considerably from the expected ones.

In order to explore the gaps between SG practitioners' objectives and SG members' practices and perceptions, we proceeded in two steps. The first step was to review SG guidelines, training manuals and reports¹⁸⁴ in order to

¹⁸⁴ See for example: "Le Guide de la Mutuelle de Solidarité" (Rossier & Taillefer, 2005); "VSL Associates VSLA Programme Guide: Field Operations Manual. Version 3.1" (Allen & Staehle, 2007); "Savings and Internal Lending Communities - Field Agent Guide. Version 4.1" (Vanmeenen & Bavois, 2011); "Facilitator Guide: Village Savings and Loans Association" (IRC, 2012); "Village Savings and Loans: A Pathway to Financial Inclusion for Africa's

understand their objectives and the rationales underpinning the interest rate mechanism (results are presented in the Section 4). The second step was a six-month fieldwork carried out in South Kivu in two phases between 2013 and 2014 to investigate local perceptions and understandings of the “foreign” SG model. We primarily focused on the MUSO model, the first SG model promoted in South Kivu, since the start of 2002. The MUSO model also has fewer standardized rules and leaves more room for adaptation by its members, making it best-suited to examine the local appropriation process.

Our qualitative field enquiry consists of unstructured and in-depth interviews, observations of group meetings, and analysis of the groups' books and records. Individual interviews were conducted with SG participants (n = 72) belonging to a total of 18 different groups. Our sampling strategy is aligned with the gender balance of the groups: 83% of group members and 82% of interviewees are women. Questions were related to participants' understanding of the SG model, their experiences with SGs and their perceptions of its inner process and functioning. Some participants were interviewed more than once in order to deepen our understanding of specific topics. Four interviews were conducted with participants who had already left the SGs and who were thus able to express more freely the difficulties they had experienced as members. Ten interviews were conducted with members of indigenous savings and credit associations in order to better understand the local financial practices and their potential impacts on the appropriation process of SGs.

Interviews were also conducted with SG practitioners of international NGOs: SG program managers (n = 11) and SGs facilitators (n = 6) promoting MUSO, VSLA and SILC models. Questions were related to the perceived objectives of the SG programs and the difficulties encountered during the

Poorest Households” (Hendricks & Chidiac, 2011); *“In Their Own Hands: How Savings Groups are Revolutionizing Development”* (Ashe & Neilan, 2014); *“Beyond Financial Services: A Synthesis of Studies on the Integration of Savings Groups and Other Developmental Activities”* (Ripsey & Fowler, 2011).

implementation. Interviews with local SG practitioners who stand at the interface of two worlds of cultures and rationales – the foreign and the local – were very instructive for the purposes of our research. They helped us to dig beneath the surface and to uncover the contradictions between the public discourse that the practitioners are supposed to promote, and the hidden discourses.

In addition to interviews, observations were conducted during thirty-eight SG meetings among twenty-one MUSO groups. Our attention was focused on the decisional process, power relations and social interactions. Meeting observations were also essential in order to confront interviewees' discussions about the functioning of SGs with real practices.

Our initial intention was to complement the qualitative research with a quantitative analysis of financial intra-group inflows and outflows based on the groups' financial record-keeping. However, observations and interviews revealed that written recordkeeping did not match with oral accounting that people were voicing. As most members lack the necessary writing and reading skills, they are not strict when filling out and controlling the record books provided by NGOs. In addition, we found out that some groups intentionally falsified the written financial records and "cleaned them up" for public inspection as they wished to appear to be perceived as "successful" to outsiders. For example, after several weeks of investigation with one group, we found out that four members had overdue loans. When asked why there were no records of these debts, one member replied: "*These are our secrets. We cannot write such things in our notebook because outsiders might read them*" (MUSO participant, September 5, 2014). Hence, we concluded that written records did not reflect the realities of the intra-group inflows and outflows.

Working as foreign researchers raised specific methodological issues, as beneficiaries tend to associate foreigners with international NGOs, making access to "hidden transcripts" related to (mis)appropriation of an "outside" innovation more difficult. Scott (1990) uses the term "hidden transcripts" to

refer to exchanges and opinions considered “unvoiceable” because they widely diverge from the “public transcripts”, and are voiced only “backstage” among insiders. Hence, to access “hidden discourses”, we focused our field enquiry on a limited number of groups in order to be able to spend more time with them and to gain their trust. We also hired four local research associates, who could get closer to the SG members in order to disclose the hidden stories around SGs.

Interviews were conducted either in French or in local languages with the assistance of translators. Interviews were recorded, transcribed, and analyzed to identify themes and categories. Nvivo software was used to analyze and codify the large corpus of data. We adopted an inductive approach, which is best suited to describe the unanticipated or unintended (side-)effects of a program (Hulme 2000).

4. Interest in SGs: practitioners’ objectives and the underpinning market logic

In this section, we first review SG guidelines and identify three objectives of interest rates, as viewed by SG practitioners. We then interpret these objectives in light of economic theory.

a) Stated SG practitioners' objectives

SG models designed by development actors derive from indigenous savings and credit group systems whose old and pervasive existence in developing countries is well-documented (Ardener 1964; Ardener & Burman 1996; Bouman 1977, 1995a; Geertz 1962; Low 1995). Among their infinite varieties, scholars usually distinguish between the rotating savings and credit association (ROSCA) and the accumulating savings and credit association (ASCA) (Bouman 1995b; Collins 2009; Rutherford & Arora 2009). Considered as the simplest form of financial intermediation and the most widely observed, ROSCAs consist of small groups of people who pool together regular contributions and hand them over to one member on a rotating basis. On the contrary, regular contributions in the less frequent ASCAs serve to create a

fund for the purpose of lending money for an interest rate to its members (Table 2). Although SG advocates recognize that ROSCAs are “*simple, transparent, easy to manage, accessible and tailored to the financial realities of the members*” (Allen & Panetta 2010 : 2), they criticize ROSCAs for not making adequate lump sums available for each member at a useful time, for not growing in value and for easily collapsing (Vanmeenen & Bavois 2011). They consider that the ASCA model, although less widespread, is more appropriate to respond to the needs of the poor than the widespread ROSCA model. Hence, the role of NGOs is viewed as essential in assisting poor people to adopt the slightly more complex rules of ASCAs: “*It is because these things do not normally emerge spontaneously that the role of the NGO is critical in assisting adoption*” (Allen 2006 : 63).

