PARTIE I

Les pratiques tontinières : de Cotonou à Taipei, de Ziguinchor à Paris

La Tontine, M. Lelart. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris © 1990, pp. 27-29.

Introduction

L'argent qui passe dans les tontines est une épargne que chacun constitue librement et grâce à laquelle chacun pourra, le moment venu, satisfaire tel ou tel de ses besoins. A cette épargne qu'elle appelle sociétaire, C. Dupuy en oppose une autre qu'elle appelle associative. C'est celle qui se forme au sein des associations villageoises auxquelles chacun est obligé de cotiser pour accumuler de l'argent qui permettra aussi bien de financer des projets d'intérêt commun au niveau du village que d'aider l'un des membres en difficulté ou de participer aux dépenses d'un mariage. Ces associations, dans lesquelles la contrainte sociale est extrêmement forte, se prolongent dans des sections qui regroupent, ici ou là, parfois même à l'étranger, d'anciens habitants du village.

Une enquête effectuée par l'auteur à Ziguinchor en Casamance a permis de constater que 42 % des 63 personnes interrogées participaient à une tontine, et 86 % à une telle association. Elle nous apprend comment fonctionnent les deux systèmes, en particulier le second que nous découvrons pour la première fois. L'impression dominante est un grand morcellement de l'épargne dû à la variété des choix qui s'offrent à chacun. Le cas mis en exergue d'une jeune femme qui épargne au fil des jours de sept façons différentes en dit long sur l'importance d'un tel comportement dans la vie quotidienne.

La même constatation s'impose au terme du travail de M. Lelart qui a analysé le fonctionnement d'une tontine organisée il y a douze ans par deux femmes fonctionnaires dans les services du Trésor à Cotonou. Il s'agit là d'une tontine *mutuelle* dans laquelle chaque adhérent verse régulièrement une cotisation. La totalité des fonds versés est mise chaque fois à la disposition d'un membre, à tour de rôle. C'est la formule la plus courante, qui correspond

aux « associations rotatives d'épargne et de crédit », comme les appelle F. Bouman et dont vient de parler H. Desroche.

Ayant pu disposer des comptes de onze années successives, l'auteur nous présente une monographie très complète de cette tontine dont on perçoit bien les rouages et dont on peut suivre l'évolution d'année en année, tant au niveau des adhérents qu'à celui des capitaux transférés. Comme il n'a pas interrogé les participants mais seulement les responsables, l'auteur n'a pas analysé l'aspect social, qui de toute façon apparaît ici secondaire, mais la mécanique financière qu'il n'est pas facile de maîtriser et qui reste encore peu connue. En observant les positions créancières et débitrices de chaque participant et leur évolution durant le cycle, l'auteur aide à comprendre la logique interne de ces pratiques et met bien en évidence leur exceptionnelle souplesse.

Dans ces tontines mutuelles, le tour de chacun peut être fixé par le responsable, discuté entre les adhérents ou tiré au sort. Il peut aussi dépendre des enchères qui permettent de départager ceux qui souhaitent lever les fonds au même tour. Les taux d'intérêt apparaissent, à la fois payés par celui dont l'enchère a été la plus forte et perçus par l'ensemble des participants qui se partagent le total des enchères. Ils font de ces tontines que nous appellerons *financières* un système très complexe d'épargne et de crédit que nous présente T. Pairault.

Cette variété existe peu en Afrique, à l'exception du Cameroun où les Bamilékés l'utilisent largement. Elle est au contraire couramment pratiquée en Asie notamment, et depuis fort longtemps en Chine. Un Chinois qui a besoin d'argent réunit quelques amis et organise avec eux une tontine dont il sera le premier bénéficiaire et dans laquelle les tours suivants pourront être attribués par tirage au sort ou par enchères. L'auteur envisage les différentes modalités selon lesquelles les enchères sont payées puis partagées (formule en dedans ou en dehors). Il nous présente ensuite la monographie complète d'une tontine organisée selon les mêmes principes dans la communauté chinoise de Paris (on trouve aussi, sur les rives de la Seine, une section de l'association villageoise de Ziguinchor !). Il commente enfin les résultats de deux enquêtes effectuées en milieu rural à Taiwan il y a dix ans puis plus récemment en milieu urbain dans l'ensemble du pays. Il est intéressant d'observer les différences de comportement entre la ville et la campagne, comme l'ampleur insoupçonnée du phénomène. Il est surtout intéressant de constater que des pratiques aussi originales sur le plan financier permettent de faire face à la maladie aussi bien qu'à la retraite.

C'est une autre variété de tontines que M. Lelart et S. Gnansounou présentent dans le chapitre suivant. Nous revenons à Cotonou, mais le Bénin

est la patrie des tontines, comme le dit H. Desroche. Il s'agit cette fois de tontines que l'on peut qualifier de *commerciales,* à la fois parce qu'elles sont pratiquées par des commerçants et qu'elles épousent le rythme de leur activité et parce qu'elles sont organisées par un tontinier qui en fait son commerce. Ce dernier recueille chaque jour de marché l'argent que ses clients lui remettent. Il les rembourse à la fin du mois ou au terme d'une période convenue, mais il peut en rembourser quelques-uns par anticipation, voire consentir une avance à tel ou tel d'entre eux s'il leur rend davantage qu'ils n'ont déjà versé.

Les auteurs ont interrogé la totalité des commerçants présents sur le marché Saint-Michel de Cotonou. Ils ont analysé la participation des commerçants — ils sont trois cents —, le volume des fonds collectés et l'activité de chacun des cinq tontiniers identifiés. C'est donc une espèce de monographie qu'ils nous présentent, puisqu'ils ont analysé le financement de l'activité commerciale aux dimensions de ce marché. Les résultats sont d'autant plus intéressants que les tontiniers ne parlent jamais : on ne peut évaluer leurs opérations qu'à partir des déclarations de leurs clients. Mais de ce fait, on ne peut cerner leur propre activité en totalité, car ils peuvent avoir d'autres clients sur d'autres marchés.

Malgré cette réserve, ce travail complète parfaitement les travaux précédents. Ces monographies des trois formes habituelles de tontines sont un préalable aux enquêtes plus larges effectuées dans d'autres pays et qui constitueront l'objet de la deuxième partie.

La Tontine, M. Lelart. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris © 1990, pp. 31-51.

2

Les comportements d'épargne dans la société africaine : études sénégalaises

Claude DUPUY

Caisse des Dépôts et Consignations, 195, boulevard Saint-Germain, 75007 Paris, France

L'épargne informelle

L'épargne dans les pays à économie semi-développée existe. C'est une réalité dont les économistes ont actuellement pris conscience et que nous n'avons plus à prouver. Donc, conscient de son rôle et de son importance déterminante dans la mise en place de toute politique de développement, il reste néanmoins à préciser, à partir d'études monographiques, comment cette épargne est générée, mobilisée et quelles en sont les contreparties réelles.

Des travaux économiques [1] ont permis de mettre en évidence la dualité de l'économie africaine formant deux sphères structurées selon des logiques autonomes : la sphère de l'officiel gravitant autour de l'Etat et représentant les grandes entreprises industrielles ou commerciales et les administrations, et la sphère de l'informel regroupant tout le reste de l'activité productrice urbaine, artisanat et petit commerce.

Tentant de grandir à la marge de l'activité officielle d'un secteur économique dominant, l'informel échappant à toutes contraintes fiscales et réglementaires est une puissante manifestation d'une libre économie de marché, dont dépend la survie d'une très large part de la population des récentes mégapoles africaines.

Or comme l'on peut distinguer pour l'activité productive, l'officiel et l'informel, nous reconnaîtrons aussi deux types d'épargne. En matière de financement, l'officialité est représentée par les établissements de crédit bancaires, institutions s'identifiant aux pouvoirs publics, qui gèrent sur leurs comptes une épargne à vue ou à terme.

Mais parallèlement s'épanouissent, en dehors de tout cadre légal, des circuits informels de collecte de l'épargne privée. Ces circuits sont contrôlés par les agents eux-mêmes, parfois par le biais de groupements, qui définissent leurs règles particulières de collecte et d'allocation de ressources.

La structure bancaire, performante dans le financement de l'activité publique et para-publique, est réputée être inadaptée dans ses procédures au financement de l'activité informelle [2]. Les règles de la production informelle et de sa répartition étant si particulières, il en résulte des besoins de financement spécifique, en volume, durée, risque et garanties offertes, rendant impossible tout rapprochement avec le système bancaire.

Ainsi, deux sphères nettement distinctes doivent être dégagées : au secteur officiel un financement bancaire, au secteur informel un financement informel. Très nette au niveau théorique, cette distinction souffre néanmoins dans les faits d'un certain brouillage. De nombreuses passerelles sont jetées par les acteurs eux-mêmes entre ces sphères, permettant à chacune de bénéficier du dynamisme de l'autre. Notamment les circuits informels d'épargne bénéficient des liquidités nouvelles générées par le système bancaire.

Une enquête menée sur le terrain de Casamance, région au sud du Sénégal, avait pour objet d'appréhender ces circuits informels d'épargne. Celle-ci s'est déroulée durant les mois de juillet et août 1985 dans le cadre d'une recherche pluridisciplinaire du CNRS, ER 166. Cet article a pour objet la présentation de nos travaux.

Typologie de l'épargne informelle

Un mode d'épargne informelle est déjà largement étudié et est relativement connu, il s'agit de la tontine. Elle a donné lieu ces dernières années à un certain nombre de publications. On sait que c'est un mode d'épargne collectif où la notion de groupe est déterminante dans la collecte et la distribution des fonds, le groupe tontinier se présentant comme un médiateur entre des agents ayant alternativement une capacité et un besoin de financement [3].

Mais travaillant sur les comportements d'épargne, il est nécessaire de s'interroger sur deux faits :

— existe-t-il dans la population africaine un comportement d'épargne informelle autre que collectif, c'est-à-dire individuel ?

— la tontine est-elle le seul mode informel d'épargne collective ?

Pour la première question, nous n'y répondrons pas de façon générale mais à travers la présentation des résultats de l'enquête. Quant à la deuxième interrogation, elle nous incite à poser le problème de la définition du concept de collectif.

La notion de collectif renvoie aux structurations possibles de la relation que l'individu entretient avec le groupe. Pour nous éclairer dans cette analyse relationnelle, nous avons utilisé la distinction qu'opèrent communément les sociologues et que reprend Louis Vincent Thomas dans son étude des Diolas [4]. Cette distinction porte d'une part sur l'association et d'autre part sur la société.

Pour notre étude, ces deux formes du collectif vont entraîner de fait deux comportements d'épargne bien distincts : une épargne associative et une épargne sociétaire. Précisons leur contenu.

Epargne associative ou sociétaire

Dans la *société,* le groupe est formé de diverses individualités qui tissent entre elles des liens obligataires. Ces liens sont basés sur un principe contractuel. Ils sont donc volontaires et précaires. Ils ne lient en effet que temporairement les individus entre eux, tant que l'objectif défini initialement n'est pas atteint. La tontine illustre parfaitement le cas d'un société d'épargne.

Par contre, dans le cas *associatif,* on n'est plus du côté de l'individu mais de la conscience collective. Le groupe est alors moins une somme d'individus qu'une entité propre, une sorte de personne morale ayant sa propre finalité et sa propre organisation. Les liens obligatoires ne rélèvent alors pas d'une démarche volontaire, mais une pression s'exerce sur l'individu afin qu'il

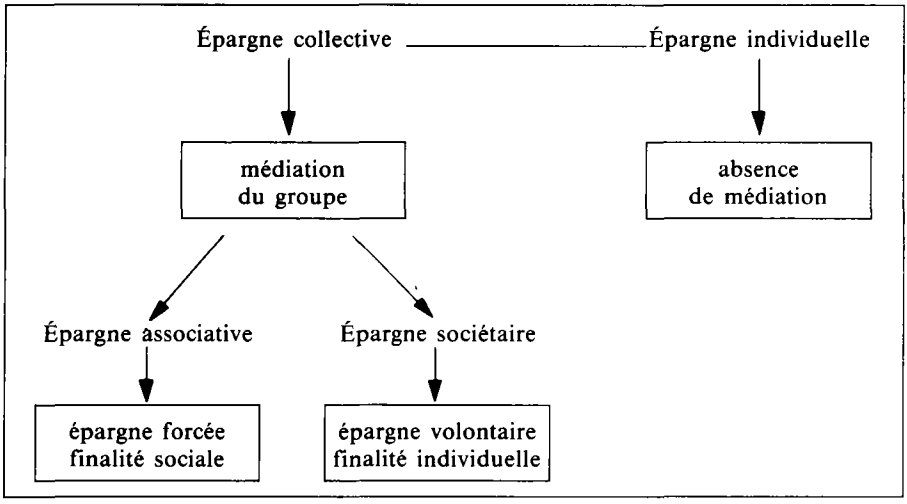
adhère aux objectifs du groupe. De même, si la société procède de l'événement et est donc périssable, l'association échappe au temps, du moins au temps individuel. L'association villageoise représente le mieux le circuit associatif d'épargne informelle.

Quel est l'intérêt, dans une étude économique, d'une telle distinction ? Dans les deux cas, la nature même du lien obligataire liant l'individu au groupe n'étant pas identique, le mode de mobilisation de l'épargne et l'utilisation de cette épargne seront différents.

L'épargne associative est fondée sur le principe de *collectivisation des revenus et du risque.* Elle assume ainsi une finalité sociale de protection des membres et de promotion des intérêts collectifs. L'individu étant dans une certaine mesure dépendant du groupe, cette épargne est une épargne forcée.

Au contraire, l'épargne sociétaire bien qu'ayant aussi besoin de la médiation du groupe, n'est toutefois pas fondée sur le même principe de collectivisation. Elle assume en effet une *promotion de l'individu* en lui fournissant un cadre de financement de ses besoins individuels.

Au risque de ne pas percevoir la diversité des formes collectives d'épargne et la richesse de leur contenu, ces deux circuits informels, associatif et sociétaire, doivent être considérés dans leur dualité. Tous deux, bien que fondés sur une tradition archaïque du collectif, sont porteurs de modernité.



Encadré 1. Typologie de l'épargne informelle.

L'enquête

Le cadre de l'étude

L'enquête s'est déroulée sur sept semaines à Ziguinchor en Casamance, région du Sénégal comprise entre la Gambie et la Guinée Bissau. Ziguinchor est un centre urbain de 100 000 habitants, principale ville de la région. Comme beaucoup de villes d'Afrique, elle a connu durant la dernière décennie un développement démographique rapide malgré une très lente industrialisation. Un fort taux de chômage est ainsi notable.

L'enquête était centrée sur un quartier très typé de Ziguinchor : Colobane. Ce quartier construit à la périphérie ouest de la ville, marque une frontière entre la ville et la brousse. Semi-urbain, Colobane ressemble encore beaucoup à un village casamancé : les rizières sont toutes proches, le terrain n'est pas loti et moins de 10 % des maisons sont construites en dur.

Les habitants de Colobane sont des paysans nouvellement urbanisés. La majorité d'entre eux a quitté le village pour la ville depuis moins de dix ans. Ils sont encore souvent des migrants temporaires retournant au village durant l'hivernage pour cultiver les champs. La présence du village est donc très forte dans les comportements mais aussi dans le budget domestique. Le village est en effet un soutien pour cette population qui vit en marge de la ville et est peu intégrée à l'activité urbaine.

Souvent analphabète, s'exprimant rarement en français, elle vit pratiquement exclue de la sphère économique dominante et est reléguée aux activités précaires du secteur informel. Toutes les formes de l'artisanat sont représentées à Colobane : cordonnier, puisatier, matelassier, vendeur sur les marchés, etc.

Les conditions d'une enquête sur l'épargne ne sont donc *a priori* pas faciles car les revenus monétaires sont rares, d'un faible montant et surtout très irréguliers. Ce quartier donne donc une image crue de la petite Afrique, souvent négligée dans les études économiques car difficile à cerner statistiquement, ses caractéristiques essentielles étant l'instabilité et la précarité.

Le questionnaire

Les entretiens sont conduits de façon semi-directive au domicile des individus. Ainsi le questionnaire présenté est moins un questionnaire à proprement parler qu'une sorte de guide d'entretien.

Il est conçu pour mettre en relief, outre les informations indispensables pour saisir l'individu, trois points principaux : le mode de mobilisation de l'épargne, les finalités de cette épargne ou les besoins de financement et enfin les circuits d'endettement.

Saisie de l'individu

- nom
- activité professionnelle
- sexe
- appartenance ethnique

Mobilisation de l'épargne

- épargne individuelle
  - thésaurisation
  - compte bancaire
  - compte d'épargne
- épargne collective
  - association villageoise
  - autres associations
  - tontine
  - autre société d'épargne

Besoin de financement

- besoin collectif
- besoin individuel

Endettement

- usurier
- crédit commerçant
- prêt bancaire ou d'organisme de pêche ou agricole
- prêt personnel de parent ou ami

Encadré 2. Le questionnaire.

La population étudiée

Nous avons travaillé à partir d'un échantillon de 63 personnes sélectionnées à partir des résultats d'un recensement effectué en 1983 par le chef de quartier. Les critères d'étude retenus furent le sexe, l'appartenance ethnique

et l'activité professionnelle exercée. Devant l'impossibilité de chiffrer avec précision l'âge, la date d'installation à Colobane, et le montant du revenu annuel, ces variables ont dû être abandonnées.

Tableau I. Répartition de la population par sexes.

Femmes	Hommes	Total
62	38	100

L'enquête a été perturbée par le fait qu'elle se déroulait durant une saison de forte activité agricole. Juillet et août sont des mois de labour. Ainsi la plupart des hommes actifs étaient retournés au village travailler aux champs. Il en résulte un certain déséquilibre dans la composition de l'échantillon étudié.

Tableau II. Répartition de la population par appartenances ethniques.

Diolas	Mandingue	Autres	Total
45	35	20	100

Diola et Mandingue sont les deux ethnies dominantes démographiquement. Essentiellement tournées vers l'agriculture et la pêche, ces ethnies n'occupent pas à la ville les activités dominantes. On rencontre aussi à Colobane certains Peuls ou des réfugiés de Guinée-Bissau, les Wolofs étant peu présents dans ce quartier déshérité. Les entretiens se sont déroulés dans 80 % des cas en présence d'un traducteur, en langue indigène. Malgré les inconvénients du dialogue indirect, la présence du traducteur a permis d'éviter un biais statistique important dans l'étude des comportements d'épargne en n'excluant pas la part de la population non scolarisée en français.

Tableau III. Répartition de la population par activités professionnelles.

Femme				Homme			
Salariée	Secteur informel	Sans activité	Total	Salarié	Secteur informel	Sans activité	Total
5	45	45	100	13	48	38	100

Devant l'extrême difficulté à quantifier la variable « revenu annuel », nous avons fait le choix de ne saisir que l'activité exercée. Toutefois un problème premier a dû être résolu. La saisie de l'activité professionnelle ne pouvait être faite à partir de nos cadres statistiques rigides. La notion de catégorie socio-professionnelle n'a que peu de sens lorsque le degré de spécialisation des tâches est infime et que l'instabilité de l'emploi entraîne les individus à exercer indifféremment de nombreux travaux successifs et parfois simultanés.

Nous avons donc adopté la classification fournie spontanément par la population : activité salariée, activité exercée dans le secteur informel, sans activité. Cette classification s'est révélée être en fait la plus pertinente car outre sa fidélité à la structure sociale, elle a permis de couvrir relativement bien les deux critères principaux pour la formation de l'épargne : l'importance et la régularité du revenu.

- ***Activité salariée***

Par salarié, nous entendons ici la perception d'un revenu fixe et versé à intervalle régulier, quel que soit le type de contrat liant l'employé à l'entrepreneur. Pour les habitants de Colobane, l'activité salariée s'exerce très rarement dans les grandes entreprises ou les administrations. C'est le plus souvent des emplois de jardinier, planton, personnel d'entretien pour les hommes et pour les femmes, exclusivement des travaux d'employée de maison. Il va sans dire que ces emplois, malgré leur faible rémunération (le salaire d'une employée de maison est de 20 000 FCFA) jouissent d'un prestige certain dans cette population démunie.

- ***Activité exercée dans le secteur informel***

Cette catégorie regroupe toutes les activités intégrées d'une certaine façon dans les circuits marchands mais procurant néanmoins un revenu monétaire irrégulier. L'activité informelle couvre des réalités diverses : la petite vendeuse de cacahouètes ayant un chiffre d'affaire journalier de quelques centaines de CFA ou le banabana achetant en gros le poisson aux pêcheurs pour le revendre sur le marché. Le revenu réel est dans les deux cas très difficile à saisir, l'activité informelle étant souvent indissociable de l'activité domestique.

- ***Sans activité***

Il ne s'agit pas ici de personnes non-actives (notion sans grande signification dans le Tiers Monde) selon une terminologie européenne, mais de

personnes n'ayant aucune activité directement liée aux circuits marchands. Nous avons donc là toutes les activités procurant des revenus très faibles et saisonniers, pêcheurs, riziculteurs, maraîchères, « faiseuses de sel », etc.

Le *Tableau III* met en évidence la prédominance de l'activité informelle et l'absence d'activité salariée de la population masculine et féminine de Colobane, corroborant ainsi l'hypothèse de revenus faibles et instables.

Diadou B. est une jeune femme de 24 ans. Elle est installée à Colobane depuis trois ans. Elle partage avec ses deux enfants une pièce de la maison appartenant à son mari où vit également la première femme de celui-ci. Elle est couturière et possède une machine à coudre que lui a donnée sa tante. Elle ne peut préciser son revenu mais sait que pendant les fêtes du Gamoun, elle a bien travaillé et a gagné environ 15 000 francs CFA.

Comme toute femme mariée, Diadou B. fait partie de *l'association villageoise* de son mari qui regroupe à Ziguinchor une centaine de personnes. Elle verse comme tous les hommes et les femmes adultes, chaque mois 1 500 francs au collecteur du quartier. Ce versement alimente une caisse commune permettant d'aider en cas d'urgence les familles membres : maladie, décès, rapatriement du corps du défunt au village. Ces prestations sociales sont réservées aux seuls membres cotisants et ne peuvent en aucun cas être élargies à d'autres situations d'indigence.

De même, elle verse en même temps et à la même personne, 1 000 francs. Cette somme sera reversée par l'association à la caisse du village afin de permettre de financer une maternité dont les travaux de construction ont déjà débuté.

En outre, pour chaque baptême ou mariage, elle cotise avec les autres femmes de l'association pour faire un don à la famille concernée d'un montant variable mais n'excédant jamais 500 francs.

En dehors de cette association villageoise, Diadou fait aussi partie d'une association féminine de quartier. Cette association est modeste puisque la cotisation n'est que de 25 francs par semaine, mais elle permet à ces femmes de payer parfois un griot et d'acheter un peu de riz pour faire la fête.

D'autre part, Diadou fait partie de *deux tontines*, chose assez courante chez une femme jeune exerçant une activité procurant un revenu monétaire.

Avec sept autres amies vivant dans le quartier et faisant aussi partie de l'association féminine, elle fait tontine depuis à peu près 9 mois. Chaque jour, pendant 5 jours, elle verse 100 francs. Cette tontine lui rapporte tous les 5 × 7jours 3 500 francs. Cette somme lui permet d'acheter des vêtements pour les enfants et quelques objets pour la maison : huile, pétrole, etc. (l'achat du riz étant à la charge du mari).
Elle cotise aussi 1 000 francs tous les 15 jours avec six couturières de Colobane et de Peyrissac, quartier voisin. Les 6 000 francs perçus théoriquement[1] tous les 3 mois lui permettent d'acheter du fil et des aiguilles nécessaires pour son travail.
Enfin, Diadou a quelques *économies personnelles.* Elle peut parfois épargner jusqu'à 10 000francs. Comme elle se méfie de ses proches mais aussi d'elle-même, elle préfère confier son argent à une tante qui habite de l'autre côté de la ville, qui le lui garde et surveille ses dépenses. Diadou a de même gardé l'argent de sa jeune sœur lorsque celle-ci travaillait à Ziguinchor.
Ainsi, il ne se passe pas un jour sans que Diadou B. nous apporte la preuve que le *comportement d'épargne* est totalement intégré dans son vécu.

Encadré 3. L'épargne informelle : exemple de Diadou B.

Les résultats

Les formes d'épargne

Pourtant malgré cet environnement économique et social peu propice à l'accumulation du revenu, l'épargne existe. Nous l'avons toujours rencontrée dans nos entretiens sous une forme ou sous une autre. Mais elle présente un visage si différent dans ses modes de mobilisation de l'épargne institutionnelle qu'il faut prendre garde de la remarquer.

(1) Le tour de rôle étant ici négociable, l'intervalle entre deux perceptions peut varier.

Tableau IV. Existence et montant de l'épargne personnelle.

Non	Oui			Total
80	20			100
	10 000	25 000 F CFA		Total
	50	30	20	100

Cette épargne informelle prend essentiellement l'aspect de multiples petits versements ou cotisations auprès d'associations ou de sociétés tontinières d'épargne. Cette épargne collective, très morcelée, est totalement adaptée aux revenus, eux-mêmes faibles et irréguliers. Elle est pour nous la preuve de la remarquable adaptabilité des circuits informels d'épargne et de l'intégration des comportements d'épargne dans le quotidien vécu des individus.

Tableau V. Forme de l'épargne personnelle.

Thésaurisation Personnelle	Chaîne d'épargne	Compte d'épargne	Compte bancaire	Total
68	30	2	0	100

La faiblesse de l'épargne individuelle est remarquable, (bien que dans un certain nombre de réponses il faille tenir compte d'une certaine réticence naturelle à dévoiler le montant de ses économies). Les entretiens ont mis en effet en évidence l'existence de multiples freins à la formation d'une épargne individuelle :

- des freins dus à une pression du milieu social qui s'exerce sur la personne afin qu'elle redistribue immédiatement le revenu perçu aux membres de la famille, l'épargne collective apparaît alors comme un moyen de se soustraire à ces contraintes;
- des freins dus à l'inadaptation des modes institutionnels de collecte de l'épargne : analphabétisme, taux créditeurs faibles et surtout disponibilité aléatoire des sommes placées.

Ainsi l'épargne personnelle est faible, en montant et en fréquence d'apparition. Sauf pour 2 % des cas rencontrés (il s'agissait en fait ici de l'instituteur qui lui seul possédait un compte d'épargne), cette épargne consiste en une détention de billets de banque conservés sur soi (dans les plis du pagne pour les femmes) ou confiés à un parent, les chaînes d'épargne.

Tableau VI. Existence de l'épargne collective.

Versement à une association	Versement à une tontine
86 %	42 %

Si l'épargne personnelle est rare, l'épargne collective est au contraire très présente puisque plus de 3 personnes sur 4 versent régulièrement des cotisations à des associations d'épargne et presque 1 sur 2 à des sociétés tontinières. Bien sûr ces versements sont faibles pris individuellement, mais étant massifs et réguliers, ils revêtent un intérêt économique certain.

Les modes d'épargne collectifs

L'épargne associative

Le taux important d'appartenance à une association d'épargne n'est pas surprenant car il y a bien sûr une tradition du collectif dans la société africaine. Les ethnologues connaissent bien l'existence des associations de culture partout présentes dans les villages casamançais.

Néanmoins, il est important de noter que le caractère associatif de l'épargne n'a pas été remis en cause par l'urbanisation ni par une certaine individualisation des revenus, le fort taux d'adhésion étant à peu près indépendant de l'activité de l'individu. Toutefois une certaine disparité selon le sexe est notable, ce qui est confirmé par l'existence de nombreuses associations plus strictement féminines.

Tableau VII. Adhésion associative selon l'activité.

Femmes			Hommes		
Salariées	Secteur informel	Sans activité	Salariés	Secteur informel	Sans activité
90 %	80 %	88 %	70 %	75 %	60 %

Ces associations d'épargne sont plus spécifiquement des associations villageoises. Il serait en effet faux de croire qu'un migrant se coupe de son village lors de son installation en ville. Le village se prolonge à la ville par la création d'associations regroupant tous les citadins nés du même village.

Le village faisant partie intégrante de l'identité d'un individu, c'est vers lui qu'il se tournera en cas de problème pour trouver aide et soutien. La communauté villageoise de la ville organise pour ses membres une sorte de protection sociale, en gérant une sorte de caisse commune abondée par des cotisations régulières.

Tableau VIII. Composition de l'association d'épargne.

Mixte	Non mixte		Total
	Féminine	Masculine	
50	35	15	100

Outre cet aspect social, l'association villageoise joue un rôle original dans le financement des besoins collectifs non pris en charge par des pouvoirs publics défaillants. Et le dynamisme et l'ampleur actuelle de cette activité financière montrent le modernisme de cette forme d'épargne collective et le rôle primordial qu'elle joue dans une politique de développement.

Les associations villageoises se structurent en sections ayant une « antenne représentative » dans chaque centre urbain où il existe une diaspora villageoise. Par exemple, l'association villageoise de Séléki, petit village à une vingtaine de kilomètres de Ziguinchor, possède bien sûr une section à Ziguinchor mais aussi une à Banjul, à Dakar et à ... Paris ! Cette structure hiérarchisée permet à l'ensemble de la communauté de mobiliser une épargne importante et ainsi de prendre en charge des programmes ambitieux de modernisation du village : construction d'écoles, de dispensaires, etc.

Ici l'aspect coercitif de cette épargne forcée est très visible lors des entretiens. Un enfant du village ne peut se soustraire à cette obligation, au risque d'être rejeté par sa communauté d'origine. Ce bannissement serait alors quelque chose d'excessivement grave aussi bien au niveau moral (interdiction de se faire enterrer sur la terre de ses ancêtres) qu'économique car cette population migrante est, on l'a vu précédemment, tenue en marge du développement urbain et les situations sont suffisamment précaires pour que l'isolement soit impossible.

Tableau IX. Nature de l'association.

Femmes			Hommes		
Villageoises	Autres	Total	Villageois	Autres	Total
88	12	100	62	38	100

Les associations d'épargne non villageoises sont principalement des associations religieuses regroupant des membres d'une même confession, chrétienne ou musulmane. L'épargne associative représente ici des sommes collectées pour la construction ou l'entretien d'un édifice religieux, pour des cérémonies ou des pélerinages.

Tableau X. Utilisation de l'épargne associative.

Fête	Protection sociale	Financement d'un besoin collectif
92 %	50 %	25 %

L'épargne sociétaire

La présence forte de tontines dans ce quartier pourtant pauvre est *a priori* surprenante. Si l'on pouvait penser que l'adhésion à une tontine exigeait un revenu monétaire fixe et régulier, l'enquête montre qu'il n'en est rien et que le mode tontinier de collecte de l'épargne est suffisamment souple pour s'adapter aux diverses réalités économiques.

Tableau XI. Adhésion tontinière selon l'activité.

Femmes			Hommes		
Salariées	Secteur informel	Sans activité	Salariés	Secteur informel	Sans activité
90 %	64 %	22 %	66 %	40 %	12 %

Pourtant le *Tableau XI* met en évidence l'étroite corrélation que l'on doit établir entre le *degré d'intégration* dans l'*économie marchande* et l'*adhésion à une tontine*. Cette corrélation, presque totale pour les salariés féminins (qui adhèrent même souvent à plusieurs tontines) est très largement vérifiée pour le groupe homme-femme exerçant son activité dans le secteur informel. Cela est plus généralement vrai pour les femmes. Il s'agit pour la plupart de vendeuses sur le marché où les tontines sont très présentes alors que les hommes ont souvent une activité artisanale isolée.

Il faut voir derrière l'adhésion aux tontines des personnes « sans activité », le caractère très spontané de celles-ci puisqu'il s'agit principalement de tontines saisonnières de vendeurs de vin de palme ou de maraîchères par

exemple, qui naissent dès qu'un revenu est perçu, aussi limité dans le temps soit-il.

Tableau XII. Composition de la tontine.

Personnes exerçant la même activité	Autres	Total
85	15	100

Ces tontines se font essentiellement entre personnes exerçant la même activité. Les cas de tontines entre voisins ou amis sont plus rares. En effet le regroupement entre collègues semble essentiel pour assurer l'harmonie nécessaire de revenu dans sa fréquence et son montant.

Tableau XIII. Utilisation de l'épargne tontinière.

Financement de l'activité informelle	Besoins domestiques	Besoins individuels
33 %	60 %	54 %

Outre la contribution au financement des besoins domestiques (accessoires ménagers ou vêtements pour les enfants), la tontine permet de financer l'activité informelle (les stocks des vendeurs sur le marché ou le petit outillage des artisans).

Mais l'*aspect individuel,* ou même individualiste pourrait-on dire, de l'épargne tontinière est mis en évidence par la part importante consacrée au financement des besoins personnels non spécifiquement vitaux : cassettes, transistors, etc., et en cela, cette épargne s'oppose très nettement à l'épargne associative.

Tableau XIV. Motifs de la non-adhésion à une tontine.

N'a pas les moyens	N'est pas concerné	Ne connaît pas	Se méfie	Ne peut se justifier	Total
12	30	14	14	30	100

58 % des personnes interrogées n'adhèrent pas à une tontine *(Tableau XIV).* Il semble important de saisir quels peuvent être les freins à cette adhésion. Nous avons tenté de classer les réponses en quatre catégories correspondant aux réponses les plus souvent citées.

Un premier groupe de personnes désire entrer dans une tontine mais ne le peut pas, faute de ressources monétaires suffisantes. Il s'agit de personnes, souvent des « non-actifs » qui perçoivent très bien l'intérêt de la tontine mais qui ne peuvent mobiliser entre eux assez d'épargne financière.

Cette cause de non-adhésion est néanmoins relativement faible par rapport à ceux qui soit ne connaissent pas la tontine[2] soit la considèrent comme étant en dehors de leur mode habituel d'épargne. Ici il serait important de pouvoir présenter ces résultats couplés avec l'âge des personnes interrogées et les périodes d'installation à Colobane, variables que nous n'avons pu saisir compte tenu de la totale incertitude des dates.

Toutefois, il est manifeste que nous avons ici principalement des personnes âgées ou des personnes nouvellement installées en ville. Cela confirme l'hypothèse que la tontine est un fait non traditionnel en Casamance, il n'existe d'ailleurs aucun mot indigène le qualifiant. La tontine est ici essentiellement *un phénomène urbain.*

Quelques personnes enfin éprouvent une certaine méfiance envers ce mode collectif d'épargne, méfiance justifiée par le fait que les membres ne sont liés que par un lien obligatoire contrairement à l'association où la coercition est fondée sur une reconnaissance sociale. Il ne semble pas rare en effet que le collecteur disparaisse avec la caisse ou que l'un des membres, après avoir perçu la mise, ne veuille plus cotiser à son tour.

Ainsi ce travail d'enquête révèle l'existence d'un comportement original d'épargne organisé autour de la notion de collectif. Il reste à en préciser l'ampleur et les potentialités.

Montant de l'épargne collective

Comme tout travail statistique, cette tentative d'évaluation de l'épargne collective est dangereuse car imprécise. Elle est imprécise du fait de l'irrégularité des versements, de leur multiplicité et de leur faible montant unitaire. Néanmoins, nous avons résumé les données que nous avons pu recueillir afin de présenter plus des ordres de grandeur que des valeurs réelles.

(2) Attention ! Il y a là souvent un problème de vocabulaire. Certaines personnes connaissent le mécanisme tontinier mais pas le nom; d'où l'avantage d'avoir recours à un interprète travaillant sur les langues indigènes.

L'épargne tontinière

Nous avons précédemment relevé le fait que les tontines sont présentes malgré la précarité des situations sociales des individus. Il est en effet très important de noter que ces tontines peuvent exister car ce mode de collecte de l'épargne est suffisamment *souple* pour s'adapter à cette réalité : les cotisations sont d'un montant très faible (50 % sont inférieures à 250 francs CFA) mais elles sont fréquemment versées : la moitié des collectes est quotidienne.

Tableau XV. Valeur des cotisations.

0	100	250	500	1000 F CFA	Variable	Total
30	21	14	20	10	4	100

Tableau XVI. Fréquence des versements.

Journalière	Hebdomadaire	Bimensuelle	Mensuelle	Total
57	21	7	14	100

Les tontines observées regroupent peu de membres, comme si la confiance nécessaire à leur bonne marche n'était garantie que dans un cadre de relations restreintes. Les seules tontines importantes et structurées, c'est-à-dire avec un président ou un collecteur, sont celles auxquelles adhèrent des personnes travaillant au marché et où est versée une partie des recettes du jour.

Tableau XVII. Nombre d'adhérents.

0	5	10	Variable	Total
35	34	27	4	100

Ces tontines réunissent donc naturellement des sommes globales faibles, beaucoup plus faibles que celles généralement étudiées, mais ces montants d'épargne illustrent la faiblesse du revenu disponible de cette population.

Tableau XVIII. Montant de la tontine.

0	2500	5000	10 000 F CFA	Total
25	8	42	25	100

Leurs structures internes sont toujours semblables. Il s'agit de *tontines simples,* c'est-à-dire que chaque main est possédée par un seul cotisant et son versement est immédiatement reversé après la collecte selon un tour de rôle librement négocié. Certaines tontines pourtant, souvent celles à versement faible et quotidien, accumulent les cotisations pendant quelques jours, rarement plus d'une semaine, avant de les reverser. La caisse est alors conservée par la personne collecteuse et ne donne jamais lieu à un dépôt bancaire (ce qui peut se produire dans le cas de l'épargne associative, nous le verrons ci-dessous). Aucune tontine plus complexe, avec combinaison du tour de rôle ou avec mise aux enchères de la caisse, n'a été observée.

L'épargne associative

Cette autre forme d'épargne collective donne la même impression de morcellement. Les mêmes causes, revenus faibles et précaires, produisent les mêmes effets, collectes fréquentes et d'un montant unitaire faible.

Le drainage de l'épargne par les associations villageoises a été ici plus spécialement étudié car, bien qu'étant de par son caractère multiforme difficile à saisir, il est celui qui contient, semble-t-il, le plus de potentialité dans la prise en charge originale d'un autodéveloppement.

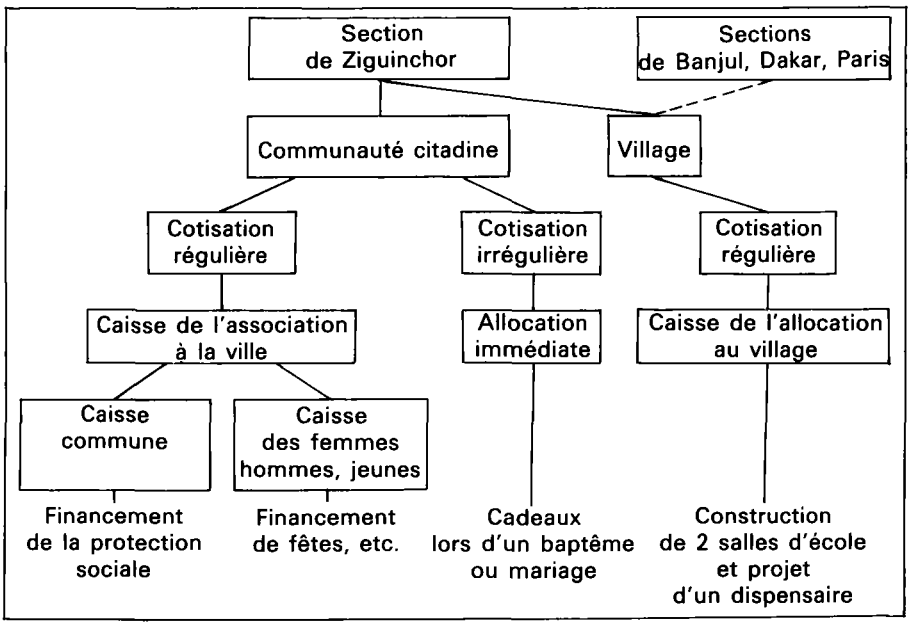
Comme nous l'avons vu précédemment, il existe dans l'association villageoise deux niveaux de collecte de l'épargne :

— l'un est plus spécifiquement centré sur la communauté citadine des migrants d'un même village;

— l'autre est centré sur le village lui-même drainant les collectes par le biais de cette même communauté appelée alors section.

Les choses monétaires n'étant jamais simples en Afrique, ou du moins répondant à une autre logique d'allocations que la nôtre, nous avons eu parfois certaines difficultés à dénouer les liens souvent inextricables entre ces deux niveaux (qui ne sont eux-mêmes, il faut bien le dire, pas toujours très bien maîtrisés par les acteurs).

On peut dégager néanmoins deux grandes tendances. Les cotisations peuvent être *régulières.* Dans ce cas, elles permettent d'alimenter une caisse commune. Cette caisse est gérée non pas collectivement mais par des représentants « élus ». Ces présidents, trésoriers, et secrétaires répondent annuellement de leur gestion devant la communauté lors d'une sorte d'assemblée générale qui au niveau du village s'appelle le congrès, sorte de manifestation monstre où toutes les sections délèguent leurs élus pour les représenter.



Encadré 4. Structure de l'Association Villageoise du village de Séléki.

La caisse commune comprend en fait deux compartiments. Elle regroupe la caisse proprement villageoise permettant de financer les *investissements* effectués au village mais aussi la caisse de la communauté citadine assurant une *couverture sociale* pour ses membres. La caisse villageoise est bien sûr plus importante, les cotisants étant plus nombreux.

Les cotisations peuvent être aussi *irrégulières*. Dans ce cas, elles restent strictement au niveau de la section (ce qui ne veut bien sûr pas dire qu'il n'y a pas de transferts irréguliers non organisés par le groupe entre ville et village) et sont immédiatement distribuées. Il s'agit principalement de versements lors d'un baptême, mariage ou pour la préparation d'une fête.

Tableau XIX. Régularité du versement.

Cotisations strictement régulières	Cotisations strictement irrégulières	Total	Cotisations régulières et irrégulières
92	8	100	85 %

Les cotisations régulières ou irrégulières sont toujours d'un montant faible. Il faut noter ici le mode particulier de financement que constitue le *travail*

collectif mettant bien en relief la force du lien communautaire. Ces travaux collectifs représentent des groupements d'hommes ou de femmes, souvent de même tranche d'âge et bien sûr du même village, qui lors de l'hivernage louent leurs services à des particuliers pour le labour ou le repiquage du riz. La rémunération n'est alors pas perçue individuellement mais est versée directement à l'association.

Ce mode de financement très marqué par la tradition semble s'être bien adapté à la monétarisation des rapports sociaux et, dans une certaine mesure, à l'urbanisation bien qu'il soit plus visible chez les générations les plus âgées.

Tableau XX. Montant des versements réguliers.

0	500	1000 F CFA	Total	Travaux collectifs
52	20	28	100	38 %

Comme toujours cette épargne informelle est collectée selon un code qui est à la fois très bien défini (le réglement intérieur donne lieu à un débat et à une adoption commune lui donnant force de loi) et très souple car très décentralisé. Les règles de montant et de fréquence de versement sont propres à chacune des associations et parfois même sont différentes à l'intérieur de la même, selon le sexe ou la tranche d'âge.

Tableau XXI. Montant des versements irréguliers.