The interest mechanism is key to SG practitioners’ assumption that ASCAs-derived SG models are “*more attractive to participants than ROSCAs*” (Vanmeenen & Bavois 2011 : 7). Three objectives are put forward by SG promoters. First, paying back loans with interest is praised for boosting group capital accumulation, which in turn increases lending prospects for members. The interest on loans “*is first and foremost a lever for capitalization*” (Rossier & Taillefer 2005 : 25). The appropriate level of interest rate should “*encourage the growth of group funds over time*” (Oxfam America & Freedom from Hunger 2011 : 46). Because the “*interest on loans builds the group fund*” (Ashe 2011 : 15), SG practitioners claim that SGs “*provide loans in useful amounts (...), at times that are convenient to the borrower and tailored to the needs or opportunity*” (Allen 2006 : 63).

Second, charging interest on loans is deemed to “*discourage borrowers without a serious need or purpose*” (Allen & Staehle 2007 : 38), and to “*encourage investment of capital for income-generating activities*” (Vanmeenen 2010 : 11). The SILC guidelines assert that “*loans are easy to repay with interest, if they are invested in business*” (Vanmeenen & Bavois 2011 : 74).

Table 2: Comparison between indigenous ROSCA and ASCA. Adapted from Bouman (1995b)

	ROSCA	ASCA
Funds Management	Fund rotates immediately after formation; length of cycle seldom exceeds one year.	Fund accumulates and is redistributed according to members' discretion, sometimes not liquidated at all.
Lending conditions	Loan is automatic; often by prearranged order One loan per member and per cycle; unless holder of more than one share.	Loan decision is needed. Loans requested when needed on a cycle.
Contributions	Equal and regular contributions.	Contributions may be unequal ('shares') and irregular.
Safekeeping	No physical storage of funds precludes embezzlement.	Safekeeping facilities needed.
Interest	In principle, no interest on loans. Exception: auction ROSCA, mutual agreement of members.	Loans are paid back with interest, which makes the fund grow and allows remuneration to savers.
Administration	Simple, usually unwritten constitution and procedures. Little, if any, administration and records.	Written, maybe even printed charter, rules and procedure. Records and bookings are normal.

Third, the interest is expected to offer SG participants *“very attractive profits on their savings”* (Allen & Staehle 2007 : 39). According to Allen (2002 : 23), *“There is no competing savings instrument that provides these sorts of returns, which, owing to the very low cost-structure, are net”*. Even MUSO guidelines, while not prescribing a redistribution formula for the accumulated interest, assert that *“interest paid by members can be allocated to capital accumulation, and, eventually, to the remuneration of members' savings”*

(Rossier & Taillefer 2005 : 17). These prospects of high returns are expected to incentivize saving behavior among SG participants.

In sum, SG practitioners affirm that SGs offer *“a high rate of return on savings (normally much higher than the rate of inflation) and 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”* (Allen 2006 : 63). Given the expected benefits of the interest mechanism, the MUSO guidelines conclude the absence of it *“would be aberrant from a western perspective”* (Rossier & Taillefer 2005 : 113).

b) Implicit market logic behind SG practitioners’ arguments

What is the implicit theory underpinning the three objectives of the interest provided by SG practitioners? SG practitioners are not very clear about the theoretical foundations of their arguments, but our interpretation is that their economic reasoning fits into the classical theory of capital markets and interest rates. Economic theory explains that one of the most important tasks of any economy is to allocate capital across different possible investments. The interest rate is the price of borrowing or lending money. According to the theory, households supply capital funds for investment by sacrificing consumption today in return for larger consumption tomorrow, while businesses demand capital to invest in profitable activities. The market interest rate is then determined by the intersection between the supply and demand for loanable funds. As summarized by Samuelson & Nordhaus (2010 : 371), *“The interest is a device that serves two functions in the economy: As a motivating device, it provides an incentive for people to save and accumulate wealth. As a rationing device, interest allows society to select only those investment projects with the highest rates of return”*. The parallels between the quote from Samuelson and Nordhaus (2010) and the three objectives of the interest rates as seen by SG practitioners are striking: the interest rate aims at (1) boosting capital accumulation, (2) allocating scarce capital resources efficiently and (3) remunerating and incentivizing savings.

This market-oriented approach of credit and savings contrasts with ROSCAs, in which money is primarily allocated according to a logic of reciprocity (Bouman 1995b; Platteau 2000; Servet 1996). Reciprocity refers to exchanges based on relationships that are voluntarily complementary and interdependent (Polanyi 1971). ROSCAs operate according to the principle of reciprocity as they provide interest-free loans on a rotation basis. Although the logic of reciprocity remains present in SGs through the mutual commitment of members and the fact that they are socially tied to each other, we suggest that the interest mechanism promoted by NGOs instigates a market logic that was previously absent (or very limited) in rotating savings and credit associations.

In the next three sections, we highlight the gaps between the three objectives of the interest mechanism – (1) boosting capital accumulation, (2) allocating scarce capital resources efficiently and (3) remunerating and incentivizing savings – and the locally observed practices and perceptions related to the interest in South Kivu.

5. Empirical findings

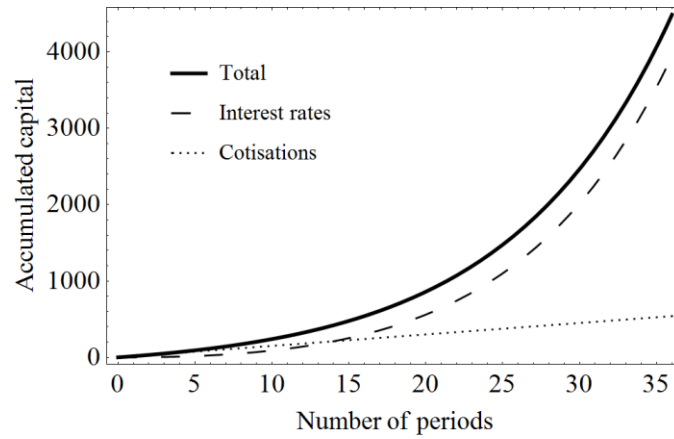
Gap 1: Capital accumulation versus security

SG practitioners expect that interest paid back on loans will boost capital accumulation and increase the group lending capacity. The possibility to gradually take bigger loans is expected to meet members' growing demand for capital induced by expanding income generating activities. Rapid capital accumulation requires the ongoing transformation of savings into credit for members. Figure 1 outlines the capital accumulation process in a hypothetical infinite SG with a 10 percent monthly interest rate, assuming all the group funds are systematically lent to members.¹⁸⁵ As we see, members'

¹⁸⁵We denote the interest rate r , the contribution of members c , and the number of members n . After t periods, the value of accumulated contributions should be equal to: $n \times c \times t$. The accumulated contributions increase as a linear function of time. If at each period, accumulated

contributions represent the overwhelming part of the collective capital at the onset of the group. However, the value of accumulated interest rates quickly increases, overstepping the value of accumulated contributions after about one year.