0	500	1000 F CFA	Total
60	36	4	100

Dans certaines associations, le versement est libre. Dans d'autres, il est uniformément fixé : 500 francs à verser par tête chaque mois. Souvent pourtant, le montant de la cotisation est modulé selon l'activité professionnelle : 2 500 pour les salariés, 800 pour ceux qui n'exercent aucune activité et 1 000 pour les autres.

Tableau XXII. Fréquence des versements réguliers.

Hebdomadaire	Mensuelle	Annuelle	Total
36	42	22	100

Tableau XXIII. Montant de la caisse.

0	100 000 F CFA	Ne sait pas	Total
20	20	60	100

Le montant en caisse est très rarement connu des cotisants. Les données présentées doivent être lues comme des ordres de grandeurs vérifiés auprès des représentants élus. La caisse d'une section dépasse rarement 100 000 francs. Par contre, la caisse villageoise, lorsqu'elle existe, dépasse toujours ce montant et peut atteindre le million de francs CFA. A la différence de la tontine, la caisse n'est pas toujours thésaurisée. Ces montants globaux importants peuvent donner lieu à des ouvertures de comptes bancaires qui nous ont toujours été présentées comme un gage de sérieux et d'importance.

Références

[1] Hugon Ph. Secteur informel et petite production marchande dans les villes du tiers monde. *Revue Tiers Monde,* 1980, TXXI (82), 235-259.

[2] Blanchet G. Réflexion sur la notion de secteur non structuré et son application dans les pays en voie de développement. *Cahier ORSTOM-série sciences humaines,* 1980, XVII (1, 2), 13-18.

[3] Nsolé J. *Techniques et pratiques populaires d'épargne et de crédit.* Université de Lyon 2, 1984.

[4] Thomas L.V. Les Diolas. Mémoires de l'Institut français d'Afrique noire. Ifan-Dakar, 1958, 201-242.

La Tontine, M. Lelart. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris © 1990, pp. 53-80.

3

Une tontine mutuelle dans l'administration béninoise

Michel LELART

CNRS, Institut Orléanais de Finance, BP 6739, 45067 Orléans Cedex 02, France

Le Bénin est probablement le pays d'Afrique Occidentale où les tontines sont les plus répandues, comme l'est le Cameroun en Afrique Centrale[1]. On y trouve surtout les tontines mutuelles ou « tournantes », qui sont des associations de personnes se connaissant bien et désireuses de se prêter et de s'emprunter un peu d'argent pendant un certain temps. Lorsque chacun a reçu autant qu'il a versé, le groupe se défait, à moins que les participants ne décident de recommencer une nouvelle fois. Ces tontines sont très pratiquées au Bénin, et depuis fort longtemps.

Je remercie vivement Victoire Gouhizoun et Cécile Balogoun qui ont mis à ma disposition tous les comptes de leur tontine et ont répondu avec une infinie gentillesse aux innombrables questions que je leur ai posées.

(1) Nous avons rassemblé toutes les informations que nous avons pu recueillir sur le phénomène tontinier au Bénin dans L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, *Revue Tiers-Monde*, nº 118, avril-juin 1989, pp. 271-298.

On sait maintenant que dans ce pays la plupart des gens s'organisent pour épargner ensemble, dans le village, dans le quartier, entre amis, à l'école, au bureau. Mais on a peu d'indications précises sur ces opérations. Comme toute la population est concernée, il faudrait des enquêtes lourdes, difficiles à mener puis à traiter. Et ces enquêtes ne suffiraient pas car ces tontines fonctionnent selon des règles extrêmement souples et des modalités on ne peut plus variées. On n'insistera jamais assez sur ce point : chaque tontine est une aventure qui ne ressemble à aucune autre. Chaque fois que nous avons personnellement l'occasion d'interroger un responsable ou même un participant, il y a presque toujours quelque chose de nouveau qui suffit à distinguer cette association[2].

C'est pourquoi, en préalable aux enquêtes qui seront peut-être lancées un jour ou l'autre, ici ou là, il est indispensable d'analyser d'une façon précise le fonctionnement d'une tontine, de faire en quelque sorte une monographie. Cela est d'autant plus nécessaire que la tontine n'a pas qu'une dimension sociale. Elle permet à la monnaie de circuler plus rapidement, elle rend les adhérents créanciers et débiteurs les uns des autres, pour des montants et des durées que l'on n'a jamais cherché à mesurer. Il y a derrière toutes ces opérations une mécanique financière complexe qui ne peut être maîtrisée qu'à partir d'une analyse approfondie de cas particuliers.

Nous avons rencontré à Cotonou deux femmes fonctionnaires, l'une à la Direction du Trésor et de la Comptabilité Publique, l'autre à la Recette-Perception du quartier de Saint-Michel. Toutes deux ont lancé ensemble au début de 1977 une tontine de forme mutuelle ou « tournante » qui est sans cesse renouvelée. Elles ont bien voulu nous communiquer les tableaux récapitulatifs des opérations effectuées par tous les membres pour chaque année, hormis celui de 1982 qu'elles n'ont pu retrouver. Nous avons donc pu reconstituer avec précision l'ensemble des opérations pendant les cinq premières années (1977 à 1981), puis pendant les six dernières années (1983-1988). La crise qui sévit actuellement au Bénin et le retard grandissant des salaires dans la fonction publique ont fait naître de sérieux problèmes à partir du mois de juin 1988 et empêché la poursuite de ces opérations au début de 1989.

(2) A l'occasion de notre dernier séjour à Cotonou, un fonctionnaire de l'agence nationale de la BCEAO nous a expliqué qu'il « faisait tontine » avec sept de ses collègues. La levée se faisant tous les trois mois, la tontine durait donc deux ans. Les versements étaient légèrement dégressifs, à l'inverse les fonds levés progressaient lentement. Les versements étaient aménagés de façon telle que celui qui « ramassait » le premier perdait 4 %, celui qui ramassait le dernier gagnait 4 %.

C'est donc le fonctionnement d'une tontine isolée et bien particulière que nous allons analyser en privilégiant l'aspect financier, puisque nous avons travaillé à partir des comptes sans interroger les participants, à l'exclusion, bien sûr, des responsables qui nous ont fourni toutes les explications souhaitées. Pour faciliter la compréhension de ces opérations, nous avons reproduit en annexe les comptes de l'année 1981, en indiquant seulement le prénom de chaque adhérent *(Annexe 1).* En comparant les données disponibles pour chacune des années, nous allons examiner successivement :

— *La participation des adhérents,* qui permet de caractériser l'aspect social de la tontine.

— *La circulation de l'argent,* qui permet d'apprécier le caractère monétaire de la tontine.

— *L'évolution des créances et des dettes,* qui permet de saisir la dimension financière de la tontine. C'est cet aspect qui est généralement le mieux connu.

La dimension sociale : la participation des adhérents

Les deux femmes fonctionnaires qui ont lancé cette tontine au début de 1977 travaillaient à ce moment-là dans le même service. Elles ont contacté leurs collègues de bureau. Depuis lors, l'une d'elles a été affectée dans un autre service. Comme elles ne travaillent plus au même endroit, l'une comme l'autre recrutent des participants parmi leurs collègues. Chacune ne connaît donc que ses propres adhérents, qui sont souvent des amis, d'autant plus que si les hommes étaient plus nombreux les premières années, on dénombre maintenant beaucoup plus de femmes. Malgré cela, et bien que cette tontine ait la forme mutuelle, elle ne repose pas sur les relations personnelles entre les participants qui souvent ne se connaissent pas forcément entre eux : tous ne travaillent pas dans le même service, et quand cela est, il ne savent pas que tel ou tel de leurs collègues participe avec eux à cette tontine. Il n'y a jamais de réunion entre tous les membres, il n'y a pas d'échange au sein du groupe, aucune forme d'entraide ne se greffe sur ces opérations dont l'intérêt est exclusivement financier. Cette particularité confère à cette expérience une certaine originalité que mettent bien en valeur les modalités comme la durée de l'adhésion.

Les modalités de l'adhésion

La tontine commence chaque année au mois de janvier et se termine au mois d'octobre. Comme elle dure dix mois, chaque adhérent doit effectuer dix versements, et il lève une fois la totalité des fonds qu'il a ou qu'il va verser. Il faut donc, en principe, qu'il y ait dix participants. Il peut y en avoir vingt ou trente... dans ce cas ce sont deux personnes, ou trois, qui vont pouvoir chaque mois reprendre l'ensemble de leurs mises. Mais le nombre des participants potentiels est rarement un multiple de dix. C'est pourquoi les responsables ont décidé d'ouvrir, quand il le fallait, une liste complémentaire pour les candidats nouveaux qui se trouvent en surplus. Il s'agit tout simplement d'une liste d'attente qui permet aux intéressés de commencer à verser dans des conditions que nous verrons et leur donne la certitude de pouvoir être intégrés pleinement l'année suivante.

En fait, il peut y avoir chaque année plus ou moins de dix noms sur la liste générale. Car si la majorité des adhérents souscrivent chacun une part — le montant a été le plus souvent de 10 000 francs CFA — l'un ou l'autre peut souscrire plusieurs parts ou seulement la moitié d'une. Dans le premier cas il y aura moins de dix adhérents (ou de vingt, ou de trente...), dans le second cas il y en aura davantage. Dans le premier cas, quelques adhérents « ramasseront » quand viendra leur tour non pas 100 000 francs, mais 200 000, 300 000... Dans le second cas, ils ne « ramasseront » que 50 000 francs. En d'autres termes, le nombre de parts est nécessairement un multiple de dix, mais le nombre des adhérents peut être différent du nombre de parts.

Le nombre des parts est resté égal à vingt pendant les cinq premières années, il n'a cessé d'augmenter depuis, passant de 40 en 1983 à 110 en 1988 [3]. Au total, pour l'ensemble de ces onze années, le nombre des parts proposées chaque mois atteint 510 (voir *Tableau I*). Le nombre des adhérents a toujours été inférieur : il s'élève au total, pour la période examinée, à 300. Cela signifie qu'en moyenne chaque personne a souscrit 1,7 part. Mais ce rapport a beaucoup fluctué : pendant la première période (1977-1981), il est resté faible (1,16). Les vingt parts ont été souscrites chaque année par un

(3) Cette progression a été régulière sauf une fois : le nombre de parts a diminué de 50 à 40 en 1985. Les responsables n'ont pas pu nous fournir d'explications.

nombre d'adhérents qui a varié de 15 à 19. Pendant la deuxième période (1983-1988), le rapport est devenu plus important (1,92) : le nombre d'adhérents a augmenté chaque année moins vite que le nombre de parts. Non seulement de moins en moins de personnes ont souscrit la moitié d'une part, mais de plus en plus ont souscrit plusieurs parts, et ils en ont souscrit de plus en plus.

Regardons par exemple ce qui s'est passé en 1987. Les 100 parts de 10 000 francs chacune ont été souscrites par 44 adhérents. Douze ont souscrit une part, mais six en ont souscrit la moitié d'une (5 000 francs), et vingt-six, soit près de la moitié des participants, en ont souscrit davantage :

3	en ont souscrit une et demie	(15 000 F)
8	en ont souscrit deux	(20 000 F)
5	en ont souscrit trois	(30 000 F)
3	en ont souscrit quatre	(40 000 F)
4	en ont souscrit cinq	(50 000 F)
1	en a souscrit cinq et demie	(55 000 F)
2	en ont souscrit six	(60 000 F)

60 % des participants ont donc versé plus de 10 000 francs chaque mois, et ces versements ont représenté 85 % du total[4]. On peut se demander pourquoi le montant de la part n'a pas été relevé lorsque les souscriptions multiples sont devenues importantes. Plusieurs raisons ont été avancées par les responsables pour ne pas fixer le montant de la part à un niveau plus élevé, par exemple à 20 000 F. D'une part, cela aurait accru le nombre des souscriptions à une demi-part, ce qui n'aurait pas facilité la tenue des comptes et la gestion des opérations. D'autre part, cela aurait empêché les souscriptions de 5 000 F — on voit mal des adhérents souscrire un quart de part ! — et surtout cela aurait restreint l'échelonnement des levées, car les souscriptions multiples, nous le verrons, permettent de lever les fonds en plusieurs fois, c'est-à-dire à des moments différents. C'est donc pour préserver la souplesse de la tontine que, au prix d'une complication qui n'est somme toute qu'apparente, les responsables n'ont pas relevé le montant de la part depuis dix ans.

(4) Ces souscriptions multiples n'ont pas cessé depuis l'origine, mais elles ont diminué la dernière année pour ne plus représenter que 79 % des versements, malgré un versement de 100 000 F par mois.

Tableau I. La participation des adhérents.

	Nombre de parts	Nombre de participants			Les participants vont rester								Total 2 ans et +
		Total	Anciens	Nouveaux	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 ans	9 ans	10 ans	
1977	20	19	—	19	13	1	—	1	1	1	2	—	6
1978	20	19	5	14	5	1	1	3	1	1	—	2	9
1979	20	16	13	3	1	—	1	1	—	—	—	+	2
1980	20	15	11	4	—	—	1	2	—	1	+	+	4
1981	20	17	16	1	1	—	—	—	—	—	+	+	—
1983	40	26	12	14	1	3	2	5	3	—	+	+	13
1984	50	30	19	11	5	—	2	3	1	+	+	+	6
1985	40	25	17	8	1	2	—	5	+	+	+	+	7
1986	70	36	26	10	3	3	4	+	+	+	+	+	7
1987	100	44	25	19	8	11	+	+	+	+	+	+	11
1988	110	53	32	21	21	+	+	+	+	+	+	+	+
Total	510	300	176	124	59	21	11	20	6	3	2	2	65

La durée de l'adhésion

Les 300 adhérents qui ont participé à la tontine depuis l'origine sont le nombre cumulé des adhérents de chaque année : ils ne représentent pas 300 personnes, car la même personne peut participer plusieurs années de suite. Il importe donc de déterminer dans quelle mesure les participants ont tourné, et de caractériser ainsi le degré d'ouverture de la tontine. Cette analyse qui nous a obligé à relever pour chaque année l'identité de tous les participants a été particulièrement fastidieuse. Elle s'est surtout heurtée à deux difficultés.

- D'une part, nous n'avons pas les données pour l'année 1982, ce qui introduit une cassure dans la répétition des noms que l'on peut observer. Les adhérents de 1981 sont peut-être restés l'année suivante, et ceux de 1983 avaient peut-être déjà cotisé l'année précédente. C'est pourquoi nous avons le plus souvent possible, examiné séparément les deux périodes.
- D'autre part, nous étions en présence de 300 noms, généralement de consonnance typiquement béninoise (Gnanguenon, Ahouandjinou, Azimbligbo, Houtondji...), quelquefois proches les uns des autres (Bossou, Dossou, Dossa, Djossou, Dansou...) ! Certains n'étaient pas faciles à identifier, simplement du fait de ratures ou de surcharges. Parfois les adhérents inscrits une année sous leur nom et leur prénom ne l'étaient plus que sous leur prénom l'année suivante... Nous ne sommes pas certain d'avoir pu déceler exactement toutes les identités.

Sous cette réserve, nous avons établi que les 300 participants à cette tontine pendant ces onze années correspondaient en réalité à 124 personnes. Chacun a donc cotisé en moyenne 2,4 fois. Ce coefficient est un peu inférieur pour les cinq premières années (2,1), un peu plus élevé pour les six années suivantes (2,6). Cette progression est normale puisque la durée s'allonge et que les mêmes personnes peuvent rester plusieurs fois (voir *Tableau I*). La proportion des membres anciens est allée naturellement en augmentant chaque année, au sein des deux périodes, bien que d'une façon irrégulière. Pendant les cinq premières années, 52 % des participants étaient des anciens et 48 % des nouveaux venus. Pendant les six dernières années, 61 % des participants étaient des anciens et 39 % seulement des nouveaux venus. Toutefois ces coefficients n'ont qu'une signification relative dans la mesure où la période d'observation est forcément limitée : en 1977, tous les adhérents étaient nouveaux; et les adhérents nouveaux qui ont cotisé pour la première fois en 1988 n'ont tous évidemment participé qu'une fois.

On peut pallier cet inconvénient en poursuivant l'analyse d'une autre façon.

— Nous avons comparé la participation effective des membres à leur participation optimale en tenant compte de leur entrée dans la tontine. Les adhérents de 1977 auraient pu cotiser onze fois, ceux de 1981 sept fois, ceux de 1987 deux fois seulement. Ce degré de participation s'établit à 44 % sur l'ensemble des onze années. Mais s'il est calculé sur chaque période, il est de 55 % pour la première et de 66 % pour la seconde : en moyenne pendant les six dernières années les deux tiers des participants ont continué à cotiser l'année suivante. La progression est normale car l'augmentation des adhérents a été plus forte pendant la seconde période qui est aussi un peu plus longue que la première.

— Nous avons calculé la participation effective en nombre d'années des 124 personnes qui ont adhéré à la tontine depuis 1977. Vingt et une ont cotisé pour la première fois en 1988. Parmi les 103 qui se sont maintenues ou remplacées année après année :

38 ont adhéré une année seulement,
21 ont adhéré deux années,
11 ont adhéré trois années,
20 ont adhéré quatre années,
9 ont adhéré cinq ou six ans,
4 ont adhéré neuf ou dix ans.

On peut considérer qu'à peu près un tiers des participants ne sont restés qu'une année, un tiers sont restés deux ou trois ans, un tiers sont restés quatre ans ou davantage : la durée moyenne de présence dans la tontine a été pour chacun de 2,7 années.

— On peut aussi examiner le cas des derniers adhérents identifiés, ceux de l'année 1988. Ils étaient cinquante-trois, parmi lesquels :

21 venaient d'entrer et participaient pour la première fois,
11 participaient pour la deuxième fois,
5 participaient pour la troisième fois,
5 participaient pour la quatrième fois,
6 participaient pour la cinquième ou sixième fois,
5 participaient pour la huitième, dixième ou onzième fois.

Ces adhérents présents en 1988 avaient donc participé en moyenne un peu plus de trois fois chacun. Il est normal que cette durée soit un peu supérieure à la précédente : elle s'allonge à mesure que la tontine se continue avec un certain nombre d'anciens adhérents.

En définitive, la participation à cette tontine semble assez régulière. Elle n'est pas suffisante pour caractériser une tontine à dominante sociale à

laquelle chacun participerait régulièrement pour s'assurer contre des besoins essentiels, en recherchant une sécurité qui supposerait de leur part un engagement plus long. Elle est assez forte pour caractériser une satisfaction relative de la part des adhérents qui souhaitent disposer à un moment donné d'une somme d'argent qu'ils seraient incapables de mettre de côté par eux-mêmes. C'est donc le caractère monétaire qui semble déterminant. C'est à cause de cela que les responsables ont dû imaginer des règles originales pour déterminer chaque fois quel serait le tour de chacun, c'est-à-dire quels seraient chaque mois le ou les participants qui pourraient lever les fonds disponibles.

La dimension monétaire : la circulation de l'argent

La première année, en 1977, les responsables ont proposé à une vingtaine de personnes de prendre chacune une part de 1 500 francs CFA. 30 000 francs ont donc été versés chaque mois, dix fois de suite. L'année suivante les parts ont été à la fois augmentées et différenciées : dix personnes ont pu verser 5 000 francs et dix autres 10 000 francs, ce qui faisait donc un total de 150 000 francs chaque mois. En 1981, les vingt parts ont toutes été fixées à 10 000 francs, ce qui a représenté 200 000 francs par mois. A partir de ce moment-là, le montant des parts est resté le même, c'est leur nombre qui a varié, passant à 40 l'année suivante... et à 110 pour 1988. La trésorière a donc reçu et redistribué cette année-là 1 100 000 francs chaque mois (voir *Tableau II*).

En fait, nous l'avons vu, une part a pu être souscrite par deux personnes, et inversement une même personne a pu souscrire plusieurs parts, éventuellement pour elle-même et pour un ou plusieurs parents ou amis. Comme le nombre de participants a toujours été inférieur au nombre de parts, la souscription moyenne a toujours été supérieure au montant de la part : elle est passée de 1 579 francs en 1977 à 20 755 francs onze ans plus tard, avec un maximum de 22 727 francs en 1987. C'est surtout la crise économique que connaît maintenant le Bénin qui a réduit la dernière année la contribution moyenne de chaque participant.

Tableau II. La circulation de l'argent.

	Montant des parts	Nombre de parts	Versements mensuels	Nombre de personnes	Versement moyen	Capitaux transférés	Monnaie utilisée
1977	1 500	20	30 000	19	1 579	300 000	135 000
1978	5 000	10					
	10 000	10	150 000	19	7 894	1 500 000	675 000
1979	5 000	10					
	10 000	10	150 000	16	9 374	1 500 000	675 000
1980	5 000	10					
	10 000	10	150 000	15	10 000	1 500 000	675 000
1981	10 000	20	200 000	17	11 765	2 000 000	900 000
1983	10 000	40	400 000	26	15 385	4 000 000	1 800 000
1984	10 000	50	500 000	30	16 667	5 000 000	2 250 000
1985	10 000	40	400 000	25	16 000	4 000 000	1 800 000
1986	10 000	70	700 000	36	15 909	7 000 000	3 150 000
1987	10 000	100	1 000 000	44	22 727	10 000 000	4 500 000
1988	10 000	110	1 100 000	53	20 755	11 000 000	4 950 000

L'ordre des levées

Chaque mois, un ou plusieurs adhérents « ramassent » les fonds disponibles et reprennent l'ensemble de leurs propres versements, passés ou à venir. Chacun a son tour un mois donné, et il est plus intéressant que ce tour arrive plus tôt. Ce sont les deux responsables qui déterminent cet ordre, avant même que la tontine ne commence, dès le mois de décembre précédent. Dès que cet ordre est arrêté, la Trésorière ouvre le tableau et inscrit dans la première colonne les souscriptions de chaque part, classées dans l'ordre ainsi fixé et regroupées en dix classes puisque la tontine va durer dix mois. Lorsqu'il y a cent-dix parts comme en 1988, le tableau atteint une dimension impressionnante ! Cet échéancier, connu seulement de la Présidente et de la Trésorière, n'est jamais communiqué aux membres et il n'est jamais modifié en cours d'année.