Figure 4. Capital accumulation in a hypothetical infinite SG ($r=10\%$, contribution 1\$, 15 members). The dotted line represents the accumulation of contributions by members. The accumulated interest earnings are represented with a dashed line. The sum of contributions and accumulated interest is represented with a solid line.



contributions and accumulated interest rates are borrowed at the interest rate r , the total value accumulated in the ASCA at time t is an exponential function of time given by: $nc \sum_{s=1}^t (1+r)^{s-1} = \frac{nc[(1+r)^t - 1]}{r}$. As a corollary, accumulated interest rates are also expected to increase as an exponential function of time, which is given by: $\frac{nc((1+r)^t - rt - 1)}{r}$. In practice, the accumulation may be slower because some members fail to contribute regularly, some members fail to reimburse loans on time, and part of the fund can be hoarded, can disappear or can be stolen. Rasmussen (2012) provides more details on how to calculate compounded interest in savings groups. His study shows that the median yearly return on savings amounts to 62 percent in a sample of Malawian VSLAs.

Our fieldwork revealed that MUSOs effectively turn accumulated savings and interest into credit to members. However, they do so primarily for security reasons, i.e. to avoid storing large amounts of cash. Indeed, the MUSO model, like all SG models, advises storing unlent group savings in a small metallic cashbox, secured with two or three padlocks. SG practitioners claim that the cashbox provides a “*safe place to save*” (Allen & Staehle, 2007, p. 39).

Interviewed MUSO participants declared they were not fully reassured by using a metallic box as it might expose the box-keeper to external threats and risks of robbery or lead to temptation. A female box-keeper was followed by thieves after a meeting and the cashbox was stolen from her home. In another group, the box-keeper’s son, a former rebel who had no job and no income found the cashbox at home and broke the padlocks. In the last group, the box keeper, a once trustworthy senior treasurer, became suspected of using the remaining cash fund between meetings by breaking the locks and replacing them just before the next meeting. All these anecdotes remind us of the difficulties of securing savings in a context characterized by insecurity and high levels of poverty.

To secure the funds, observed MUSOs preferred to avoid the use and the transportation of small but too visible cashboxes. One rural MUSO asked the female treasurer to bury the group’s cash balance in the fields after each meeting in a place kept secret, instead of using the cashbox. Some urban MUSOs opened a deposit account in a microfinance cooperative to keep the group fund in a safer place than in their metallic cashbox.

However, the overall preferred strategy to secure the group fund is keeping an (almost) empty cashbox. If large sums of cash remain at the end of the meeting, members are again encouraged to take out loans in order to leave a small amount of money to the box keeper, as reflected in this quote: “*I have received many loans...because we do not like storing money, so if cash remains, we turn it into a credit to one of us*” (MUSO member, November 8, 2013).

Although risks of insecurity increase with fund accumulation and hence are more acute in the infinite MUSO model, similar SG members' concerns for fund security were reported by SILC and VSLA practitioners in South Kivu. One VSLA facilitator reported: *"The village community knows of the existence of VSLAs, and that VSLAs use a metallic cashbox to secure their funds. Some VSLA participants do not keep this information confidential and tell group outsiders who is the box-keeper. That is why some VSLAs here encountered troubles with thieves who came to search for and steal the cashbox. They flee with it far away, went in the fields, the forest or the bushes, and broke the cashbox but eventually they find out that there are only pens and notebooks. Because the money is secured in the hands of members."* (VSLA facilitator, September 26, 2014). Similar findings were shared by SILC practitioners who acknowledged that *"[SILC participants] keep money in the social fund; but their savings and credit fund is always empty, because it is also a means of protecting their fund"* (SILC facilitator, September 22, 2014). The VSLA and SILC models encourage the periodic share-out of the accumulated fund, which limits security issues. At the same time, they encourage SG participants to start any new cycle with the pooling of an equal amount in order to speed up the growth of the savings and credit fund (Allen & Staehle 2007; Vanmeenen & Bavois 2011). This means that the security of savings remains an issue for SILCs and VSLAs.

What are the perceived advantages of keeping the cashbox almost empty for SG participants? It transfers the responsibility of the fund security between meetings from the box-keeper and key holders to the borrowing members who are made accountable in case of loss or robbery. However, as we show in section 6, this risk-mitigation strategy leads to the potential danger of granting loans to borrowers without repayment capacity, thereby exposing members' savings to risk of losses.

Gap 2: Efficient versus fair credit allocation

SG practitioners argue that paying back loans with interest encourages participants to request loans for activities that will generate profit, and

discourage unneeded or less profitable loans. In all SG models, members' loan requests are made public during meetings. Only members are entitled to borrow, as lending to non-members is said to expose the group to the risk of fund losses. All SG members participate in the loan appraisal, and final decisions (to accept, downsize or reject a member's loan request) are reached by consensus. SG practitioners assume that the loan appraisal process in SGs is well-informed as *"everyone in the group knows the credit history, business potential, and goodwill of each individual member"* (Vanmeenen, 2010, p. 5). Hence lending to members is said to be *"without too much risk"* (Allen & Staehle 2007: 39).

Our interviews and observations of MUSO meetings, however, revealed interesting criteria influencing decisions regarding loan allocation. Surprisingly, the intended use and profitability of the credit were almost never used as arguments during intense group deliberations regarding loan allocations. Instead, two fairness criteria frequently appeared in the discussions: (a) the right for all members to access credit and (b) the duty of each member to take credit in order to contribute to the collective surplus.