Les responsables s'efforcent de concilier les souhaits des participants qui désirent souvent un tour plutôt qu'un autre. Ces préoccupations ne sont pas les seules, car la tontine n'est pas à dominante sociale. D'autres facteurs entrent en ligne de compte, qu'une analyse de ces différents tableaux permet de mettre en lumière. Sur la période de onze ans considérée, on peut faire quelques observations.

- Les responsables prennent leur tour habituellement assez tôt. Dès le premier ou le deuxième mois pour la Présidente qui a cependant, une fois, attendu le dernier mois; dès les premiers mois aussi ou les mois suivants pour la Trésorière, bien que d'une façon moins systématique car elle a plusieurs fois « cédé » sa place à une amie. L'une comme l'autre ont cessé de cotiser après 1986 et n'ont plus participé effectivement les deux dernières années.
- Les membres qui viennent d'entrer lèvent les fonds chaque année un peu plus tard que les autres. Le décalage est moindre cependant que celui auquel on pourrait s'attendre. En 1985 par exemple, le tour des premiers est arrivé en moyenne entre le sixième et le septième mois alors que le centre de la période est de cinq mois et demi. Le retard a été moins accentué les autres années : sur toute la période, les nouveaux membres ont levé les fonds en moyenne le sixième mois.
- Les adhérents qui ne souscrivent que la moitié d'une part doivent souvent attendre plus longtemps : huit mois en 1988, un peu plus encore en 1987, entre neuf et dix mois en 1982. Mais cette règle souffre des exceptions : en 1986, les quatre adhérents qui n'ont souscrit qu'une demi-part ont levé les fonds le quatrième mois. A l'inverse, les membres qui ont souscrit au moins quatre parts ont obtenu que leur tour se situe en moyenne le cinquième mois

en 1988, entre le quatrième et le cinquième en 1987... mais seulement le sixième mois en 1986[5].

On ne saurait contester que certaines règles aient prévalu dans la détermination des tours, mais elles ne paraissent pas avoir été appliquées d'une façon systématique. Les responsables se sont faites largement l'écho des préoccupations de leurs adhérents qu'elles connaissent d'une façon personnelle. Si l'on regarde les situations individuelles, on s'aperçoit que certains participants lèvent souvent les fonds assez vite, d'autres plus tardivement, pour d'autres enfin le tour varie d'une année à l'autre, sans se rapprocher systématiquement à mesure que le temps passe. En d'autres termes, tous les cas peuvent être recensés. Il est probable qu'en participant à cette tontine, chacun a pu, dans une large mesure, satisfaire ses propres besoins.

L'échelonnement des levées

Un adhérent qui souscrit à plusieurs parts — voire même à une part et demie ou simplement à deux demi-parts — peut demander à lever les fonds qui lui reviennent non pas globalement en une seule fois mais pour moitié à deux moments différents. S'il souscrit à quatre parts de 10 000 francs, il pourra demander à lever 400 000 francs d'un coup, ou deux fois 200 000, ou une fois 200 000 et deux fois 100 000, voire à la limite quatre fois 100 000. Toutes les combinaisons sont possibles. Elles augmentent, bien sûr, avec le nombre de parts souscrites chaque fois.

Le phénomène est apparu dès 1978. Il tend à progresser avec l'importance des souscriptions multiples. Il permet aux participants qui épargnent régulièrement chaque mois de faire face plus facilement à leurs besoins. Il leur permet aussi de lever les fonds généralement un peu plus vite : au bout de trois mois et demi en 1988 et de quatre mois et demi en 1986. Mais cette observation n'est pas générale : elle n'est plus valable pour 1987, bien que cette année-là les trois quarts des sommes levées pendant les trois premiers mois l'aient été en plusieurs fois.

C'est pourtant cette année-là que l'échelonnement a été le plus important, comme on peut le constater dans le tableau qui suit : il a concerné plus de

(5) En cotisant pour un montant plus élevé que la part, les adhérents ont pu demander à ramasser les fonds en plusieurs fois. C'est le phénomène des levées échelonnées que nous allons voir.

la moitié des sommes en jeu, deux fois plus que l'année qui a précédé et que celle qui a suivi[6].

Tableau III. L'échelonnement des levées en 1987.

Souscriptions totales			Levées non échelonnées	Levées échelonnées	
Nombre	Montant	Total			
6	5 000	30 000	30 000	—	
12	10 000	120 000	120 000	—	
3	15 000	45 000	45 000	—	
8	20 000	160 000	100 000	60 000	(10+10 chaque fois)
5	30 000	150 000	30 000	120 000	(10+20 chaque fois)
3	40 000	120 000	40 000	80 000	(10+30 et 20+20)
4	50 000	200 000	100 000	100 000	(20+10+20 et 20+30)
1	55 000	55 000	—	55 000	(50+5)
2	60 000	120 000	—	120 000	(30+30 et 50+10)
44		1 000 000	465 000	535 000	

On voit mal quelles raisons peuvent expliquer l'importance exceptionnelle de l'échelonnement cette année-là. Les souscriptions multiples ont été particulièrement élevées puisqu'elles ont concerné 85 % des fonds, mais elles concernent régulièrement depuis quelques années plus des deux tiers des versements sans que les levées soient aussi fortement échelonnées. On ne peut pas dire que ce phénomène s'étende, ni en volume, ni même en intensité : les levées échelonnées sont souvent effectuées sur deux mois, plus rarement sur trois. Une fois seulement en 1986 un adhérent a cotisé pour 40 000 francs et levé 100 000 francs quatre fois de suite, de janvier à avril. Il va de soi que cette facilité a des limites : si les participants étaient de plus en plus nombreux à l'utiliser, et s'ils l'utilisaient de plus en plus largement, chacun finirait par reprendre chaque mois les fonds qu'il vient de verser !

(6) Les souscriptions de 5 000 francs concernent une demi-part : elles ne peuvent pas être échelonnées. Les souscriptions de 10 000 francs pourraient l'être si elles concernaient deux demi-parts. Les souscriptions plus élevées peuvent l'être quel que soit leur montant... elles auraient dû l'être si elles avaient représenté chacune plus de 10 % de l'ensemble des souscriptions (puisqu'il y a dix mois). On peut facilement constater sur le *Tableau III* qu'en 1987 il y a eu 26 souscriptions multiples parmi lesquelles 12 n'ont pas été échelonnées et 14 l'ont été.

La trésorerie de la tontine

Comme la plupart des adhérents sont fonctionnaires, c'est quand ils ont perçu leur traitement, à partir du 20 de chaque mois, qu'ils remettent l'argent aux mains de la Trésorière. Et c'est vers le 5 du mois suivant que celle-ci verse l'argent qu'elle a reçu à tel ou tel participant, en fonction du calendrier adopté. Les premières levées se font donc au début de février, les dernières au début de novembre. Il peut arriver que tous les versements ne soient pas effectués à temps, notamment lorsqu'un adhérent a souscrit aussi pour un parent ou un ami. La Trésorière dans ce cas ne fait pas d'avance : l'un des participants dont le tour est arrivé percevra ce qui lui est dû quelques jours plus tard. La date à laquelle les tableaux de chaque année ont été émargés s'écarte généralement assez peu du 5 de chaque mois.

Comme les versements sont intégralement attribués chaque fois dans les jours qui suivent, la Trésorière ne conserve jamais d'encaisse au-delà de ces quelques jours. Il y a cependant deux exceptions.

La première exception tient à l'existence d'une petite commission que les adhérents peuvent laisser à la Trésorière lorsqu'ils lèvent l'argent : en général 250 francs pour 50 000, 500 francs pour 100 000. Cela a donc fait au total 7 500 francs en 1978, 20 000 en 1983 et 55 000 en 1988. En fait la commission a été plus faible, d'abord parce qu'elle est facultative, ensuite parce que bien des participants sont des amies des responsables, enfin parce que la Présidente naturellement n'en paie pas et que la Trésorière ne peut s'en payer à elle-même. Celle-ci se trouve remboursée de cette façon des menus frais qu'elle engage et rémunérée du travail qu'elle doit accomplir, comme des démarches qu'elle doit effectuer lorsque, par exemple, un participant est muté en province et qu'elle doit aller encaisser son chèque au Centre des Chèques Postaux. Il est également arrivé une fois qu'un adhérent refuse d'effectuer son versement un mois donné, prétextant qu'il l'avait fait quelques jours plus tôt. Comme son tour était déjà passé, la Trésorière a dû couvrir cette défaillance et verser elle-même 20 000 francs. Un tel incident n'est survenu qu'une fois pendant ces onze années.

La deuxième exception tient à l'ouverture de la liste complémentaire qui comprend les derniers candidats quand leur nombre est insuffisant et ne permet pas d'offrir dix parts nouvelles. Chacun d'eux verse chaque mois 10 000 francs qui ne sont pas ramassés aussitôt. S'ils sont cinq cela fait 50 000 francs. Il faudra attendre le deuxième mois pour que l'un d'eux puisse

éventuellement recevoir 100 000. La Trésorière gardera ainsi 50 000 un mois sur deux. S'ils sont plus ou moins de cinq, la Trésorière gardera plus ou moins longtemps une encaisse qui variera de mois en mois. Elle pourra de cette façon faire face au retard d'un adhérent de la liste générale qui ne pourrait remplir ses obligations que le mois suivant, voire permettre à celui qui va ramasser prochainement de disposer de l'argent un peu plus tôt. Cela est d'autant plus facile que les reversements aux membres de la liste complémentaire ne sont pas programmés et peuvent être retardés autant qu'il le faut. Cela est arrivé rarement : la caisse de la tontine est restée trop peu élevée pour qu'on puisse parler d'accumulation.

La tontine examinée est à forme mutuelle ou « tournante ». L'argent circule entre les adhérents et ne s'accumule pas. Mais en changeant de mains constamment la monnaie laisse une trace : les participants deviennent créancièrs ou débiteurs les uns des autres. C'est la dimension financière de la tontine que nous allons examiner.

La dimension financière : l'évolution des créances et des dettes

Le total des capitaux qui circulent dans la tontine correspond à l'ensemble des versements effectués par les participants : c'est le montant de la part multiplié par le nombre de parts puis par le nombre de mois. En fait, l'argent versé est presque aussitôt redistribué. Il arrive souvent que celui qui va lever les fonds ne verse pas sa contribution. Au lieu de remettre 10 000 francs le 25 du mois pour recevoir 100 000 le 5 du mois suivant, il ne verse rien et ne reçoit que 90 000 francs. De plus, au premier tour les participants apportent de l'argent « frais ». Au deuxième tour celui qui a levé les fonds le mois précédent rembourse une partie de l'argent reçu. A mesure que les mois passent, c'est de plus en plus l'argent déjà versé qui est remboursé, c'est de moins en moins de l'argent frais qui est versé. En définitive, les capitaux effectivement transférés représentent la moitié du total des transactions : en 1988, la tontine a vu ainsi 4 950 000 francs changer de mains une ou plusieurs fois (voir *Tableau II*).

Au gré de l'argent qu'ils s'échangent chaque mois, les participants se prêtent ou s'empruntent les uns les autres le total de leurs versements. Celui qui ramasse le premier devient débiteur et sa dette diminue à chaque versement jusqu'à s'éteindre au dernier. Les autres sont tous créanciers pendant le premier mois. Celui qui ramasse au deuxième tour devient

Tableau IV. L'évolution des créances et des dettes.

	Versements mensuels	Positions brutes moyennes			Positions nettes moyennes			Ratio Net/Brut en %
		Théoriques	Constatées	%	Théoriques	Constatées	%	
1977	30 000	55 000	55 000	100,0	41 666	41 666	100,0	75,8
1978	150 000	275 000	275 000	100,0	208 333	208 333	100,0	75,8
1979	150 000	275 000	242 777	88,3	208 333	180 555	86,7	74,4
1980	150 000	275 000	215 000	78,2	208 333	183 333	88,0	85,0
1981	200 000	366 667	236 111	64,4	277 777	122 222	44,0	51,7
1983	400 000	733 333	600 000	81,8	555 555	377 778	68,0	63,0
1984	500 000	916 667	816 667	89,1	694 444	611 111	88,0	74,6
1985	400 000	733 333	716 111	97,7	555 555	541 667	97,5	75,6
1986	700 000	1 283 333	1 208 889	94,2	972 222	925 000	95,1	76,5
1987	1 000 000	1 833 333	1 435 555	78,3	1 388 889	1 107 111	79,7	77,1
1988	1 100 000	2 016 667	1 976 111	98,0	1 527 777	1 495 833	97,9	75,7

débiteur à ce moment-là et rembourse chaque mois jusqu'au dernier. Ceux qui n'ont pas encore ramassé voient leur créance augmenter. Tous les participants sont ainsi successivement créanciers puis débiteurs, à l'exception du premier dont la position débitrice diminue régulièrement et du dernier dont la position créancière progresse jusqu'à la fin.

Nous avons pris en annexe l'exemple d'une tontine de dix personnes versant chacune 100 francs par mois dix fois de suite *(Annexe 2)*. L'évolution des positions débitrices et créditrices est très intéressante à observer :

- Dans le temps, elles s'équilibrent chaque mois et fluctuent d'une façon parfaitement symétrique. Elles atteignent au total dans l'exemple choisi 1 650 francs, soit 36,7 % des capitaux effectivement transférés pendant la tontine. La position moyenne durant la période qui couvre en fait neuf mois atteint 183 francs, soit 18,3 % des versements effectués chaque mois.
- Dans l'espace, les positions débitrices et créditrices s'équilibrent pour l'ensemble des participants, mais non pas pour chacun[7]. Ceux qui ont ramassé les premiers ont une position débitrice nette, ceux qui ont ramassé plus tard ont une position créditrice nette. Ces positions nettes atteignent dans l'exemple considéré 1 250 francs, soit 75,76 % des positions brutes. Ce ratio a toujours cette valeur quand le nombre des membres est pair, il est toujours égal à 75 % quand le nombre est impair[8].

En se référant à ce schéma, on peut maintenant analyser d'une façon plus précise la tontine des deux fonctionnaires béninoises.

La valeur d'une souscription n'a guère varié depuis 1978, mais le nombre des participants a beaucoup augmenté, et plus encore le nombre des souscriptions. Cela n'a pas entraîné un allongement de la période qui comprend toujours dix tours. Mais un nombre croissant de participants a pu lever les fonds à chaque tour. Dans ces conditions, la valeur des créances et des dettes engendrées par ces opérations aurait dû progresser avec le volume des versements mensuels comme des capitaux transférés. Ainsi, en 1988 par exemple, lorsque les versements mensuels ont atteint 1 100 000 francs, le total des positions brutes — créancières et débitrices — aurait dû s'établir à 2 016 000 francs, le total des positions nettes à 1 528 000 francs (voir *Tableau IV*).

(7) Sauf pour celui qui lève l'argent au milieu de la période lorsque le nombre de participants et de levées est impair.

(8) On trouvera les formules correspondantes à l'*Annexe 2*.

En fait, les créances et les dettes générées au sein de cette tontine ont été différentes à la fois parce que certains participants ont versé plusieurs fois la mise — c'est le phénomène des souscriptions multiples — et parce que certains participants ont levé les fonds correspondant à leur mise unique ou multiple en plusieurs fois — c'est le phénomène des levées échelonnées. Ce double impact est difficile à analyser. Les calculs particulièrement complexes que nous avons effectués sur toute la période examinée nous permettent de faire deux observations :

- Lorsque certains participants souscrivent plusieurs parts, ils doivent naturellement lever les fonds en plusieurs fois. Lorsque ces levées sont assez rapprochées et se situent en début ou en fin de cycle, — premier et troisième tour, septième et huitième tour — le rythme des créances et des dettes ne progresse plus d'une façon symétrique. Les mois pendant lesquels les levées correspondantes sont effectuées, il y a une certaine compensation entre les créances et les dettes des participants concernés. Les positions brutes constatées sont donc inférieures aux positions théoriques calculées.
- Les participants qui lèvent les fonds en plusieurs fois ont souvent souscrit plusieurs parts, comme ils peuvent n'en avoir souscrit qu'une. Lorsque les levées se situent à la fois en début et en fin de cycle, ou plus simplement quand elles sont suffisamment écartées (premier et dernier tour, troisième et septième tour), la position moyenne d'un participant peut résulter d'une compensation entre une position débitrice liée à la première levée et une position créditrice liée à la seconde. Le total des positions nettes constatées est encore une fois inférieur au total des positions théoriques calculées.

Dans ces conditions, la pratique des souscriptions multiples et celle des levées échelonnées ont chacune un impact sur les positions brutes et sur les positions nettes qu'il est impossible d'isoler. Mais nous avons mesuré cet impact globalement, pour chacune des onze années. Nous avons présenté les calculs correspondants pour l'année 1981 *(Annexe 3)*. Nous avons présenté le résultat de ces calculs pour toutes les années dans le *Tableau IV*.

- *Les positions brutes* ont été effectivement diminuées par la compensation au rythme des souscriptions multiples. Celles-ci ont concerné près des deux tiers des versements en 1981. Cette année-là les positions créancières et débitrices n'ont représenté que 64 % de ce qu'elles auraient dû être. Les souscriptions multiples ont porté sur moins du quart des versements en 1988, et les positions ont représenté 98 % de ce qu'elles auraient dû être.
- *Les positions nettes* ont été effectivement diminuées par la compensation en fonction des levées échelonnées. Bien qu'il soit difficile de trouver un indice qui le mesure, cet échelonnement a été le plus important en 1981 et

1983. Ces années-là les positions créancières et débitrices nettes n'ont représenté que 44 % et 68 % de ce qu'elles auraient été sans cela. Cet échelonnement a été exceptionnellement faible en 1985 ou 88, les positions n'ont guère été modifiées.

Le rapport entre les positions nettes et les positions brutes qui est d'à peu près 75 % quel que soit le total des versements n'a guère varié la plupart du temps : les deux phénomènes examinés ont eu un impact sensiblement proportionnel. Il en a été différemment trois fois : en 1980, 81 et 83. Une analyse plus précise de ces variations nous entraînerait dans des calculs fastidieux qui révèlent bien la complexité de la mécanique tontinière encore trop peu connue. On se trouve en effet devant des pratiques originales dont la dimension financière semblait au départ nous échapper complètement. L'exemple que nous avons analysé nous a permis de mettre en lumière deux aspects fondamentaux.

• La monnaie ne cesse de circuler au sein de la tontine, mais les participants sont tous débiteurs ou créanciers les uns des autres. Leur position respective varie à chaque tour, et ils sont tous, globalement, plus ou moins créanciers ou plus ou moins débiteurs. L'accumulation des créances et des dettes a donc une double particularité : elle est éphémère puisque la tontine ne dure qu'un temps, et elle est mutuelle puisqu'en fin de compte les uns ont prêté aux autres sans que les relations entre les personnes puissent être identifiées.

• Dans la tontine examinée, les souscriptions multiples et les levées échelonnées perturbent la régularité de cette accumulation, aussi bien dans le temps — entre les tours — que dans l'espace — entre les participants. Ce faisant, les responsables ont pu gérer cette mécanique financière en tenant compte des besoins ou des préférences de chacun. En accentuant le caractère personnel de ces opérations, elles ont assuré la cohésion de la tontine et par le fait même sa durée. Et elles ont donné à leur association une extraordinaire souplesse.

Cette souplesse a permis de faire face aux difficultés qui se sont accumulées en 1988. La crise économique qui sévit au Bénin a frappé au premier chef le secteur public : les salaires des fonctionnaires ont été réglés avec un retard qui n'a cessé de croître et qui était de plusieurs mois au début de 1989. Certains participants n'ont pas pu faire face régulièrement à leurs obligations. La Trésorière ne recevant plus chaque mois la totalité des cotisations n'a pu satisfaire intégralement les adhérents dont le tour était arrivé. Un certain retard s'est institué, l'argent n'étant réparti qu'au gré des versements préalablement effectués. C'est ainsi que la tontine n'a pu être clôturée aux premiers jours de novembre... et qu'elle ne l'était pas encore au mois de mai

89. A cette date, seize participants restaient devoir 765 000 francs, ce qui représentait 7 % de l'ensemble des versements prévus.

Parmi ces retardataires deux ont préféré interrompre leurs versements et ont été remboursés des versements déjà effectués : ils sont sortis de la tontine avant la fin. Les impayés se sont trouvés ainsi réduits de 120 000 francs et ramenés à 6 % des versements prévus. Les autres ont choisi d'attendre : les uns qui avaient reçu plus qu'ils n'avaient versé étaient débiteurs; les autres qui avaient versé plus qu'ils n'avaient reçu étaient créanciers, comme les adhérents qui, bien qu'ayant réglé toutes leurs cotisations, n'avaient pas encore recueilli les fonds équivalents. Malgré la diversité de ces situations, les responsables ont pu maintenir la tontine et cherché dans sa prolongation la solution à ces difficultés. Ce faisant, certains adhérents ont vu leur position débitrice se prolonger, d'autres sont restés créanciers plus longtemps. La Trésorière a vu son travail singulièrement compliqué. Mais la tontine a donné une preuve éclatante de son exceptionnelle capacité d'adaptation.