(a) Right to access credit: SG participants consider that membership automatically entitles them to a right to access credit, provided they have no pending loans. As stated by SGs participants: *"As everyone contributes, everyone has the right to access credit"* (MUSO member, September 9, 2014). Hence, when the sum of credit demands exceeds the total funds available, decisions regarding allocation generally give priority to members with no recent loan demands and/or split the available funds into smaller loans rather than leaving a member with a rejection – except if the latter member explicitly agrees to wait.

(b) Duty to take credit: As the fund grows quickly, the total funds available sometimes exceed the sum of credit demands. In this case, all credit demands are granted, even large amounts. Members pressure each other to take loans in order to contribute to the collective surplus. By taking credit, members prove that they belong to the group. As a member put it: *"members are considered*

good participants when they take out loans, because only borrowers bring back interest to the group” (MUSO member, August 8, 2014).

In addition, a logic of risk-diversification underpins the sharing out of the credit amounts amongst members. Most members are small-scale self-employed sellers, producers or peasants with income-generating activities subject to risks of loss, robbery and market volatility. By spreading the collective loan capital amongst the largest number of members, groups search to minimize the widespread risk of loan default.

Interviewed VSLA and SILC practitioners reported similar norms of fairness and logic of risk-diversification. One of them told us that VSLA participants had complained about one member not taking out loans: *“How does she contribute? She brings money to the group but let the other members work with her money. How can she receive money the day of the share-out whereas we worked for the group, we worked for her?”* (VSLA manager for IRC, September 24, 2014). Commenting on the fact that all members are usually indebted to the group, another VSLA manager acknowledged that *“it is like a sort of membership accountability; that the [VSLA member] has to be taking loan, paying interest and participating”* (VSLA manager for Women for Women, September 23, 2014).

In sum, credit allocation decisions in SGs are not driven by the expected profitability of business opportunities but rather guided by logics of fairness and risk-minimization. The fairness logic may seem in conflict with the efficiency objective, calling for an improved procedure of credit allocation. However, fairness is also essential to group cohesiveness. The fairness logic has two facets: the right to access credit, but also the duty to take credit to safeguard the group funds and contribute to the surplus. Given the pervasive risks, spreading the savings and credit fund amongst members seems a rational strategy that minimizes the consequences of a default on payment for the group, but increases the burden on borrowers. The fairness and risk-diversification logics are in fact deeply intertwined: loans are evenly spread among SG members to minimize risk, but also so that every member

contributes to the joint efforts to protect funds and contribute to the group surplus. The norm of fairness and the logic of risk-diversification eventually lead to pressure to take out credit, even in the absence of borrowing needs.

Gap 3: Surplus ownership: savers versus borrowers

In line with a market-oriented approach, SG models expect the surplus to be redistributed in the form of dividends to savers – which in turn is expected to incentivize saving behavior among members. With regard to the choice of interest rate, a SG practitioner acknowledged: *“participants must take into consideration their expected return on savings [when they decide the interest rate]. If the VSLA participants set the interest at 5% for three months, then the day of the share-out, their return on savings will be very low. But if they choose a monthly rate of 10 or 20%, they will have a return on their savings as high as 50%”* (VSLAs program manager, CARE, September 27, 2014).

The MUSO guidelines provide no exact formula for the redistribution of the accumulated interest. However, it states that a member who leaves a MUSO should be returned his/her savings plus a share of the surplus, as the interest charged on loans is a means to protect members’ savings against inflation (Rossier & Taillefer 2005). In contrast, the time-bound VSLA and SILC models explicitly prescribe the sharing of earnings in proportion to member savings. Their guidelines state that the entire savings and credit fund is divided in proportion to the amount each member saved throughout the cycle. As SILC and VSLA models allow for flexible savings amounts, the members who save more receive more profit. Either implicitly or explicitly, SG models consider that accumulated interest eventually belong to savers.

Observations and interviews with MUSO participants reveal different perceptions and understandings regarding the surplus ownership. They consider that *“accumulated interest is the money of the group”* (MUSO member, August 12, 2014) and that *“all members should benefit from the collective surplus independently of how much they have saved”* (MUSO member, August 25, 2014). MUSO members state that *“even new members who haven’t yet contributed much should have a right to accumulated interest*

rates” because “*union, love and mutual assistance are important for sustaining the group*” (MUSO member, November 13, 2013). Contrary to the MUSO guidelines, MUSO members who were interviewed declared that participants who decide to leave should withdraw the amount saved, not more. He/she is considered “*not entitled to a share of the surplus*” (MUSO member, August 12, 2014), suggesting a view of the surplus as belonging to the group.

Although MUSO guidelines discourage breaking down the capital accumulation process, MUSOs often collectively decide on their own to spend, redistribute or invest (part of) their surplus. It is noteworthy that none of the 21 groups studied had redistributed the interest gained collectively in proportion to individual savings. Although we cannot exclude the possibility that members were willing to do so but did not receive the necessary assistance, the absence of dividends redistribution would seem to be linked to a perception of the surplus as being owned by the group. In fact, our results suggest that decisions regarding surplus redistribution aim precisely to reinforce the group cohesion either by reinforcing members’ social ties or the sense of equality and solidarity among them. For example, some groups use their surplus to buy goods in bulk (e.g. rice, clothing, schooling materials, soap), which are then equally shared among members, irrespective of the amount saved per member or members’ seniority in the group. Also, buying the same *pagne* (women’s clothing) is one of the favorite purchases among women’s groups, as wearing the same clothing is also a manner for them to express shared membership. Using part of the surplus to celebrate Christmas together, for example, was said to reinforce the group’s sense of togetherness. A portion of the collective surplus is sometimes donated to a member in addition to the social fund to express the group’s solidarity with members’ life cycle events (weddings and funerals). Some groups also decided to use their collective surplus in building the groups’ assets (e.g. the purchase of goats with the idea that their offspring can benefit members on a rotational basis) or investing in collective income generating activities (e.g. soap production, a motorized mill, a collective field for cultivation).