Conclusion

En acceptant de laisser la tontine se poursuivre au gré des versements effectués par les retardataires, les participants ont manifesté une solidarité qui étonne de la part d'un groupe qui ne s'est pas constitué sur la base de relations personnelles ou d'affinités spéciales entre les membres. Que les deux responsables connaissent chacune « ses » adhérents a suffi pour que ceux-ci se sentent solidaires les uns des autres sans nécessairement se connaître. Bien qu'elle ne soit pas essentielle chaque fois que la tontine est renouvelée pour une nouvelle année, la solidarité est néanmoins latente et ne demande qu'à se manifester le moment venu. On la retrouve en fin de compte dans la tontine examinée comme dans toutes les tontines. Elle a chaque fois plus ou moins d'importance mais elle est toujours présente.

On retrouve aussi dans cette tontine la souplesse qui caractérise habituellement ces associations. Elle nous apparaît ici de façon éclatante parce que nous avons privilégié l'aspect financier de ces opérations que nous avons observées pendant onze années successives. On a pu constater à quel point ces pratiques pouvaient se modifier en permanence et s'adapter avec une facilité extrême aux besoins des participants. En fait, la tontine génère des innovations qui, pour être moins spectaculaires que d'autres mieux connues,

n'en sont pas moins fort originales et creusent davantage encore le fossé déjà grand qui sépare la finance informelle de la finance institutionnelle.

Tel est sans doute le principal enseignement de notre travail qui n'avait pas d'autre ambition que d'analyser en détail le fonctionnement d'une tontine. Il importe de maîtriser un phénomène avant de le mesurer. Il est indispensable de savoir exactement comment fonctionne une tontine avant de chercher à savoir combien il y en a dans le pays et combien de capitaux elles drainent. Dans un domaine encore aussi peu connu que la finance informelle, la monographie est une démarche qui s'impose préalablement à l'enquête statistique. Elle s'impose d'autant plus que la nécessité de mobiliser plus efficacement l'épargne domestique requiert des procédés nouveaux, et qu'on peut difficilement imaginer quelque chose de plus mouvant que les tontines africaines.

Annexe 1 : les comptes de la tontine en 1981

La tontine de 1981 est présentée ici à titre d'exemple. L'ordre des noms a été respecté mais nous n'avons inscrit que les prénoms. Nous avons choisi cette tontine car elle est à la fois simple : elle ne comprend que vingt mises de 10 000 francs CFA chacune, et intéressante car il y a beaucoup de souscriptions multiples et de levées échelonnées.

La Trésorière établit la liste dès le début de l'année et construit le tableau en indiquant seulement les noms. Les versements sont inscrits chaque mois à mesure qu'ils sont effectués. Le tableau est ici présenté dans l'état où il se trouvait le 30 juin. A la fin du mois de juillet, la colonne suivante aurait été remplie.

Chaque adhérent a pu souscrire plusieurs parts ou seulement une demie. C'est ainsi que les vingt parts ont été souscrites par 17 personnes.

6 ont versé chaque mois 5 000 F (Mathilde, Philippe, Anne, Virginie, Célestine et Théophile)

5 ont versé chaque mois 10 000 F (Cécile, Victoire, Rose, Georgette et Louise)

2 ont versé 15 000 F (Bienvenue et Jean)

3 ont versé 20 000 F (Euphrasie, Benoît et Chantal)

1 a versé 30 000 F (Julienne).

		Janvier	février	Mars	Avril	mai	Juin	Juillet	octobre	Tour	Emargement
1	Julienne Bienvenue - Mathilde	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000			Janvier	100 000 le 17 2 Julien 50 000 le 27 2 Mathilde 50 000 le 9 2 Bienvenue
2	Chantal Cécile	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000			Février	100 000 27/2/82 Chantal 100 000 Cécile 17/3/82
3	Euphrasie Benoit - Baldéric	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000			Mars	8 avril 100 000 Euphr 8 avril 50 000 Benoit 50 000 30/3/82 Baldéric
4	Victoire Georgette - Bruno	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000			Avril	100 000 6 mai Victoire 50 000 6/5 Georgette 6 mai 50 000 Bruno
5	Rose Jean - Virginie	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000			Mai	Rose 100 000 7/5 50 000 4 juin Jean 50 000 6 juin Virginie
6	Lucie Benoit - Georgette	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000			Juin	Rose 100 000 8/7 Lucie 1/7/82 50 000 Benoit 50 000 7/7 Georgette
7	Julienne Benoit	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000			Juillet	
8	Julienne Jean	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000			Août	
9	Bienvenue Euphrasie	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000	10 000 10 000			Septembre	
10	Chantal Célestin - Théophile	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000	10 000 5 - 5000			Octobre	

Les participants qui ont souscrit une demi-part n'ont pu ramasser que 50 000 francs en une seule fois : Mathilde dès le premier mois (en fait les premiers jours de février), Philippe le troisième mois, Anne le quatrième... Les participants qui ont souscrit une part ont normalement ramassé 100 000 francs en une fois : Cécile le deuxième mois, Victoire le quatrième... Mais ceux qui ont fractionné leur versement comme s'ils avaient souscrit deux demi-parts ont pu lever 50 000 francs deux fois : Georgette les quatrième et sixième mois. Tous ceux qui ont souscrit plus d'une part ont dû également ramasser en plusieurs fois : Bienvenue qui a versé 15 000 francs chaque mois a levé 50 000 francs le premier mois et 100 000 francs le neuvième; Benoît qui a versé 20 000 francs a ramassé 50 000 le troisième mois, 50 000 le sixième et 100 000 francs le septième; Julienne qui a souscrit trois parts a levé 100 000 francs trois fois : le premier, le septième et le huitième mois.

Annexe 2 : analyse financière de la tontine mutuelle

Nous avons supposé une tontine de dix membres versant chacun dix unités monétaires pendant dix mois. Le volume des capitaux transférés est donc de $10 \times 10 \times 10 = 1\,000$ unités. En fait, si le membre qui lève les fonds ne verse pas effectivement sa cotisation, ce total est ramené à $10 \times 10 \times 9 = 900$ unités. En fait, comme ces capitaux sont utilisés d'abord pour être prêtés, ensuite pour être remboursés, la monnaie effectivement utilisée est la moitié du montant transféré : 450 unités.

Le *Tableau V* fait apparaître l'évolution de la position créancière (+) ou débitrice (−) de chacun des membres durant chaque période. Au premier tour, le premier membre emprunte 90, correspondant à la mise des neuf autres. Pendant la première période, il a donc une dette de 90 et chacun des autres a une créance de 10. Au deuxième tour, le premier membre verse 10, il n'aura donc plus qu'une dette de 80 pendant la deuxième période. Le deuxième membre lève 90 mais comme il avait une créance de 10, il n'aura pendant la deuxième période qu'une dette de 80. La créance des huit autres membres passe de 10 à 20...

Pendant le premier mois, le total des positions débitrices — celle du premier membre — et des positions créditrices — celles de tous les autres — atteint 90. Pendant le mois suivant, les positions débitrices des deux premiers correspondent aux positions créditrices des huit autres : 160... Ces

Tableau V.

Mois / Membres	1er	2e	3e	4e	5e	6e	7e	8E	9e	10e	Total		
											+	−	net
1er	−90	−80	−70	−60	−50	−40	−30	−20	−10	0	0	−450	−450
2e	10	−80	−70	−60	−50	−40	−30	−20	−10	0	10	−360	−350
3e	10	20	−70	−60	−50	−40	−30	−20	−10	0	30	−280	−250
4e	10	20	30	−60	−50	−40	−30	−20	−10	0	60	−210	−150
5e	10	20	30	40	−50	−40	−30	−20	−10	0	100	−150	− 50
6e	10	20	30	40	50	−40	−30	−20	−10	0	150	−100	50
7e	10	20	30	40	50	60	−30	−20	−10	0	210	− 60	150
8e	10	20	30	40	50	60	70	−20	−10	0	280	− 30	250
9e	10	20	30	40	50	60	70	80	−10	0	360	− 10	350
10e	10	20	30	40	50	60	70	80	90	0	450	0	450
Total	±90	±160	±210	±240	±250	±240	±210	±160	±90	0	1 650	−1 650	±1 250

positions évoluent d'une façon symétrique pendant la durée du cycle, elles progressent les cinq premières périodes et diminuent pendant les cinq suivantes. Au total elles s'élèvent à 1 650 unités, ce qui correspond à l'ensemble des positions débitrices comme des positions créancières de tous les participants. En moyenne sur la période qui comprend neuf mois, elles représentent 183,3 unités.

Mais le premier membre qui a emprunté à tous les autres a eu une position débitrice nette cumulée de 450 au terme des neuf mois. Le deuxième a une position cumulée de 350... le sixième a une position créancière de 50 et le dernier qui a prêté à tous les autres a une position créditrice cumulée de 450. Les positions évoluent d'une façon parfaitement symétrique. Elles s'établissent pour l'ensemble des membres à 1 250 unités, soit en moyenne sur la période 138,9 unités.

Les positions nettes sont naturellement inférieures aux positions brutes puisque la créance et la dette de chacun se sont trouvées compensées. Le rapport est de 75, 76 %.

Si on appelle V le versement de chaque membre à chaque tour et n le nombre de membres et de tours,

Le total des transferts s'élève à.

n^2V si le bénéficiaire est désigné à chaque tour et doit donc effectuer d'abord son versement, soit 1 000 unités dans l'exemple ci-dessus;

$(n-1)\ nV$ si le bénéficiaire est connu d'avance et n'effectue pas lui-même son versement quand son tour arrive, soit 900 unités dans l'exemple ci-dessus.

La quantité de monnaie utilisée est moindre. En fait l'argent est à la fois versé puis repris. Les membres dont le tour est déjà arrivé ne versent pas d'argent « frais », ils remboursent peu à peu l'argent qu'ils ont précédemment levé. La quantité de monnaie utilisée est donc égale à la moitié du total des transferts, soit :

$$\frac{n^2V}{2} \text{ ou } \frac{(n-1)\ nV}{2}$$

(soit 500 ou 450 unités dans l'exemple choisi).

Le total des positions créancières et débitrices s'élève à :

pendant le premier mois : $V(n-1)$
pendant le deuxième mois : $2V(n-2)$

pendant le septième mois : $7V(n-7)$,

pour l'ensemble de la période : $\frac{n(n^2-1)V}{6}$,

(soit 1 650 unités),

en moyenne pendant la période : $\frac{n(n^2-1)V}{6(n-1)}$

(soit 183,3 unités).

Le total des positions créancières et débitrices — qui sont nettes chaque fois — est égal à :

pour le 11e membre : $V(1+2+3...+n-1)$
pour le 10e membre : $V(1+2+3...+n-2) - V$
pour le 9e membre : $V(1+2+3...+n-3) - V(1+2)$

pour l'ensemble des membres :

si n est impair : $\frac{n(n^2-1)V}{8}$ (soit 1 250 unités),

si n est pair : $\frac{n^3V}{8}$;

en moyenne pendant la période :

si n est impair : $\frac{n(n^2-1)V}{8(n-1)}$ (soit 138,8 unités),

si n est pair : $\frac{n^3V}{8(n-1)}$.

Annexe 3 : analyse financière de la tontine de 1981

Le tableau qui suit applique l'analyse financière que nous venons de présenter *(Annexe 2)* à la tontine de 1981 que nous avons décrite précédemment *(Annexe 1)*. La progression des positions créancières et débitrices de chaque participant pendant que dure la tontine est retracée depuis les premiers versements fin janvier jusqu'à la dernière levée début novembre. A ce moment-là toutes les positions sont ramenées à zéro, chaque participant ayant ramassé l'intégralité de ce qu'il a versé.

Tableau VI.

	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Total		
										+	−	Net
Julienne	−70	−40	−10	20	50	80	10	−60	−30	160	210	− 50
Bienvenue	−35	−20	− 5	10	25	40	55	70	−15	200	75	+125
Mathilde	−45	−40	−35	−30	−25	−20	−15	−10	− 5	—	225	−225
Chantal	20	−60	−40	−20	0	20	40	60	80	220	120	+100
Cécile	10	−80	−70	−60	−50	−40	−30	−20	−10	10	360	−350
Euphrasie	20	40	−40	−20	0	20	40	60	−20	180	80	+100
Benoît	20	40	10	30	50	20	−60	−40	−20	170	120	+ 50
Philippe	5	10	−35	−30	−25	−20	−15	−10	− 5	15	140	−125
Victoire	10	20	30	−60	−50	−40	−30	−20	−10	60	210	−150
Georgette	10	20	30	−10	0	−40	−30	−20	−10	60	110	− 50
Anne	5	10	15	−30	−25	−20	−15	−10	− 5	30	105	− 75
Rose	10	20	30	40	−50	−40	−30	−20	−10	100	150	− 50
Jean	15	30	45	60	25	40	55	−30	−15	270	45	+225
Virginie	5	10	15	20	−25	−20	−15	−10	− 5	50	75	− 25
Louise	10	20	30	40	50	−40	−30	−20	−10	150	100	+ 50
Célestine	5	10	15	20	25	30	35	40	45	225	−	+225
Théophile	5	10	15	20	25	30	35	40	45	225	−	+225
Total	±150	±240	±235	±260	±250	±280	±270	±270	±170	+2 125	−2 125	±1 100

Ainsi Julienne a versé 30 000 francs chaque mois et ramassé 100 000 les premier, septième et huitième mois (en fait les premiers jours de février, août et septembre). Pendant le mois de février, elle a donc eu une dette de 70 000 puisqu'elle a versé fin janvier 30 000 et ramassé 100 000 quelques jours plus tard. Le mois suivant elle a versé 30 000 de nouveau, sa dette s'est réduite à 40 000, puis à 10 000 le mois suivant; à la fin du mois d'avril son versement l'a rendue créancière de 20 000 au mois de mai, de 50 000 au mois de juin, de 80 000 au mois de juillet. Mais comme elle a ramassé une deuxième fois 100 000 au début du mois d'août, sa créance s'est trouvée ramenée à 10 000. Comme elle a ramassé une dernière fois 100 000 le mois suivant, sa position est redevenue débitrice de 60 000 en septembre puis de 30 000 en octobre. Sa dette se trouve annulée fin septembre par son dernier versement.

Les positions créancières et débitrices se compensent parfaitement chaque mois. Sur l'ensemble de la période elles totalisent 2 125 000 francs, ce qui correspond aux positions, créancières et débitrices, de l'ensemble des participants. Il s'agit là des positions brutes. Les positions nettes des différents participants, les unes créancières, les autres débitrices, s'élèvent à 1 100 000 francs. En moyenne sur la période qui s'étend sur neuf mois, ces positions s'établissent respectivement à 236 111 et 122 222 francs.

L'impact des souscriptions multiples et des levées échelonnées peut être apprécié en comparant les positions effectives mesurées ci-dessus aux positions théoriques calculées à partir de l'*Annexe 2.*

- Les positions brutes effectives représentent 64,4 % des positions théoriques (236 111 divisé par 366 667 F).
- Les positions nettes effectives représentent 44 % des positions théoriques (122 222 divisé par 277 778 F).
- Le rapport des positions nettes aux positions brutes se trouve ainsi ramené à 51,7 % (122 222 divisé par 236 111 F).

La Tontine, M. Lelart. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris © 1990, pp. 81-93.

4

Formes traditionnelles de tontines chinoises

Thierry PAIRAULT

CNRS, Centre de recherche et de documentation sur la Chine contemporaine (EHESS), 54, boulevard Raspail, 75270 Paris Cedex 06, France

Dans cette présentation je n'évoquerai pas les formules très complexes et relativement peu uniformes de tontines d'entraide familiale et/ou somptuaires dont l'objet principal est de permettre aux participants de faire face aux dépenses occasionnées par le décès d'un proche, en général celui d'un des parents. Dans ce cas les apports peuvent se faire tant en espèces qu'en nature ou en services. Pour faire face à une série de décès dépassant les capacités d'entraide de ces tontines, il est parfois prévu un système de ré-assurance consistant à investir les disponibilités financières de ce type de tontine dans une tontine financière. Des tontines dites « couteau à un seul tranchant » (le tontinier aidé ne rembourse pas son emprunt) aux tontines par enchères, les formules de tontines financières sont nombreuses; je me limiterai aux seules tontines de crédit mutuel.

Les tontines de crédit mutuel

Aujourd'hui encore la Chine populaire condamne cette forme traditionnelle d'entraide (en 1965, des ouvriers pékinois organisateurs de tontines furent déportés). Associations de fait, elles agissent en dehors de toute réglementation et de tout contrôle. Associations financières, elles encouragent des entreprises pouvant s'opposer aux objectifs du Plan. Et l'accusation la plus formidable, et la plus injuste à la fois, fut de les assimiler à l'usure. Or, tontine et usure diffèrent fondamentalement. L'usurier est un prêteur; c'est le dernier recours des insolvables. Le tontinier est un emprunteur solvable qui recourt à l'aide gratuite de ses pairs qui deviendront successivement créditeurs puis débiteurs. Si d'un point de vue simpliste, les taux d'intérêt semblent élevés, c'est oublier que la dette sociale du tontinier ne s'éteint pas avec la tontine; il s'oblige à aider ses pairs en participant aux tontines qu'ils pourraient organiser dans l'avenir : chaque individu est alternativement tontinier et participant, secouru et secours : pertes et gains s'équilibrant *in fine*.

Dans des pays aussi développés que le Japon, la Corée du sud et Taiwan dotés de structures financières souples et diverses, nombre d'individus, faute de pouvoir/savoir en bénéficier, ont toujours recours aux tontines. C'est la leçon d'une légende faisant remonter à Wang Anshi (1021-1086) leur apparition. Ce réformateur, afin d'alléger les charges des paysans et de lutter contre l'usure, instaura des prêts d'Etat à intérêt modique et des offices de prêts sur gages; malgré cet effort nombre de paysans ne purent bénéficier de ces réformes et auraient alors inventé les tontines. L'intérêt de cette légende est de mettre l'accent sur l'achoppement de toute réforme financière dans une économie dualiste : la réforme, en améliorant les canaux financiers, répond aux besoins des uns mais oublie les autres; en voulant « moraliser » certaines pratiques, elle ferme pour certains les possibilités d'accès au crédit et génère des pratiques encore moins « morales ».

L'hypothèse aujourd'hui la plus souvent retenue par les historiens chinois lie l'apparition des tontines au développement des activités économiques des monastères bouddhiques. Selon eux, l'expansion des tontines aurait suivi la route de pénétration du bouddhisme en Asie : venus de l'Inde, bouddhisme et donc tontines seraient passés en Chine (dès la fin du I^er^ siècle de notre ère)

puis en Corée, au Japon... Ces historiens constatent que la désignation japonaise des tontines utilise deux caractères chinois (*wujin* en chinois et *mujin* en japonais) qui, dans les versions chinoises et japonaises des textes sacrés bouddhiques, sont d'abord liés aux notions d'approfondissement et d'enrichissement spirituels avant d'être employés en rapport avec les activités économiques des monastères bouddhiques. Ils notent aussi que l'activité économique de ces monastères s'est développée autour des libéralités dont ils étaient bénéficiaires, et ainsi naquirent des systèmes de crédit et surtout des associations d'entraide financière dont le qualificatif est précisément celui qui sert aux Japonais pour désigner les activités tontinières (l'activité économique de ces monastères en Chine atteint son apogée entre les V^e^ et IX^e^ siècles).

Traditionnellement les Chinois distinguent trois types de tontines de crédit *(he hui)* : les tontines avec levées à tour de rôle *(lun hui)*; les tontines avec levées tirées au sort *(chouqian hui, yao hui)*; les tontines avec levées par enchères *(biao hui)*. Je supposerai, pour simplifier, que le tontinier (*huishou* : tête de tontine) est toujours l'initiateur de la tontine, situation tendant à devenir la norme.

Les tontines avec levées à tour de rôle

Le tontinier réunit de cinq à dix personnes (*huiyuan* : participant, *huijiao* : pied de tontine) autour d'un projet de tontine dont il a fixé lui-même les dispositions générales, à savoir le montant de la tontine *(huijin)*, le montant des mises et des remboursements périodiques, la périodicité des levées (annuelle ou semestrielle le plus souvent)... Exception faite du tontinier premier bénéficiaire de la tontine, l'ordre dans lequel les participants lèveront la tontine est fixé par accord mutuel ou par tirage au sort *préalablement* au lancement de la tontine. Le montant global de la levée est identique pour tous (tontinier ou participant); en revanche le montant des débours, et donc les coûts/gains, diffère.

Il existe deux formules (voir *Tableau I*) fixant le montant des mises périodiques du tontinier et de chacun des participants. Le principe général est que plus tardive est la levée, plus faible est le montant des versements (initial et périodiques) et, plus avancée est la levée, plus élevé est le montant des remboursements. Ce qui différencie la formule « classique » de la formule « moderne » est que dans un cas le tontinier est bénéficiaire d'un crédit

Tableau I. Cas des tontines avec des levées à tour de rôle.

1) Formule classique

Entre parenthèses le montant perçu à son tour	Réunion constituante	Levée n° 1	Levée n° 2	Levée n° 3	Levée n° 4	Levée n° 5	Levée n° 6	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
Le tontinier	(3 000)	750	650	550	450	350	250	3 000	0
Le participant n° 1	750	(3 000)	750	750	750	750	750	4 500	−1 500
Le participant n° 2	650	650	(3 000)	650	650	650	650	3 900	− 900
Le participant n° 3	550	550	550	(3 000)	550	550	550	3 300	− 300
Le participant n° 4	450	450	450	450	(3 000)	450	450	2 700	+ 300
Le participant n° 5	350	350	350	350	350	(3 000)	350	2 100	+ 900
Le participant n° 6	250	250	250	250	250	250	(3 000)	1 500	+ 1 500

2) Formule moderne

Entre parenthèses le montant perçu à son tour	Réunion constituante	Levée n° 1	Levée n° 2	Levée n° 3	Levée n° 4	Levée n° 5	Levée n° 6	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
Le tontinier	(3 000)	750	750	750	750	750	750	4 500	−1 500
Le participant n° 1	750	(3 000)	650	650	650	650	650	4 000	−1 000
Le participant n° 2	650	650	(3 000)	550	550	550	550	3 500	− 500
Le participant n° 3	550	550	550	(3 000)	450	450	450	3 000	0
Le participant n° 4	450	450	450	450	(3 000)	350	350	2 500	+ 500
Le participant n° 5	350	350	350	350	350	(3 000)	250	2 000	+1 000
Le participant n° 6	250	250	250	250	250	250	(3 000)	1 500	+1 500

totalement gratuit tandis que dans l'autre le coût de son crédit est proportionnel à sa durée comme pour un participant. Le tontinier, gérant de la tontine, doit dans le premier cas organiser à ses frais un banquet lors de chaque réunion, tandis que dans le second c'est à celui qui lève la tontine de payer ce banquet.