Interviews with VSLA and SILC practitioners revealed further interesting dynamics. Their models prescribe sharing the accumulated interest in proportion to members' savings throughout the cycle. However, one VSLA manager reported that participants were surprised by the first share-out process and one remembered a member's reaction: *"What is this additional money I am being given? So I saved money but you give me back more? We thought that we were saving and that at some point someone would take money, like with daily money collectors, if you save 20 000 FC they give you back 19 000 FC [and keep 1000 FC for the service]. Or with ROSCA, you save 20\$ and you are given back 20\$."* (VSLA manager, CARE, September 27, 2014). This reaction recalls that remunerating savings is unusual in South Kivu as existing savings strategies are generally costly. Savers usually remunerate money collectors and as a result are under constant pressure to save their money and to keep their savings secure. In the words of one respondent: *"Maybe it is a notion [the interest on savings] that we don't get here. [...] The concept of interest, making money out of money, came with financial cooperatives"* (ROSCA member, November 28, 2013). But VSLA and SILC members are not only surprised by the remuneration of savers: some simply object to this idea, as further explained by VSLA and SILC facilitators. One facilitator recalled how he witnessed fierce reactions during the share-out process: *"But on the day of share-out, there are these strong women who accepted to borrow money during the cycle, who invested it in their businesses and who shared their benefits with the group. On the day of the share-out, these strong women are objecting: "Now we have a great sum of money, but if we look at who has contributed to this money that we are about to share" These strong women usually claim that they should benefit more from the surplus than those who did not borrow money"* (VSLA facilitator, IRC, September 26, 2014). He further explained how these women rejected the remuneration formula and declared it unfair. In their eyes, the yielded surplus stems from risk-taking borrowers rather than "passive" savers. Members who do not borrow from the fund are not considered to be contributors to the growth of the yielded surplus. Hence, they are not viewed as the legitimate owners of the surplus.

VSLA and SILC facilitators reported that disappointed net borrowers initially asked for a share-out method that would take into account the borrowers' contributions to the common fund growth. However, facilitators said they refused any alternative redistribution formula that would deviate from the SG guidelines.

To sum up, SG participants are unfamiliar with the idea of remunerating savings and most members perceive it as relatively unfair to risk-taking borrowers. In the MUSO model, which lets groups freely decide on surplus allocation, our findings show that the main factor determining surplus allocation decisions is preservation of group cohesion. Considered vital to the group's smooth functioning, cohesion is sustained by using the group earnings to reinforce the sense of equality, togetherness and solidarity among members. In the SILC and VSLA models that recommend redistribution of the surplus in the form of dividends at the end of a predetermined cycle, our interviews suggest the emergence of borrowing puts pressure on members. Encouraging indebtedness is a way to ensure that all members contribute to the growth of the surplus. Returning interest to savers is at odds with local perceptions and practices. Either the group is the legitimate owner of yielded surplus, or if individuals are to be remunerated, members consider that the surplus originates from risk-taking members who borrow money and reimburse this interest, and that borrowers should therefore be rewarded.

6. Unintended impacts

6.1. Increased risks of indebtedness

Although SG advocates praise the savings-led approach, it is important to remember that the provision of credit is a cornerstone of the saving group approach. Our findings of risk minimization and concerns of fairness imply that the allocation of credit in SG is not always based on members' repayment capacity.

This leads to three recurrent and risky practices. First, our interviews reveal that SG borrowers do not feel socially constrained to using credit for their own

profit-making activities. SG members acknowledged using (part of) the credit amount for immediate expenses or insurance needs (e.g. payment of children's school fees or healthcare costs). Although rapid access to money helps them to relieve immediate needs, having to reimburse it later with interest increases the burden on the borrower. Given the easy and sometimes forced access to credit, some SG members acknowledged transferring their credit to relatives or friends in need of money, implying increased risks of an inability to reimburse the group and of indebtedness for them.

Second, as the savings and credit fund accumulates, money circulation leads to serial borrowing: members reimburse their credit and receive a new loan on the same day. Serial borrowing accounted for a large majority of credit demands in the SGs observed. Although this practice complies with the collective will to distribute the group's capital among members, it produces the illusion of members' creditworthiness. Being certain of being granted equivalent or larger sums of credit can make it easier for members to juggle with other credit sources and to hide repayment difficulties.

Last, our observations reveal that loan amounts quickly exceed members' capacity to repay. SG models advise limiting a member's loan amount to two or three times his total savings. However, as the collective savings and credit fund keeps on growing, credit amounts tend to break this precautionary rule thus exposing the member and the group to credit defaults. As reported by one VSLA facilitator, this strategy leads to troubles: *"When they [the members] saw that they had accumulated a lot of money, some of them did not respect the rule stating that loans should not be larger than twice the member's savings. Then, you can imagine that someone who has 100\$, instead of giving her 200\$, you give 400\$ or 500\$. When she has to reimburse, it becomes complicated. Because in the business world one has to grow gradually. If you want to grow very fast, you will be overwhelmed by the situation and make uncontrolled losses"* (VSLA program manager, IRC, November 24, 2014).

These three common practices increase the risks of over-indebtedness for SG participants. A direct consequence of the risk of over-indebtedness is that

savers are increasingly exposed to risks of credit defaults. Serial borrowing and concealing difficulties in keeping up repayments in order to avoid social sanctions and exclusion from the group makes it difficult to estimate the real risk exposure of a group's total loan portfolio. As savings are constantly in motion, SG participants often ignore how much of their savings they will (not) recover until the end of the cycle.

6.2. The real cost of the interest rate mechanism for SG participants

NGOs provide new SGs with intensive guidance for a limited period (usually 9 to 12 months). After this training period, groups are expected to master the SG procedures and rules and pursue the methodology independently.

In practice, most SGs express the need for external support when the NGO assistance ends, for at least two reasons. First, they require external agents to help them with complex calculations associated with the interest mechanism and the share-out process (in time-bound SGs). Even with rounded-up interest rates (i.e. multiples of ten), fund management, monitoring and recordkeeping can be difficult for SG participants. SGs with a majority of financially illiterate participants appeared to be the most dependent on external technical support to maintain trust in the system. Second, the neutrality of the external assistants appears to be essential for mediating tensions that arise over defaulting loans, funds mismanagement or the sharing-out process. These two challenges are likely to be more important and frequent in VSLAs and SILCs compared to MUSOs. In time-bound VSLAs and SILCs, the share-out process requires complex calculations and can cause tensions among members, especially when SG members end up with very different levels of savings at the end of the cycle (i.e. different number of shares) or when defaulting members are deprived of all their savings. In such cases, the external agent has an essential role in mediating conflicts and maintaining social cohesion. In comparison, the MUSO model is less formalized, as groups independently decide how to allocate accumulated interest, and simpler, as contributions are supposed to be equal for all

members. The higher flexibility of the MUSO model may however increase the risk of fund mismanagement, which in turn may increase the need for external assistance.

In response to these two challenges, NGOs promoting SG models have conceived follow-up systems that rely on trained intermediaries who take over assistance when the NGOs stop the development program. Depending on the model, they are called “village agents”, “private service-providers” or “replicator agents”. They are either talented SG members or former SG facilitators employed by the NGO during the assistance phase. These intermediaries are officially contracted by the NGO to promote and assist SGs.

These intermediaries are remunerated by SG participants, according to a convention signed by both parties. As explained by a SILC practitioner: *“It is the members of the group who pay. I give an example. Suppose that members contribute 500FC per meeting. As soon as the group is declared autonomous, they can decide that, for example, on top of the 500FC, we add only 100FC each meeting just for the person that is coaching us. Now, with the 100FC, if you multiply that by the number of people attending the meeting, let’s say they are 25 and that they are meeting every week, it implies that every member pays 400FC. And hence, 400FC times 25 persons, how much is it? It is a lot of money.... It stimulates the village agent to create new groups”* (SILCs program manager, CRS, September 22, 2014). In the example, the payment to the village agent is equal to 20% of members’ contribution. One SILC program manager acknowledged that village agents earned twice the remuneration they were given when remunerated by the NGO. Evidence from Kenya, Tanzania, and Uganda is less extreme: the median quarterly fee that members pay to village agents amounts to about 3% of the median member’s quarterly deposits, with substantial variations across groups (Greaney, Kaboski & Van Leemput 2016). However, Ferguson (2012, p. 8) suggests these village agents also receive in-kind “gifts” as payments, which are usually not reported by agents as they *“think of them as gifts rather than earnings”*. These gifts are of *“wide-ranging scale, from food and clothing, to cash and*

even substantive assets like a motorbike, and fired bricks sufficient to construct a three-room house”.

While the extent of these statistics and anecdotes should not be overgeneralized, they still raise questions about the real cost of the SG model for its participants. Although SG advocates stress that the system is simple and cheap to adopt, and insist that groups are always free to appeal to intermediaries, it is obvious that the most vulnerable groups are also the most dependent on them. More research is needed to understand the real cost of “village agents” to SG participants.

7. Conclusion

Our paper provides a critical appraisal of the interest mechanism in SGs. It highlights SG practitioners' and SG participants' diverging views on interest, drawing on qualitative research conducted in South Kivu (DR Congo) among MUSO groups and SG practitioners working with VSLAs, SILCs and MUSOs.

The interest mechanism in SGs is rooted in a market-based vision of savings and credit flows. Market logics prescribe price mechanisms to coordinate supply and demand. Interest reflects the price of capital and as such, SG practitioners regard it as essential (1) to boost capital accumulation, (2) to allocate scarce capital efficiently and (3) to remunerate and incentivize savings.

Our results underline three “gaps” between SG practitioners' objectives and SG participants' experiences and perceptions related to the interest in South Kivu. First, SG practitioners expect interest on loans to boost capital accumulation. Our results show that if SGs participants effectively turn savings into credit for members, they do so to avoid storing money in “insecure” SG metallic cash boxes rather than for financing growing businesses. As the savings and credit fund grows, credit amounts increase in order to keep the cashbox empty. Larger credit sums are not justified by increased business needs and do not necessarily match borrowers' repayment capacities. Consequently, the preferred strategy of empty cashboxes decreases the

immediate risk of robbery, but at the cost of increased risk exposure to credit defaults. The need to secure the group fund is more acute in the MUSO model compared to the time-bound VSLA and SILC models, as the latter periodically share out the accumulated group fund.

Second, SG practitioners expect interest on loans to discourage borrowing without serious needs or purposes, and to incentivize investments in income-generating activities. Our results show that credit allocation decisions are not based on the potential credit performance, but are rather driven by a norm of fairness and a logic of risk-diversification. The fairness criterion seeks to preserve the social ties essential to cementing group cohesion. It somewhat reproduces the reciprocity principle underpinning the allocation of funds in traditional ROSCAs. Risk-diversification implies spreading the risk amongst members. These criteria lead to the allocation of credit amounts that are unconnected with borrowers' repayment capacity. The logics of risk-diversification and fairness were reported by MUSO members and by SILC and VSLA facilitators. Hence, in all SG models, vulnerable borrowers are exposed to risk of indebtedness, and the group's capital is exposed to the risk of defaults on repayments.

Third, SG practitioners expect the interest to provide attractive profits to savers and thereby incentivize saving behavior. However, our results show that remunerating savings is unusual in South Kivu. SG members are accustomed to paying deposit collectors in order to encourage their own saving behavior and to secure savings. Remunerating savers also collides with the widespread perception that the accumulated interest originates from borrowers. In all SG models, we identified concerns about the redistribution of accumulated interest to "passive" savers rather than to "active" credit takers.

If the objectives of the interest mechanism are not fully achieved, why do SGs participants accept interest on loans as high as 10% per month? First, these levels of interest are strongly encouraged by SG guidelines. The VSLA guidelines state that a 10% monthly interest rate is "*normal*" whereas 5% monthly is deemed to be "*little*" (Allen and Staehle, 2007, p. 38). SILC

advocates assert that interest “*normally ranges between 5% and 20% a month*” (Vanmeenen, 2010, p. 6). Second, members are widely accustomed to these levels which reflect interest rates applied in the informal credit sector. Third, the general idea of making money grow was found to be appealing to SG members. Fourth, SG participants appreciate the idea of building a collective surplus through interest rates, and then using this collective surplus to invest in collective assets and build social cohesion. This last reason is especially relevant for the MUSO model, as the absence of predefined formulas for the redistribution of accumulated interest allows groups to invest in joint income-generating activities and in building social capital. However, while SG members do not oppose high interest rates, they do argue over the sharing out of accumulated interest. If perceived unfair, the redistribution of accumulated interest among members threatens members’ social ties and group cohesion.