Si le montant de la levée est identique pour tous (tontinier ou participant), en revanche le mode de financement diffère. Dans le cas de la formule classique, le montant des mises périodiques de chaque participant, qu'il soit créditeur (il n'a pas encore levé la tontine) ou débiteur (il a déjà levé la tontine) au moment d'une réunion, reste invariable durant toute la durée de la tontine : le remboursement du tontinier se substitue au versement du participant devant lever la tontine, en d'autres termes le poids des remboursements du tontinier est dégressif.

Dans le cas de la formule moderne, le montant des remboursements du tontinier est constant car ses remboursements se substituent aux versements du participant ayant le premier levé la tontine. Le montant des mises périodiques de chaque participant varie selon sa situation (créditeur ou débiteur) : des versements constants sont suivis de remboursements constants mais d'un montant inférieur. En effet, les remboursements de chaque participant devenu débiteur se substituent aux versements du participant dont le numéro de tour est immédiatement supérieur. Dans ce second cas le montant des débours totaux de chaque participant est inférieur à ce qu'il aurait été dans le premier cas (sauf pour le tontinier).

Les tontines avec levées tirées au sort

Ce qui distingue ce type de tontine du précédent est le mode d'attribution des levées; alors que dans le premier type l'ordre des levées était connu à l'avance, dans le cas présent il est procédé à un tirage au sort *lors de chaque réunion* pour déterminer le bénéficiaire de la levée. De plus le versement *initial* est égal pour chaque participant (voir *Tableau II*).

Il existe deux formules; l'une plus simple et plus populaire dont la périodicité est de quinze jours à deux mois; l'autre plus complexe s'adressant à des individus plus instruits et dont la périodicité est le plus souvent semestrielle.

Le principe de la formule simple est de fixer une fois pour toutes le montant des versements périodiques (identiques pour tous), montant inférieur à celui des remboursements périodiques (identiques pour tous) : le montant

Tableau II. Cas des tontines avec des levées tirées au sort. 1) Formule simple (sans recalcul des apports)

Entre parenthèses le montant perçu à son tour	Réunion constituante	Levée n° 1	Levée n° 2	Levée n° 3	Levée n° 4	Levée n° 5	Levée n° 6	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
Le tontinier	(600)	100	100	100	100	100	100	600	0
Le participant n° 1	100	(600)	120	120	120	120	120	700	−100
Le participant n° 2	100	100	(620)	120	120	120	120	680	−60
Le participant n° 3	100	100	100	(640)	120	120	120	660	−20
Le participant n° 4	100	100	100	100	(660)	120	120	640	+20
Le participant n° 5	100	100	100	100	100	(680)	120	620	+60
Le participant n° 6	100	100	100	100	100	100	(700)	600	+100

2) Formule complexe (avec recalcul des apports)

Entre parenthèses le montant perçu à son tour	Réunion constituante	Levée n° 1	Levée n° 2	Levée n° 3	Levée n° 4	Levée n° 5	Levée n° 6	Levée n° 7	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
Le tontinier	(700)	120	120	120	120	120	120	120	840	−140
Le participant n° 1	100	(700)	120	120	120	120	116	97	793	−93
Le participant n° 2	100	97	(700)	120	120	120	116	97	769	−69
Le participant n° 3	100	97	92	(700)	120	120	116	97	741	−41
Le participant n° 4	100	97	92	85	(700)	120	116	97	706	−6
Le participant n° 5	100	97	92	85	73	(700)	116	97	660	+40
Le participant n° 6	100	97	92	85	73	50	(700)	97	594	+106
Le participant n° 7	100	97	92	85	73	50	0	(700)	497	+203

Variante

Levée n° 6	Levée n° 7	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
117	100	817	−117
117	100	797	−97
117	100	773	−73
117	100	745	−45
117	100	710	−10
117	100	664	+36
(700)	100	597	+103
0	(700)	497	+203

des levées variera d'un individu à l'autre et ira en augmentant; le tontinier bénéficie d'un crédit gratuit.

Le principe des formules complexes est de fixer à l'avance le montant des levées (identique pour tous) et celui des remboursements (identique pour tous), il suppose donc un recalcul pour chaque période des versements des participants « vifs » (n'ayant pas encore levé la tontine, *huohuijiao*).

Pour une levée donnée, le montant de la mise périodique de chaque participant « vif » est égal au rapport entre, d'une part, le montant de la levée moins les remboursements effectués lors de cette levée et, d'autre part, le nombre de participants « vifs » moins un (celui désigné par le sort ce jour-là). Soit un tontinier et sept participants, soit une levée d'un montant de 700 et des remboursements de 120 (l'exemple du tableau II). Lors de la troisième levée il sera remboursé 120 par le tontinier et 120 par chacun des participants « morts » (ayant déjà levé la tontine, *sihuijiao*); soit $120 \times 3 = 360$; un participant désigné par le sort recevra 700 et les quatre participants « vifs » verseront chacun $(700 - 360)/4 = 85$.

Cette règle changera lorsque le versement ainsi calculé devient négatif, tel est le cas lors de la sixième levée dans notre exemple : en fonction de la règle précédente, la somme des remboursements devrait s'élever à $120 \times 6 = 720$, soit 20 de plus que la somme à lever et donc le septième participant devrait voir son versement fixé à $(700 - 720)/1 = -20$. Deux solutions peuvent être adoptées :

a) le tontinier continue de rembourser 120, mais les participants « morts » remboursent chacun $(700 - 120)/5 = 116$.

b) le tontinier rembourse la même somme que chacun des participants « morts », soit $700/6 = 117$.

La structure de ces tontines avec levées par tirage au sort peut être très élaborée et les participants à une tontine feront en fait d'autres tontines. Si en pratique l'existence d'une tontine-mère et de tontines-filles ne modifie en rien la situation financière des individus, toutefois elle présente l'avantage/le désavantage de multiplier le nombre des tontiniers (un pour la tontine-mère et un pour chacune des tontines-filles) et partant, de multiplier les garants/les risques.

Les tontines avec levées par enchères

Un tontinier sollicite un prêt financé à parts égales par un certain nombre de participants qui versent leur apport à l'occasion de la réunion constituante. Lors de la réunion suivante (la périodicité est en général d'un mois)

commencent les remboursements par le tontinier et le versement des mises périodiques par les participants; des enchères décident du participant qui sera remboursé le premier et qui bénéficiera le premier d'un prêt, et ainsi de suite les réunions suivantes jusqu'à remboursement total du prêt du tontinier. Selon la formule adoptée, le montant des enchères affectera soit le montant des versements périodiques des participants « vifs », soit le montant des remboursements périodiques de chaque participant « mort » (voir *Tableau III*).

Formule « en dedans » (*neibiao*, c'est-à-dire intérêts déduits des versements) :

Selon cette formule, la somme levée par l'enchérisseur le plus offrant est égale :

au remboursement (égal à la mise initiale) du tontinier;

+ le remboursement (égal à la mise initiale) de chacun des participants « morts »,

+ le versement par chacun des participants « vifs » d'une somme égale à la mise initiale déduction faite du montant de l'enchère personnelle de l'enchérisseur le plus offrant.

Les remboursements périodiques du participant qui lève la tontine seront égaux au montant de la mise initiale.

Formule « en dehors » (*waibiao*, c'est-à-dire intérêts ajoutés aux remboursements) :

Selon cette formule, la somme levée par l'enchérisseur le plus offrant est égale :

au remboursement du tontinier (égal à la mise initiale),

+ le remboursement par chacun des participants « morts » d'une somme égale à la mise initiale augmentée de son enchère personnelle,

+ le versement par chacun des participants « vifs » d'une somme égale à la mise initiale.

Les remboursements périodiques du participant qui lève la tontine seront égaux au montant de la mise initiale augmentée de son enchère personnelle.

Les tontines avec levées par enchères, comme les autres formes de tontines, connaissent nombre de variantes. Le tontinier ne sera pas toujours l'initiateur de la tontine; souvent il sera un individu extérieur sollicité pour ses qualités morales ou son crédit; parfois il sera l'un des participants-initiateurs élu par ses pairs, il aura le même statut que les participants ordinaires et devra enchérir au même titre qu'eux pour lever la tontine. Parfois, le montant du

Tableau III. Cas des tontines avec des levées par enchères.

1) Formule avec les intérêts déduits des versements

Entre parenthèses le montant perçu à son tour	Enchère retenue	Réunion constituante	Levée n° 1	Levée n° 2	Levée n° 3	Levée n° 4	Levée n° 5	Levée n° 6	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
Le tontinier	—	(600)	100	100	100	100	100	100	600	0
Le participant n° 1	30	100	(450)	100	100	100	100	100	600	−150
Le participant n° 2	25	100	70	(500)	100	100	100	100	570	−70
Le participant n° 3	20	100	70	75	(540)	100	100	100	545	−5
Le participant n° 4	20	100	70	75	80	(560)	100	100	525	+35
Le participant n° 5	10	100	70	75	80	80	(590)	100	505	+85
Le participant n° 6	0	100	70	75	80	80	90	(600)	495	+105

2) Formule avec les intérêts ajoutés aux remboursements

Entre parenthèses le montant perçu à son tour	Enchère retenue	Réunion constituante	Levée n° 1	Levée n° 2	Levée n° 3	Levée n° 4	Levée n° 5	Levée n° 6	Montant des débours	Coût (−) ou gain (+)
Le tontinier	—	(600)	100	100	100	100	100	100	600	0
Le participant n° 1	30	100	(600)	130	130	130	130	130	750	−150
Le participant n° 2	25	100	100	(630)	125	125	125	125	700	−70
Le participant n° 3	20	100	100	100	(655)	120	120	120	660	−5
Le participant n° 4	20	100	100	100	100	(675)	120	120	640	+35
Le participant n° 5	10	100	100	100	100	100	(695)	110	610	+85
Le participant n° 6	0	100	100	100	100	100	100	(705)	600	+105

versement mensuel de référence sera très inférieur à la mise initiale, l'objet de la tontine sera alors d'aider, sinon d'obliger, une relation (cas très courant des tontines par enchères des Chinois de Paris dont nous donnons un exemple au chapitre suivant).

La pratique des tontines à Taiwan

Une enquête, menée en milieu rural à Taiwan en 1979, montre que 90 % des foyers paysans interrogés participent à des tontines avec levées par enchères, soit en espèces (80 % des cas), soit en nature (20 % des cas).

Une tontine en nature (en céréales, essentiellement du riz) réunit en moyenne dix personnes sur une période de cinq ans (levées semestrielles); ces tontines ne sont que nominalement en nature car les transferts se font de plus en plus en espèces pour éviter les frais de transport. Une tontine en espèces réunit en moyenne 24 personnes sur une période de deux ans (levées mensuelles). Les montants moyens des levées de référence (avant enchères) sont néanmoins comparables (3 tonnes de céréales à 10 000 dollars de Taiwan (NT$) la tonne contre 30 000 NT$) même si le taux des enchères est plus élevé dans le premier cas (20 % de la levée de référence contre 15 %). Les tontines en nature ont souvent pour objet la constitution d'une épargne spéculative à moyen terme, tandis que les tontines en espèces ont pour objet plus immédiat d'aider un pair à faire face à un besoin de financement.

Les paysans les plus riches sont ceux qui entretiennent simultanément le plus grand nombre de tontines et lèvent les sommes les plus importantes; mais ce sont les paysans les moins aisés pour lesquels le recours aux tontines se révèle le plus indispensable car les sommes ainsi levées représentent près de 50 % de leurs sources de financement externe contre moins de 20 % pour les premiers qui ont plus facilement accès au système bancaire.

Les fonds investis dans les tontines ont pour origine les revenus non agricoles dans 43 % des cas. Le rôle de ces revenus est la conséquence, d'une part, de leur importance relative dans le revenu des paysans les moins riches qui sont précisément les plus gros consommateurs de tontines en valeur relative, d'autre part, de la nature de ces revenus (salaires) assurant des rentrées plus régulières dans le temps et moins aléatoires dans leur montant. Ce dernier point est très important quant à la compréhension des changements sociaux; ces salaires sont souvent ceux perçus par les épouses dans leur travail à domicile ou dans des usines voisines. Ce comportement est une

prévivance de l'évolution urbaine : dans les villes, les petites tontines deviendront le plus souvent des tontines d'épargne et de prévoyance créées par des femmes qui y épuisent leur revenu.

De par la composition de leur revenu (de 50 % à 60 % d'origine non agricole), les paysans les moins aisés sont donc ceux dont la transformation d'agriculteur en non-agriculteur est la plus avancée et, de par leur pauvreté, ceux qui sont les plus susceptibles de changer de secteur de production et donc d'émigrer vers les villes. C'est donc par eux, les plus obligés à recourir aux tontines, que cette tradition se perpétuera dans les villes, spécialement s'ils décident de s'adonner au commerce.

Selon une enquête générale menée à Taiwan en 1984, 33 % de l'épargne des ménages s'effectue sous forme de participations à des tontines et plus le foyer est aisé, plus les participations tendent à être importantes pour la constitution d'une épargne : de 21 % de l'épargne des moins riches (revenu annuel du ménage inférieur à 29 165 FF de 1984) à 35 % pour les plus riches (revenu annuel supérieur à 146 000 FF). 48 % des ménages épargnent sans investir dans une tontine, mais le tiers ne participe à aucune tontine faute d'occasion ou de disponibilités et représente donc des participants potentiels, en particulier les moins aisés d'entre eux.

Il apparaît donc que les comportements relevés dans l'enquête en milieu rural ne sont pas les mêmes que pour ceux relevés en milieu urbain. Dans la première enquête il était clair que moins les paysans étaient riches, plus ils participaient à des tontines et plus faible était la bancarisation de leur épargne, les tontines agissaient comme un substitut des banques pour les activités productives des plus pauvres. Dans le cas des ménages urbains, en particulier les moins aisés, leur souci est de se constituer une épargne sûre et liquide pour faire face aux aléas de la vie (maladie...), ce qu'ils recherchent est un lieu voisin d'épargne aux formalités simples quelle que soit la faiblesse du taux d'intérêt, d'où le succès des livrets d'épargne des Postes (91 % de cette forme d'épargne selon l'enquête).

Il est vraisemblable que les ménages urbains ont une propension à épargner assez forte encouragée par une politique de limitation de la consommation de biens de luxe, c'est-à-dire importés (ces restrictions sont peu à peu levées depuis l'enquête), et que les ménages les plus aisés ont épuisé les avantages du système bancaire et se tournent vers des placements plus spéculatifs (en ce sens il serait intéressant d'évaluer l'influence sur la formation des tontines de l'essor récent du très populaire marché des valeurs mobilières).

La forme la plus courante de tontine est la tontine en espèces avec levées par enchères « en dedans » (74 % des cas). La tontine type réunirait 24 personnes sur une période de deux ans (levées mensuelles) et exigerait des mises mensuelles de 1 350 FF. Cette tontine type imposerait une épargne de 40 % du salaire mensuel moyen (3 320 FF) et permettrait l'obtention d'un crédit égal au plus à une année de ce salaire.

En moyenne, les foyers, qui investissent dans les tontines, participent simultanément à un peu plus de deux tontines quel que soit le secteur d'activité ou le degré d'urbanisation; en revanche le nombre moyen des participations croît avec le revenu. La mise mensuelle moyenne étant de 1 150 FF par tontine, la charge totale s'élève en moyenne à 2 300 FF par mois et par foyer (74 % du salaire mensuel moyen en 1984). La charge relative par foyer décroît lorsque les revenus du foyer croissent, de 58 % des revenus pour les tranches les plus basses, elle tombe à 26 % pour les tranches les plus élevées. Le poids de cette charge explique, en particulier pour les tranches les plus basses, l'importance du second salaire et le rôle croissant des femmes dans l'organisation des tontines urbaines.

Les tontines d'épargne-prévoyance

Pour conclure cette présentation, je voudrais évoquer le rôle des tontines dans la constitution d'une épargne-prévoyance en milieu urbain et en particulier dans celui des fonctionnaires. Les informations que j'ai pu recueillir sur place montrent que le souci principal des fonctionnaires participant à des tontines est de se constituer un capital en vue de leur retraite. Egalement lié au problème de la retraite est la constitution d'un capital par l'acquisition d'un appartement; la participation à des tontines joue ici un rôle assez comparable à celui de nos plans d'épargne-logement (ces dernières années les crédits pour l'acquisition d'un logement se sont considérablement développés).

A moins long terme est la couverture du risque maladie. Actuellement, il y a une absence totale ou quasi totale de protection sociale en cas de maladie. Lorsqu'un malade se présente dans un hôpital, il est tenu, même en cas d'extrême urgence, d'effectuer le paiement anticipé et liquide (chèques refusés) des prestations médicales, paiement qui ne tient pas compte des indispensables « enveloppes rouges » qu'il faut distribuer aux infirmières et aux médecins. Pour faire face à une telle situation, l'épargne doit être d'abord

et avant tout liquide et d'un montant qui ne saurait être inférieur à deux mois de salaire moyen. Pour les premiers versements, les proches du malade doivent vider le bas de laine conservé précieusement chez eux; notons toutefois une amélioration très récente : désormais il est possible, non seulement d'ouvrir un compte chèque, mais aussi d'utiliser nuitamment, du moins à Taipei, des distributeurs automatiques de billets. Pour les paiements suivants, si la famille ou les amis ne peuvent aider ou s'il faut rembourser leurs avances, la seule solution conciliant liquidité et protection (rentabilité) de l'épargne est la tontine car les formalités d'obtention d'un crédit, même hypothécaire, sont si longues que le malade a littéralement le temps de décéder avant l'octroi du prêt.

Souvent le salaire de la femme est entièrement investi dans cette épargne-prévoyance. D'opérations menées par les hommes quand Taiwan était une société essentiellement rurale, les tontines tendent à devenir aujourd'hui des opérations principalement menées par des femmes, du moins pour l'utilisation non spéculative des tontines de crédit.

Références

[1] Cao (Jinghui), *Hehui zhidu zhi yanjiu* (Etude des systèmes de tontine), Taipei : Lianjing chubanye gongsi, 1970.

[2] Chen (Jianzhao) et Xiu (Junliang), *Minjian biaohui lilübiao* (Tableaux des intérêts dans les tontines par enchères), Taipei : Wensheng shuju, 1982.

[3] Hou (Haochang) *Minjian biaohui xuzhi* (Savoir lever une tontine par enchères), Taipei : Chongchen wenhua shiye gufen youxian gongsi, 1983.

[4] Lin (Guangyu), *Minjian hezuhui zhi tantao* (Présentation des tontines), Taipei : Di yi yinghang weixin shi, 1979.

[5] *Taiwan sheng minjian chuxu yu jiedai zhuangkuang ji yixiang diaocha jiyao baogao* (Rapport d'enquête sur la situation et l'orientation de l'épargne et de l'endettement populaire dans la province de Taiwan), Le gouvernement de la province de Taiwan, 1985.

[6] Wu (Keyuan), « Taiwan nongcun minjian hehui zuzhi ji qi dui nongjia jingji yingxiang zhi yanjiu » (Etude des tontines rurales à Taiwan et de leur influence économique sur les paysans), *Taiwan tudi jinrong jikan* (Le crédit foncier à Taiwan), vol. 17, n° 1, 1980, pp. 61-102.

La Tontine, M. Lelart. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris © 1990, pp. 95-108.

5

Un exemple parisien de tontine chinoise

Thierry PAIRAULT

CNRS, Centre de recherche et de documentation sur la Chine contemporaine (EHESS), 54, boulevard Raspail, 75270 Paris Cedex 06, France

La présentation portera sur les tontines organisées dans la communauté chinoise de Paris. Ces tontines, avec levées par enchères, ont un caractère mixte : elles ont à la fois les caractéristiques d'un placement en même temps que celles d'une entraide. Ce dernier aspect se traduit essentiellement à travers la différence existant entre le montant du prêt accordé au tontinier lors de la constitution de la tontine et le montant des mises mensuelles relativement minimes.

Les principes de fonctionnement

Un tontinier reçoit un prêt sans intérêt de 25 000 unités monétaires (UM) financé à parts égales (5 000 UM) par cinq participants le premier mois. En

outre, il est décidé que chaque participant doit apporter chaque mois une mise de 500 UM. Les remboursements par le tontinier commencent le deuxième mois; des enchères décident lequel des participants sera le premier remboursé et ainsi de suite les mois suivants jusqu'à remboursement total. La somme globale mise effectivement aux enchères chaque mois est de 5 000 (remboursement) plus 500 × 4 (cinq mises moins celle de l'enchérisseur le plus offrant) soit 7 000 UM. Une fois qu'un participant a levé une enchère, il se trouve dans la situation d'emprunteur et rembourse chaque mois son emprunt selon la formule décidée lors de la constitution de la tontine.

Formule « en dedans » : intérêts déduits des versements.

A partir du deuxième mois, l'enchérisseur qui l'emporte est le participant qui accepte de payer immédiatement les intérêts les plus élevés ou, dans la pratique, le participant qui accepte de se voir prêter la somme la plus faible.

A supposer qu'au cours de cette tontine les enchères se soient établies ainsi :

— 1er mois : le tontinier reçoit son prêt sans intérêt;

— 2e mois : un participant accepte de payer immédiatement 150 UM d'intérêt et donc de ne recevoir que 500 − 150 = 350 UM de chacun des autres participants; le tontinier lui rembourse 5 000 UM. Ce participant est désormais considéré comme « mort » et ne pourra plus prétendre enchérir;

— 3e mois : un participant accepte de payer immédiatement 120 UM d'intérêt et donc de ne recevoir que 500 − 120 = 380 UM de chacun des autres participants encore « vifs »; le participant déjà « mort » lui rembourse 500 UM et le tontinier 5 000 UM;

— 4e mois : un participant accepte de payer immédiatement 100 UM d'intérêt et donc de ne recevoir que 500 − 100 = 400 UM de chacun des deux participants encore « vifs »; les deux participants « morts » lui remboursent chacun 500 UM et le tontinier 5 000 UM;

— 5e mois : un participant accepte de payer immédiatement 50 UM d'intérêt et donc de ne recevoir que 500 − 50 = 450 UM du dernier participant encore « vif »; les trois autres participants « morts » lui remboursent chacun 500 UM et le tontinier 5 000 UM;

— 6e mois : le dernier participant « vif » reçoit de chacun des participants « morts » 500 UM et du tontinier 5 000 UM.

Le tableau des sommes mises en jeu s'établit comme suit :

— 1er mois : le tontinier reçoit des participants :

$5\,000 \times 5 = 25\,000$ UM;

— 2e mois : le tontinier rembourse l'enchérisseur le plus offrant; chacun des autres participants prêtant à ce dernier le montant de leur mise déduction faite du montant de l'enchère, la somme reçue est de :

$5\,000 + 4 \times (500 - 150) = 6\,400$ UM;

— 3e mois : le tontinier et le participant « mort » remboursent l'enchérisseur le plus offrant; chacun des autres participants « vifs » prêtant à ce dernier le montant de leur mise déduction faite du montant de l'enchère, la somme reçue est de :

$5\,000 + (1 \times 500) + 3 \times (500 - 120) = 6\,640$ UM;

— 4e mois : le tontinier et les participants « morts » remboursent l'enchérisseur le plus offrant; chacun des autres participants « vifs » prêtant à ce dernier le montant de leur mise déduction faite du montant de l'enchère; la somme reçue est de :

$5\,000 + (2 \times 500) + 2 \times (500 - 100) = 6\,800$ UM;

— 5e mois : le tontinier et les participants « morts » remboursent l'enchérisseur le plus offrant; le dernier des participants « vifs » prêtant à l'enchérisseur le montant de sa mise déduction faite du montant de l'enchère, la somme reçue est de :

$5\,000 + (3 \times 500) + 1 \times (500 - 50) = 6\,950$ UM;

— 6e mois : le tontinier et les participants « morts » remboursent le dernier participant « vif »; la somme reçue est de :

$5\,000 + (4 \times 500) = 7\,000$ UM.

Les participants sont successivement prêteurs puis emprunteurs; les taux d'intérêt qui affectent leur prêt puis leur emprunt peuvent être calculés à partir des formules ci-dessous :

soit

— N le nombre de participants exclusion faite du tontinier;

— t le mois où un participant de prêteur devient emprunteur, t est compris dans l'intervalle (2, N) puisque le premier mois il n'y a pas d'enchères;

— i le taux d'intérêt nominal mensuel;

— B le montant du prêt accordé par chaque participant au tontinier;

— A le montant de la mise mensuelle de chaque participant;

— a_k le montant de l'enchère le mois k;

— P_t le montant total du capital prêté par un participant à la date t;
— p_t le montant des intérêts perçus par un participant durant la période où il est prêteur;
— E_t le montant total de l'emprunt obtenu par un participant à la date t;
— e_t le montant des intérêts payés par un participant durant la période où il est emprunteur.

a) La somme du capital prêté et des intérêts perçus est donnée par la formule ci-dessous; on en déduit le polynôme dont l'une des racines réelles est le taux d'intérêt mensuel nominal créditeur :

$$P_t + p_t = B + (t - 2) \times A$$

ou encore :

$$= B \times (1 + i)^{t-1} + \sum_{j=1}^{t-2} (A - a_{j+1}) \times (1 + i)_{t-j-1}$$

d'où :

$$B \times (1 + i)^{t-1} + \sum_{j=1}^{t-2} (A - a_{j+1}) \times (1 + i)_{t-j-1} - B - (t - 2) \times A = 0$$

avec $i = 0$ si $t = 2$.

b) La somme du capital emprunté et des intérêts payés est donnée par la formule ci-dessous :

$$E_t + e_t = (N - t + 1) \times A$$

Des équations suivantes on déduit le taux d'intérêt nominal mensuel débiteur :

$$E_t = (N - t + 1) \times (A - a_t),$$
$$E_t = (A/i) \times (1 - (1 + i)^{t-1-N}),$$

d'où :

$$(A/i) \times (1 - (1 + i)^{t-1-N}) - (N - t + 1) \times (A - a_t) = 0,$$

avec $i = 0$ si $t = N + 1$.

Formule « en dehors » : intérêts ajoutés aux remboursements (cette formule est moins courante, voire exceptionnelle, dans la communauté chinoise de Paris).

A partir du deuxième mois, l'enchérisseur qui l'emporte est le participant qui accepte d'opérer les remboursements les plus élevés dans les mois à venir.

A supposer qu'au cours de cette tontine les enchères se soient établies comme dans l'exemple précédent :

— 1er mois : le tontinier reçoit son prêt sans intérêt;

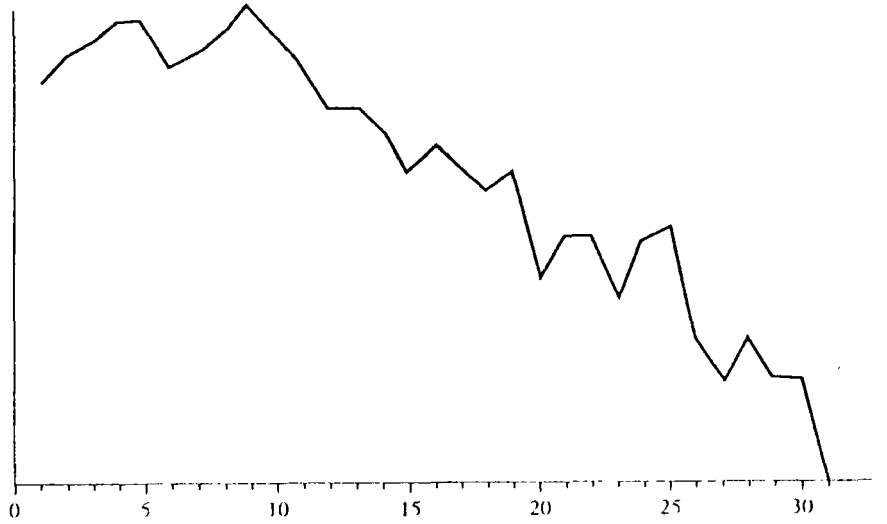


Figure 1. *Evolution des enchères.*

— 2e mois : un participant accepte de voir ses mises mensuelles futures augmentées de son enchère et donc de verser chaque mois la somme de 500 + 150 = 650 UM; le tontinier lui rembourse 5 000 UM et chaque participant lui prête 500 UM;

— 3e mois : un participant accepte de voir ses mises mensuelles futures augmentées de son enchère et donc de verser chaque mois la somme de 500 + 120 = 620 UM; le tontinier lui rembourse 5 000 UM; chaque participant encore « vif » lui prête 500 UM et le participant « mort » lui verse sa mise augmentée de son enchère;

— 4e mois : un participant accepte de voir ses mises mensuelles futures augmentées de son enchère et donc de verser chaque mois la somme de 500 + 100 = 600 UM; le tontinier lui rembourse 5 000 UM; chaque participant encore « vif » lui prête 500 UM et les participants « morts » lui versent leur mise augmentée de leur enchère;

— 5e mois : un participant accepte de voir ses mises mensuelles futures augmentées de son enchère et donc de verser chaque mois la somme de 500 + 50 = 550 UM; le tontinier lui rembourse 5 000 UM; le dernier participant encore « vif » lui prête 500 UM et les participants « morts » lui versent leur mise augmentée de leur enchère;

— 6e mois : le dernier participant « vif » reçoit des participants leur mise augmentée de leur enchère ainsi que le remboursement du tontinier.

Le tableau des sommes mises en jeu s'établit comme suit :

— 1er mois : le tontinier reçoit des participants :

$5\,000 \times 5 = 25\,000$ UM;

— 2e mois : le tontinier rembourse l'enchérisseur le plus offrant qui perçoit en outre, les mises des autres participants; la somme reçue est de :

$5\,000 + (4 \times 500) = 7\,000$ UM;

— 3e mois : le tontinier rembourse l'enchérisseur le plus offrant qui perçoit en outre les mises des participants « vifs » ainsi que celle du participant « mort » augmentée de l'enchère de ce dernier; la somme reçue est de :

$5\,000 + (3 \times 500) + (500 + 150) = 7\,150$ UM;

— 4e mois : le tontinier rembourse l'enchérisseur le plus offrant qui perçoit en outre les mises des participants « vifs » ainsi que celles des participants « morts » augmentées des enchères de ces derniers; la somme reçue est de :

$5\,000 + (2 \times 500) + (500 + 150) + (500 + 120) = 7\,270$ UM;

— 5e mois : le tontinier rembourse l'enchérisseur le plus offrant qui perçoit en outre la mise du dernier participant « vif » ainsi que celles des participants « morts » augmentées des enchères de ces derniers; la somme reçue est de :

$5\,000 + 500 + (500 + 150) + (500 + 120) + (500 + 100) = 7\,370$ UM;

— 6e mois : le tontinier et les participants « morts » remboursent le dernier participant « vif »; la somme reçue est de :

$5\,000 + (500 + 150) + (500 + 120) + (500 + 100) + (500 + 50) = 7\,420$ UM.

En utilisant les mêmes symboles que ci-dessus, on établit des formules de calcul.

a) La somme du capital prêté et des intérêts perçus est donnée par les formules ci-dessous, on en déduit le polynôme dont l'une des racines réelles est le taux d'intérêt mensuel nominal créditeur.

$$P_t + p_t = B + (t-2) \times A + \sum_{j=1}^{t-2} a_j \text{ avec } a_1 = 0$$

ou encore :

$$= B \times (1+i)_{t-1} + \sum_{j=1}^{t-2} A \times (1+i)^{t-j-1},$$

d'où :

$$B \times (1+i)^{t-1} + \sum_{j=1}^{t-2} A \times (1+i)^{t-j-1} - B - (t-2) \times A - \sum_{j=1}^{t-2} a_j = 0,$$

avec $a_1 = 0$ et avec $i = 0$ si $t = 2$.

b) La somme du capital emprunté et des intérêts payés est donnée par la formule suivante :

$E_t + e_t = (N - t + 1) \times (A + a_t)$.

Des équations suivantes on déduit le taux d'intérêt nominal mensuel débiteur :

$$E_t = (N - t + 1) \times A,$$

$$E_t = \sum_{j=t}^{N+1} (A + a_t)/i) \times (1 - (1 + i)^{j-1-N}),$$

d'où :

$$\sum_{j=t}^{N+1} ((A + a_t)/i) \times (1 - (1 + i)^{j-1-N}) - (N - t + 1) \times A = 0,$$

avec $i = 0$ si $t = N + 1$.

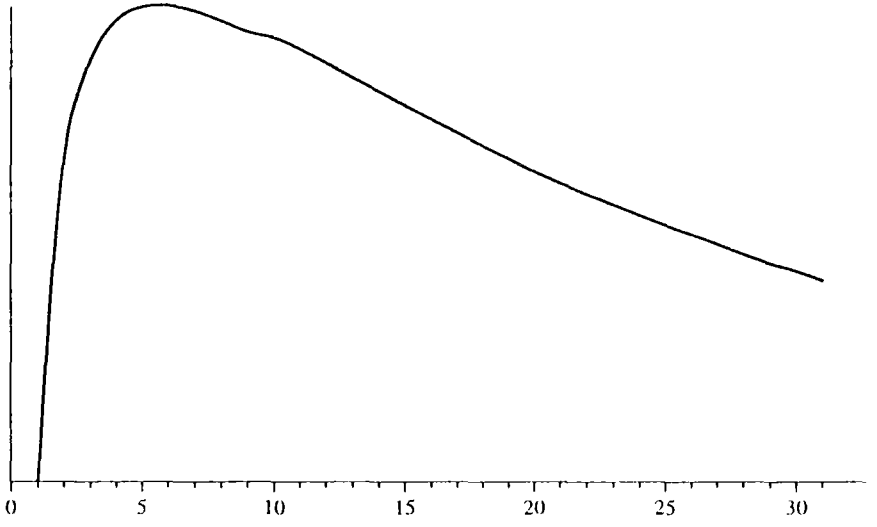


Figure 2. *Evolution des taux d'intérêt créditeurs.*

Un exemple « parisien »

Je tiens à remercier Monsieur Li qui m'a autorisé à consulter les comptes de deux tontines dont il a été le tontinier. A titre d'exemple, j'ai retenu la plus récente qui était destinée à financer les travaux d'embellissement du restaurant qu'il avait acquis grâce à la première.

Monsieur Li désirait réunir par le biais de cette tontine la somme de 155 000 francs; il associa à cette entreprise 31 personnes apportant chacune 5 000 francs. La formule adoptée était celle des « intérêts déduits » avec des enchères mensuelles fondées sur des mises de 600 francs. En cas d'absence d'enchères, « l'enchérisseur » était tiré au sort parmi les participants encore « vifs » et son « enchère » était fixée à 50 francs. Ci-dessous voici la liste des participants en suivant l'ordre dans lequel ils ont levé les enchères et en précisant leurs qualités :

1er : Chen (restaurateur); difficultés de trésorerie; enchère de 190 F;

2e : Li (restaurateur); dettes de jeu; enchère de 205 F;

3e : Wang (restaurateur); objet inconnu; enchère de 210 F;

4e : Yan (ouvrier en confection); mariage; enchère de 220 F;

5e : Zhang (ouvrier en confection); aide à un parent; enchère de 220 F;

6e : Lin (ouvrier en confection); retour provisoire au pays (mort du père); enchère de 200 F;

7e : Wang (ouvrier en confection); objet inconnu; enchère de 205 F;

8e : Lin (commerçant); difficultés de trésorerie; enchère de 215 F;

9e : Li (importateur); dettes; enchère de 230 F;

10e : Qian (confection à domicile); achat d'une voiture; enchère de 215 F;

11e : Jiang (commerçant); augmentation de son stock; enchère de 200 F;

12e : Chen (restaurateur); achat d'un restaurant; enchère de 180 F;

13e : Chen (le même que le précédent; il avait pris deux parts); objet identique; enchère de 180 F;

14e : Jiang (restaurateur); ouverture d'un restaurant; enchère de 170 F;

15e : Hou (courtier); besoin de fonds de roulement; enchère de 150 F;

16e : Lin (ouvrier en confection); achat d'un billet d'avion; enchère de 160 F;

17e : Wu (commerçant); participation à une autre tontine; enchère de 150 F;

18e : Du (restaurateur); paiement d'impôts; enchère de 140 F;

19e : Ye (restaurateur); travaux d'embellissement; enchère de 150 F;

20e : Zhang (bazar); enchérit car enchères basses; enchère de 100 F;

21e : Yang (cuisinier); opération chirurgicale de sa sœur aînée; enchère de 120 F;

22e : Dai (restaurateur); achat de mobilier; enchère de 120 F;

23e : Zhao (ouvrier en confection); participation à une autre tontine; enchère de 90 F;

24e : Lian (restaurateur); objet inconnu; enchère de 120 F;

25e : Chen (restaurateur); objet inconnu; enchère de 125 F;

26e : Li (ouvrier dans une entreprise française); enchérit car enchères basses; enchère de 70 F;

27e : Zhu (cuisinier); tiré au sort; enchère de 50 F;

28e : Chen (importateur); enchérit car enchères basses; enchère de 70 F;

29e : Hu (bazar); tiré au sort; enchère de 50 F;

30e : Song (garçon de restaurant); tiré au sort; enchère de 50 F;

31e : Lin (ouvrier en confection); le dernier « vif ».

Le tableau récapitulatif indique pour chaque participant (dans l'ordre des enchères) le montant global de ses prêts et le taux d'intérêt afférent ainsi que le montant global de son emprunt et le taux d'intérêt qui s'y attache. Trois graphes illustrant l'évolution des enchères et des taux d'intérêts suivent. Enfin, un quatrième graphe indique l'évolution des disponibilités (remboursements plus emprunt) pour chaque participant mois après mois dans trois cas :

— *Courbe n° 1* : hypothèse selon laquelle le taux d'intérêt débiteur pour chaque participant aurait été fixé arbitrairement à 2 % une fois pour toute;

— *Courbe n° 2* : cas des enchères naturelles (la pratique réelle);

— *Courbe n° 3* : hypothèse selon laquelle le taux d'intérêt créditeur pour chaque participant aurait été fixé arbitrairement à 2 % une fois pour toute.

Si on considère que chaque participant à une tontine :
1) ne fait pas de calculs financiers à proprement parler afin d'optimiser son intérêt débiteur et son intérêt créditeur dans la tontine (c'est pourquoi je me dispense de donner des tableaux récapitulatifs pour ces hypothèses); MAIS
2) cherche à optimiser ses disponibilités financières à un moment donné en fonction d'opportunités extérieures à la tontine.

Alors il est clair que la fixation d'un taux d'intérêt débiteur unique *(Courbe n° 1)* est le meilleur moyen de **maximiser**, et seulement de maximiser, les disponibilités de chacun et un taux nul les rendrait égales et maximales pour tous. Toutefois, dans cette dernière hypothèse, nombre de participants ne verraient aucun *intérêt* à être gracieusement créancier net; aussi doit-on conclure que la *Courbe n° 2*, celle des enchères naturelles ou réelles, est effectivement celle qui **optimise** la situation de chacun.

A titre documentaire, je présente en annexe un deuxième exemple réel de tontine (la première organisée par Monsieur Li) dans lequel le prêt au

Tableau récapitulatif.

	E	Prêts			Emprunts		
	F	F	Im %	Ia %	F	Im %	Ia %
1	190	5 000	0,0	0,0	12 300	2,6	31,9
2	205	5 410	1,8	21,7	11 455	3,0	36,5
3	210	5 805	2,4	28,6	10 920	3,3	39,0
4	220	6 195	2,6	31,3	10 260	3,6	43,1
5	220	6 575	2,7	32,5	9 880	3,7	44,7
6	200	6 955	2,7	32,7	10 000	3,4	40,8
7	205	7 355	2,7	32,1	9 480	3,6	43,9
8	215	7 750	2,6	31,4	8 855	4,1	48,8
9	230	8 135	2,6	30,7	8 140	4,7	56,0
10	215	8 505	2,5	30,3	8 085	4,4	53,3
11	200	8 890	2,5	29,6	8 000	4,2	50,6
12	180	9 290	2,4	28,7	7 980	3,8	46,2
13	180	9 710	2,3	27,6	7 560	4,1	48,7
14	170	10 130	2,2	26,7	7 310	3,4	47,8
15	150	10 560	2,1	25,7	7 200	3,6	43,2
16	160	11 010	2,1	24,6	6 600	4,2	49,8
17	150	11 450	2,0	23,7	6 300	4,1	49,1
18	140	11 900	1,9	22,8	5 980	4,0	48,4
19	150	12 360	1,8	22,0	5 400	4,7	56,5
20	100	12 810	1,7	21,2	5 500	3,2	38,0
21	120	13 310	1,7	20,3	4 800	4,3	51,3
22	120	13 790	1,6	19,5	4 320	4,7	56,4
23	90	14 270	1,6	18,8	4 080	3,7	45,1
24	120	14 780	1,5	18,0	3 360	5,9	70,9
25	125	15 260	1,4	17,4	2 850	7,1	85,3
26	70	15 735	1,4	16,8	2 650	4,3	51,4
27	50	16 265	1,3	16,1	2 200	3,6	42,9
28	70	16 815	1,3	15,4	1 590	6,5	77,6
29	50	17 345	1,2	14,8	1 100	6,0	72,0
30	50	17 895	1,2	14,2	550	9,1	109,1
31	0	18 445	1,1	13,6	0	0,0	0,0

E = enchères, F = francs, Im % = taux d'intérêt nominal mensuel, Ia % = taux d'intérêt nominal annuel (les différences entre les Im % et les Ia % résultent de l'arrondi).

tontinier par chacun des 31 participants était fixé à 4 000 francs et la mise mensuelle à 600 francs.