Practitioners who are considering implementing SG programs should carefully balance the costs and the benefits of the approach. Our results indeed challenge some of SG practitioners’ core assumptions about the SG methodology. SG practitioners claim “*the money raised through the service charge [interest on loans] is the property of the Association [the SG] and is not lost to the members (as it would be if they had borrowed from a bank or a moneylender). It ends up back in their pockets and is, in effect, another form of savings, because they get it back at the end of the cycle when the money is shared out*” (Allen & Staehle 2007: 38). They therefore argue that, “*because all the benefits from the interest paid on loans accrue to the members, there are few constraints on charging higher interest rates*” (Grant & Allen 2002: 215). Such statements ignore the redistributive effects of the interest: net savers in SGs receive more profit at the expense of net borrowers. Interest paid on loans is not equivalent to extra savings for borrowers when members do not save and borrow the same amounts of money.

Despite the widespread label “savings groups”, these models are built upon mechanisms of credit and indebtedness. Although savings groups provide flexible saving and credit services for the poor and allow for accumulation, at

the same time they expose their members to the risks of repayment difficulties, defaults, and ultimately to social exclusion. Our results suggest that the SG approach may be risky for members who have no or limited business opportunities as they will be tempted or pressured to borrow money. They are then likely to use credit for consumption or to be subject to pressure to lend money to friends or relatives, and are therefore likely to struggle to repay the loan and/or the interest. In addition, the recourse to village agents to assist with calculations and sharing-out of savings when the NGO assistance ends is an additional burden, which increases the cost of the SG model for its beneficiaries.

Last, the idea that SG models improve on the ROSCA model might actually overlook some advantages of the ROSCAs. ROSCAs are simpler, more transparent and therefore less vulnerable to fraud (Rutherford & Arora 2009), more balanced and provide a stronger saving commitment (le Polain 2018). If ROSCAs are more widespread than ASCAs, it could simply be because poor people know better than NGOs what is most appropriate for their needs.

Although our paper focuses on the adoption of SGs in South Kivu, it is important to remember that SGs are estimated to involve over 9 million participants in Africa. Interest is at the core of the SG methodologies promoted across the globe. Some results might however be specific to South Kivu. For example, the low level of trust of SG participants in using metallic cash boxes, as recommended globally by SG methodologies, might be explained by the post-conflict context and the still widespread insecurity in South Kivu. However, a review of recent research on SGs in other contexts provide evidence that support our findings in South Kivu. First, with regard to the security issue, the risk of lock box theft is identified as one of the greatest weaknesses of SGs in Kenya, Tanzania, Uganda and Rwanda (BFA, 2014). The authors further suggest the existence of forced borrowing to maintain low levels of residual cash. Similarly Malkamäki (2015) found that one third of the surveyed VSLAs operating in Kenya do not use the metallic cash box, contrary to the VSLA rules. Second, regarding the procedures for credit allocation, Green observed among VSLAs in Tanzania that *“borrowing was not merely*

an optional benefit of group participation. It was, like savings, a requirement for group membership. Members had to be seen to borrow in order to contribute interest which would produce returns for members of the group (Green, 2016, p. 13). Third, the perception that the interest belongs the groups or to “active” borrowing members is also found in other contexts. Malkamäki (2015, p.138) finds that VSLA members in Kenya consider that it is “*not fair towards the defaulters not to give any profits since also the defaulters have saved the whole cycle and borrowed money and paid interest*”. Similarly, Jahns-Harms & Wilson (2015: 9) found that some savings groups “*distribute the interest earned in proportion to the total amount each member borrowed during the cycle – with heavy borrowers receiving a greater share of the accumulated interest payments*”, suggesting that these groups also consider interest as owed back to “active” borrowing members. In Kenya, Odell & Rippey (2011) discovered “*an unexpected variation (...) in the method of computing the share-out*”. Some SGs redistributed interest proportionally to savings in line with the guidelines, while other groups redistributed the interest equally to all members, or “*returned it to the member who paid it.*”

Our results call for further qualitative and quantitative studies on the effect of interest rates in SG groups. Existing RCTs assessing the impact of the SG models considered the constitutive elements of the SG model as fixed. For example, the following questions should be explored in future research: What is the impact of lowering interest rates, for example by applying the interest for the entire loan duration rather than monthly? How could SG models be improved to mitigate the risks associated with capital accumulation? How could credit allocation within SGs be improved, given fairness and risk-minimization logics? Are SGs with a predefined redistribution formula more successful in terms of economic outcomes, but less effective at building social-cohesion? Future research should also study redistributive effects of different SG models on net-savers and net-borrowers, and examine how perceptions and practice of the interest rate in SGs vary with the context. More generally, future research should study *why* the SG model works and *which*

elements make it work – rather than simply assessing whether it works or not (Deaton, 2010).

References

- Allen, H. (2002, August). CARE International's Village Savings & Loan Programmes in Africa. Micro Finance for the Rural Poor that Works.
- 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 DC: The SEEP Network.
- Allen, H. & Staehle, M. (2007). *Village Savings and Loan Associations: A Practical Guide*. Practical Action.
- Arce, A. & Long, N. (2000). *Anthropology, development, and modernities: exploring discourses, counter-tendencies, and violence*. Psychology Press.
- 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.
- Ashe, J. (2011). The Savings Groups Revolution. Financial Inclusion without Financial Institutions. Presented at the 2011 Global Microcredit Summit, Valladolid, Spain.
- Ashe, J. & Neilan, K. J. (2014). *In Their Own Hands: How Savings Groups are Revolutionizing Development*. Berrett-Koehler Publishers.
- Besley, T., Coate, S. & Loury, G. (1993). The economics of rotating savings and credit associations. *The American Economic Review*, 83(4), 792–810.
- BFA. (2014). *Focus Note 1: Outcompeting the Lockbox – Linking Savings Groups to the Formal Financial Sector* (BMGF-BFA SG Linkage Investigation). Bankable Frontier Associates.
- Bouman, F. J. A. (1977). Indigenous Savings and Credit Societies in the Third World. A Message. *Savings and Development*, 181–219.
- 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.
- Collins, D. (2009). *Portfolios of the poor: how the world's poor live on \$2 a day*. Princeton University Press.
- De Sardan, J.-P. O. (2005). *Anthropology and Development: Understanding Contemporary Social Change*. Zed books.
- Deaton, A. (2010). Instruments, randomization, and learning about development. *Journal of Economic Literature*, 48(2), 424–455.
- Ferguson, M. (2012). *An Analysis of Agent Earnings in Fee-for-service Savings Groups* (SILC Innovations Research Brief 4) (p. 10). Baltimore MD: Catholic Relief Services.

- Gash, M. & Odell, K. (2013). *The Evidence-Based Story of Savings Groups: A Synthesis of Seven Randomized Control Trials* (SEEP Research) (p. 60). The SEEP Network.
- Geertz, C. (1962). The rotating credit association: A “middle rung” in development. *Economic Development and Cultural Change*, 10(3), 241–263.
- Grant, W. J. & Allen, H. C. (2002). CARE's Mata Masu Dubara (Women on the Move) program in Niger: Successful financial intermediation in the rural Sahel. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 4(2), 189–216.
- Greaney, B. P., Kaboski, J. P. & Van Leemput, E. (2016). Can Self-Help Groups Really Be “Self-Help”? *The Review of Economic Studies*, 83(4), 1614–1644. <https://doi.org/10.1093/restud/rdw004>
- Green, M. (2016). Formalization as Development: Accounting for the proliferation of Village Savings Associations. Conference Paper presented at the Financial Inclusion research day, University of Bath, Centre for Development Studies.
- Guérin, I., Morvant-Roux, S. & Servet, J.-M. (2011). Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance. *Handbook of Microfinance*, 101–122.
- Guérin, I., Morvant-Roux, S. & Villarreal, M. (2013). *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*. Routledge.
- Hendricks, L. & Chidiac, S. (2011). Village savings and loans: A pathway to financial inclusion for Africa's poorest households. *Enterprise Development and Microfinance*, 22(2), 134–146.
- Hulme, D. (2000). Impact assessment methodologies for microfinance: Theory, experience and better practice. *World Development*, 28(1), 79–98.
- IRC. (2012). *Facilitator Guide: village savings and loan association (VSLA)* (p. 162). New York (N.Y.): International Rescue Committee.
- Jahns-Harms, E. & Wilson, K. (2015). *Lets Look Before We Leap. Challenging Our Ideas on How Savings Groups Work* (CEME Working Paper). R
- Johnson, S. (2004). Gender norms in financial markets: evidence from Kenya. *World Development*, 32(8), 1355–1374.
- Johnson, S., Mule, N., Hickson, R. & Mwangi, W. (2002). The managed ASCA model innovation in Kenya's microfinance industry. *Small Enterprise Development*, 13(2), 56–66.
- Ksoll, C., Lilleør, H., Lønborg, J. H. & Rasmussen, O. D. (2016). Impact of Village Savings and Loan Associations: Evidence from a cluster randomized trial. *Journal of Development Economics*, 120, 70–85.
- le Polain, M. (2018). Dettes et liens comme moteurs de l'épargne populaire au Sud-Kivu. *Mondes en développement*, 2018/1 (181). *Forthcoming*.
- Long, N. (2003). *Development sociology: actor perspectives*. Routledge. Retrieved from
- Long, N. E. (1989). Encounters at the interface: A perspective on social discontinuities in rural development.
- Long, N. & Long, A. (1992). *Battlefields of knowledge: the interlocking of theory and practice in social research and development*. Routledge London.

- Lont, H. & Hospes, O. (2005). *Livelihood And Microfinance: Anthropological And Sociological Perspectives On Savings And Debt*. Delft: Eburon Academic Publishers.
- Low, A. (1995). A bibliographical survey of rotating savings and credit associations., 75 pp.
- Malkamäki, M. (2015, September). *An institutional analysis of savings group development using evidence from Kenya*. PhD Thesis. University of Bath.
- Morvant-Roux, S., Guérin, I., Roesch, M. & Moisseron, J.-Y. (2014). Adding value to randomization with qualitative analysis: the case of microcredit in rural Morocco. *World Development*, 56, 302–312.
- Odell, M. L. & Rippey, P. (2011). *Beyond Financial Services. The Permanence and Value of Savings Groups in CARE Kenya's COSAMO Programme*. Aga Khan Foundation.
- Oxfam America & Freedom from Hunger. (2011). *Epargner pour le changement. Création de Groupes d'épargne en Afrique de l'Ouest. Guide de l'animateur*.
- Platteau, J.-P. (2000). *Institutions, social norms, and economic development*. Amsterdam: Harwood.
- Polanyi, K. (1971). *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*. Henry Regnery Co.
- Rahman, A. (1999). Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? *World Development*, 27(1), 67–82.
- Rasmussen, O. D. (2012). Small groups, large profits: Calculating interest rates in community-managed microfinance. *Enterprise Development and Microfinance*, 23(4), 298–318.
- Rippey, P. & Fowler, B. (2011). *Beyond Financial Services: A Synthesis of Studies on the Integration of Savings Groups and Other Developmental Activities*. The Aga Khan Foundation.
- Rossier, F. & Taillefer, B. (2005). *Guide de la Mutuelle de solidarité*.
- Rutherford, S. & Arora, S. (2009). *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-first Century Consumer's Perspective*. Practical Action Publ.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics*. McGraw Hill Higher Education.
- Servet, J.-M. (1996). Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique. Une approche socio-économique. *Revue Tiers-Monde*, 37(145), 41–57.
- Shipton, P. M. (2010). *Credit Between Cultures: Credit Between Cultures: Farmers, Financiers, and Misunderstanding in Africa*. Yale University Press.
- The Economist. (2011, December 10). Small wonder: A new model of microfinance for the very poor is spreading. *The Economist*.
- United Nations. Resolution adopted by the General Assembly : Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development (2015).
- Vanmeenen, G. (2010). *Savings and Internal Lending Communities: Voices from Africa*. Catholic Relief Services.

Vanmeenen, G. & Bavois, M. (2011). *Savings and Internal Lending Communities - Field Agent Guide* (No. Version 4.1). Nairobi: Catholic Relief Services.