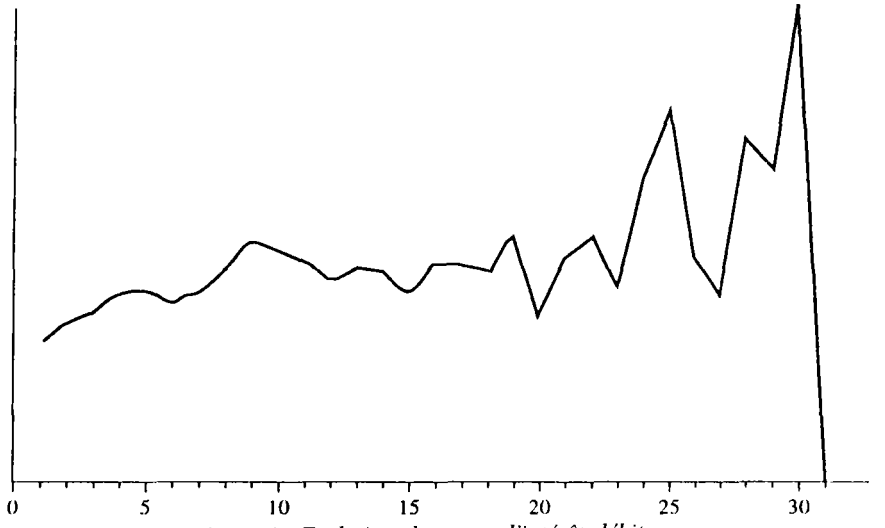


Figure 3. *Evolution des taux d'intérêt débiteurs.*

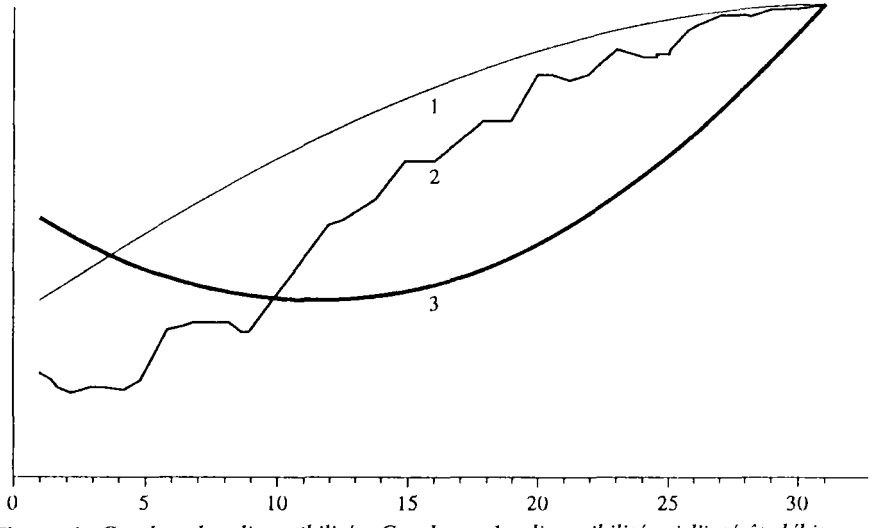


Figure 4. *Courbes des disponibilités. Courbe n° 1 : disponibilités si l'intérêt débiteur est de 2 %; Courbe n° 2 : disponibilités si enchères naturelles; Courbe n° 3 : disponibilités si l'intérêt créditeur est de 2 %*

Tableau récapitulatif.

	E	Prêts			Emprunts		
	F	F	Im %	Ia %	F	Im %	Ia %
1	148	4 000	0,0	0,0	13 560	1,9	23,2
2	186	4 452	1,7	20,8	12 006	2,7	32,0
3	190	4 866	2,5	29,4	11 480	2,8	34,1
4	185	5 276	2,7	32,5	11 205	2,8	34,1
5	180	5 691	2,8	33,2	10 920	2,8	34,1
6	185	6 111	2,7	32,9	10 375	3,1	36,7
7	165	6 526	2,7	32,4	10 440	2,7	33,0
8	160	6 961	2,6	31,2	10 120	2,7	33,1
9	150	7 401	2,5	29,9	9 900	2,6	31,9
10	110	7 851	2,4	28,6	10 290	1,9	23,0
11	140	8 341	2,2	26,8	9 200	2,7	32,1
12	145	8 801	2,1	25,6	8 645	2,9	35,2
13	120	9 256	2,0	24,5	8 640	2,5	29,5
14	135	9 736	1,9	23,3	7 905	3,0	35,9
15	105	10 201	1,9	22,3	7 920	2,4	28,3
16	90	10 696	1,8	21,2	7 650	2,1	25,2
17	120	11 206	1,7	20,0	6 720	3,1	37,5
18	110	11 686	1,6	19,3	6 370	3,0	36,3
19	70	12 176	1,5	18,5	6 360	1,9	23,5
20	70	12 706	1,5	17,5	5 830	2,1	25,5
21	90	13 236	1,4	16,7	5 100	3,1	36,8
22	120	13 746	1,3	16,0	4 320	4,7	56,5
23	140	14 226	1,3	15,5	3 680	6,3	75,8
24	60	14 686	1,3	15,1	3 780	2,7	32,4
25	70	15 226	1,2	14,4	3 180	3,7	43,9
26	140	15 756	1,2	13,8	2 300	9,5	114,8
27	70	16 216	1,1	13,4	2 120	5,2	61,8
28	70	16 746	1,1	13,0	1 590	6,5	77,6
29	50	17 276	1,0	12,5	1 100	6,0	72,0
30	50	17 826	1,0	12,0	550	9,1	109,1
31	0	18 376	1,0	11,4	0	0,0	0,0

E = enchères, F = francs, Im % = taux d'intérêt nominal mensuel, Ia % = taux d'intérêt nominal annuel (les différences entre les Im % et les Ia % résultent de l'arrondi).

Annexe : Deuxième exemple

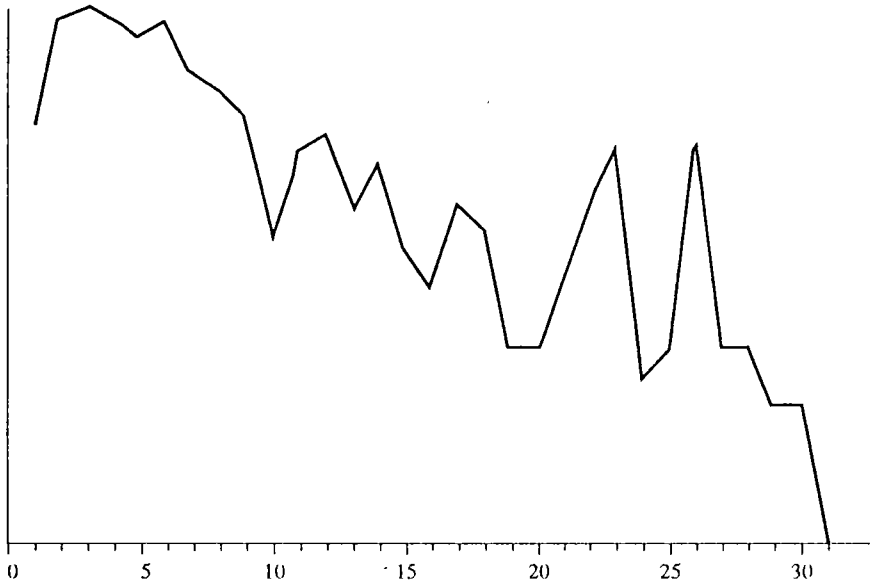


Figure 5. *Deuxième exemple. Evolution des enchères.*

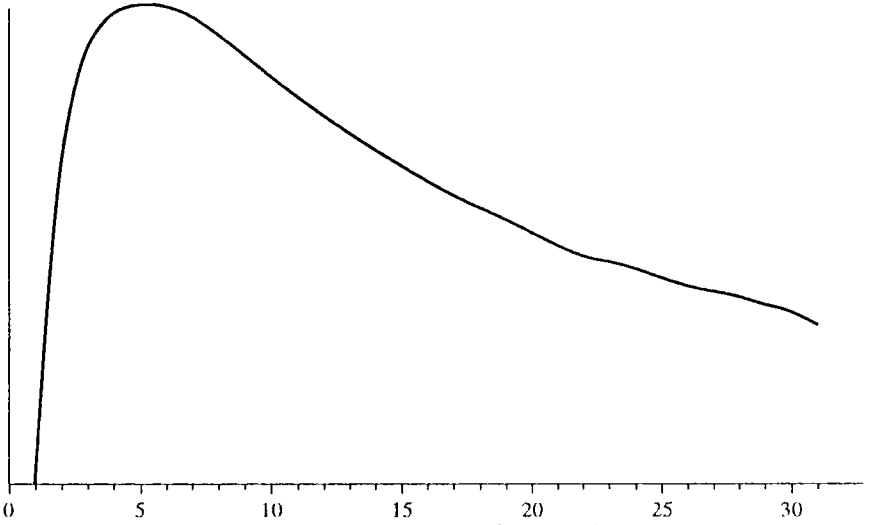


Figure 6. *Deuxième exemple. Evolution des taux d'intérêt créditeurs.*

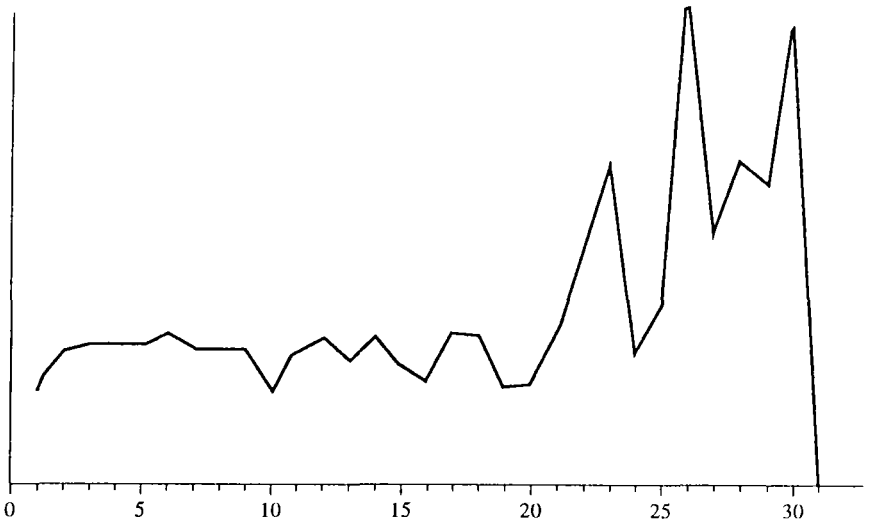


Figure 7. *Deuxième exemple. Evolution des taux d'intérêt débiteurs.*

La Tontine, M. Lelart. Ed. AUPELF-UREF. John Libbey Eurotext. Paris © 1990, pp. 109-133.

6

Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché Saint-Michel de Cotonou

Michel LELART*, Simon GNANSOUNOU**

* *CNRS, Institut Orléanais de Finance, BP 6739, 45067 Orléans Cedex 02, France*

** *Université Nationale du Bénin, Ecole Nationale d'Administration, BP 2231 Cotonou, Bénin*

Dans l'infinie variété des tontines que l'on rencontre au Bénin, il importe de bien distinguer les tontines mutuelles ou « tournantes » qui accélèrent la circulation de la monnaie et les tontines commerciales ou « ambulantes » qui favorisent une certaine accumulation[1] *(voir note p. 110)*. Nous avons considéré les premières dans un chapitre précédent. Nous allons maintenant examiner les secondes dont les opérations, pour être très différentes, sont aussi originales et présentent de ce fait un aussi grand intérêt. A vrai dire, il serait plus juste cette fois de parler de tontinier plutôt que de tontine. Il ne s'agit plus en effet d'une association entre des personnes qui se connaissent bien. Tout repose sur l'initiative d'un tontinier qui collecte

---

Le questionnaire a été élaboré par M. Lelart. L'enquête et la contre-enquête ont été effectuées par S. Gnansounou aidé de plusieurs collaborateurs. Tous deux ont analysé les résultats et M. Lelart a rédigé l'essentiel du texte.

périodiquement l'argent de ses clients et les rembourse à la date convenue. Il peut les rembourser plus tôt, et surtout il peut leur rembourser plus qu'ils n'ont déjà versé : dans ce cas il accorde du crédit. Dépôt-crédit, on retrouve là les deux fonctions habituelles de tout banquier.

Les tontiniers se promènent le soir dans leur quartier ou leur village et vont au devant de leurs clients : ce sont les commerçants et les artisans qui vont fermer leur boutique, ce sont les ouvriers ou les salariés qui sont rentrés chez eux. Les tontiniers vont aussi sur le marché avant que les affaires ne cessent et permettent aux vendeurs et aux vendeuses de mettre en sûreté la recette de la journée. Il est facile dans ce cas d'étudier leur activité car le champ est bien délimité. En interrogeant tous les commerçants sur le marché, on peut recueillir des informations que les tontiniers eux-mêmes ne donneraient pas facilement.

C'est une telle enquête exhaustive que nous avons effectuée sur le marché Saint-Michel de Cotonou. Ce marché qui compte environ 350 vendeurs et vendeuses s'anime tous les jours. Il est juxtaposé au marché Dan Tokpa qui est beaucoup plus important puisqu'il s'agit d'un marché international sur lequel se retrouvent, tous les cinq jours, beaucoup de commerçants étrangers, notamment togolais et nigérians, à l'intérieur d'un grand bâtiment de trois étages construit il y a quelques années. Le marché Saint-Michel est un marché plus ouvert qui s'anime chaque jour à la périphérie de ce bâtiment. Quoique tout proche du précédent, il est mieux circonscrit, davantage organisé et plus facile à étudier.

L'enquête a débuté en juillet 1988. Il a fallu commencer par prendre contact avec les deux groupes politiques, l'Organisation des Femmes Révolutionnaires du Bénin et le Comité de Défense de la Révolution, qui sont représentés sur place par deux bureaux exécutifs assurant la police du marché. Une fois obtenus l'accord et le soutien des responsables de ces deux groupes, l'enquête a pu commencer. Les interviews se sont déroulées du 20

(1) Sur cette typologie, comme sur l'ampleur et la diversité du phénomène tontinier au Bénin, cf. M. Lelart, L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, *Revue Tiers Monde*, n° 118, avril-juin 1989, pp. 271-298.

au 25 septembre 1988. Trois enquêteurs ont interrogé tous les commerçants présents sur le marché, en utilisant un questionnaire que l'on trouvera en annexe : il permettait de déterminer notamment :

- combien de commerçants étaient clients d'un tontinier, combien ne l'étaient plus et pourquoi,
- combien chacun versait, selon quelle périodicité et pour combien de temps,
- combien de clients avaient obtenu une avance ou avaient été remboursés plus tôt, à quel moment et pour quel montant.

En demandant à chacun d'identifier son tontinier, on pouvait avoir des informations sur le nombre de tontiniers opérant sur ce marché comme sur le volume et le rythme des opérations de chacun.

Cette enquête a permis d'éclaircir les comportements tant des usagers que des tontiniers. Elle a contribué aussi à révéler de quelle façon les opérations sont financées sur un marché où l'activité ressort quasi-totalement de l'économie informelle. Les résultats d'une seule enquête ne peuvent être généralisés, mais comme il s'agit, à notre connaissance, d'une première enquête, ils présentent un exceptionnel intérêt[2].

La participation des commerçants au circuit tontinier

Les percepteurs de taxe ont indiqué que 350 commerçants (à peu près 50 hommes et 300 femmes) étaient enregistrés sur le marché. Certains d'entre eux étant absents au moment de l'enquête, les enquêteurs n'ont pu en interroger que 303. Chaque fois qu'un commerçant présent devant son étal répondait qu'il versait de l'argent à un tontinier, les enquêteurs remplissaient une ligne sur leur fiche (cf. *Annexe 1*). Dans le cas contraire, ils notaient combien de personnes interrogées répondaient qu'elles ne versaient pas

(2) C'est une enquête beaucoup plus large que l'Université d'Etat de l'Ohio a menée au Niger. Elle confirme l'importance des « gardes-monnaie » et l'originalité de leurs opérations. *Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des recommandations de réforme*, février 1987. Ce rapport est analysé par L. Tinguiri, *infra*

d'argent ou n'en versaient plus, et combien s'abstenaient de répondre. Les réponses ont été :

« oui » 136 personnes
« non » 27 personnes
« plus » 64 personnes
abstention 76 personnes

Les 136 réponses positives recueillies représentent 45 % des personnes interrogées et seulement 39 % des commerçants enregistrés[3]. Ce pourcentage est toutefois très variable en fonction de la nature du commerce pratiqué, comme on peut le constater dans le *Tableau I*[4].

Tableau I. Participation des commerçants.

	Commerçants enregistrés	Réponses positives	%
Poissons et viande importée	59	13	22,0
Petits condiments pour sauce	41	26	63,4
Produits locaux de boucherie	33	0	0
Fruits et légumes	33	18	54,5
Crustacés	29	15	51,7
Eau et boissons fraîches	28	9	32,1
Farine et céréales	26	13	50
Pâtes alimentaires et féculents	21	6	28,6
Volaille et œufs frais	21	9	42,9
Repas	18	9	50
Tissus et vêtements	14	3	21,4
Divers	27	15	55,6
Total	350	136	38,9 %

La faiblesse des réponses positives s'explique d'abord par l'évolution de la conjoncture économique. Aux personnes qui ont dit ne « plus » faire affaire avec un tontinier, les enquêteurs ont demandé quelles étaient les raisons de ce changement d'attitude. Vingt-deux ont donné des réponses diverses (elles participent à une tontine sur un autre marché, elles se

(3) Comme on peut le voir en annexe, chaque fiche comportait douze lignes. Les enquêteurs en ont donc rempli douze qui permettaient de recueillir 144 réponses positives. Trois d'entre elles n'ont pas été remplies en totalité.

(4) On trouvera en annexe la composition de ces différents groupes, classés ici selon le nombre des commerçants enregistrés chaque fois. Les « divers » comprennent des vendeuses de bois de chauffage ou de cassettes, des tresseuses, des gardes-vélos

déplacent d'un marché à l'autre et ne sont pas toujours sur celui de Saint-Michel quand passe le tontinier, elles sont trop âgées...) mais :

- 22 ont fait état de la crise que traverse le pays et qui se caractérise par une forte mévente sur les marchés béninois (les fonctionnaires n'ont toujours pas touché quatre à cinq mois de salaire);
- 20 ont mis en cause le comportement des tontiniers qui seraient de plus en plus souvent malhonnêtes : ils simuleraient des vols ou disparaîtraient purement et simplement avec l'argent de leurs clients.

Ce risque a toujours existé, mais il était rarement évoqué autrefois. Il est probable que la situation de plus en plus précaire de bien des familles et les difficultés croissantes de la vie quotidienne expliquent dans une large mesure de telles pratiques. On peut penser que l'activité tontinière était il y a quelques années sensiblement plus importante. Sans ces deux facteurs, c'est 59 % des personnes interrogées qui remettraient de l'argent aux tontiniers.

La faiblesse des réponses positives trouve une seconde explication. C'est la méfiance naturelle des vendeuses qui craignent que les enquêtes ne servent à évaluer leur chiffre d'affaires avant de les soumettre à de nouvelles taxes[5] ou celui des tontiniers avant de les recenser et de les imposer légalement. En mettant parfois une représentante à la disposition des enquêteurs, les responsables du marché ont certes réduit cette méfiance, mais ils ne l'ont pas supprimée totalement. Elle a pu être dissimulée derrière la barrière linguistique ou l'affairement à outrance dans certaines activités. Elle a aussi conduit les commerçants à fournir des réponses erronées. C'est pourquoi nous avons essayé d'évaluer le degré de véracité des réponses recueillies en mettant au point une contre-enquête.

Les enquêteurs ont essayé de savoir si des personnes qui n'avaient pas répondu « oui » ne versaient pas en réalité de l'argent au tontinier. Ils en ont choisi dix au hasard dans trois catégories à faible taux de « oui », ils les ont interrogées avec insistance et ils ont observé leur comportement avec attention lors du passage du tontinier. Les résultats ont été impressionnants :

- Dans le secteur « Produits locaux de boucherie », dans lequel aucun commerçant n'avait répondu « oui », huit personnes étaient en relation avec un tontinier;
- Dans le secteur « Poissons et viande importée », dans lequel 78 % n'avaient pas répondu « oui », les dix personnes choisies parmi elles ont toutes déclaré faire affaire avec un tontinier;

(5) Au moment de l'enquête, les commerçants s'opposaient à l'institution d'une nouvelle taxe de 3 200 francs CFA pour chacun.

- Dans le secteur « Pâtes alimentaires et féculents », où 71 % des personnes interrogées n'avaient pas répondu « oui », sur les dix d'entre elles observées quatre versaient de l'argent à un tontinier.

Il eut été fastidieux d'étendre cette contre-enquête et de vérifier les réponses de vendeuses appartenant à toutes les catégories. On ne peut donc corriger l'ensemble des réponses qu'en utilisant le coefficient de correction déterminé au niveau de ces trois groupes qui représentent près du tiers des commerçants enregistrés. Sur les trente réponses testées, vingt-deux se sont révélées positives, ce qui fait un pourcentage moyen de 73,3 %[6]. Il va de soi que l'erreur aurait pu être moins importante dans les autres groupes. Mais il n'est pas sûr qu'au total la correction aurait été plus forte si on avait pu l'étendre. Au niveau des trois groupes retenus, l'application de taux différenciés fait apparaître une correction de 83 %[7]. Ces deux effets peuvent se compenser, au moins partiellement.

Parmi l'ensemble des personnes interrogées, 167 n'ont pas répondu « oui ». On peut donc penser que parmi elles 122 réponses étaient fausses, ce qui porte le total des réponses positives, après correction, à 136 + 122 = 258. Cela signifie que 85 % des vendeuses présentes sur le marché au moment de l'enquête utilisaient les services d'un tontinier.

Ce pourcentage impressionnant appelle deux commentaires.

- D'une part, certaines personnes observées pendant la contre-enquête peuvent ne plus être en relations avec un tontinier pour les raisons déjà indiquées tenant aux difficultés économiques que traverse le pays. Quelques années plus tôt la correction aurait pu être plus importante et le pourcentage ci-dessus plus élevé.
- A l'inverse, ce pourcentage apparaît moindre s'il est appliqué à l'ensemble des commerçants enregistrés. Mais il est possible que les vendeuses absentes soient aussi clientes d'un tontinier auquel elles peuvent ne rien verser pendant quelques jours, ou qu'elles aient cessé leur activité pour les raisons que nous venons d'indiquer. De toute façon, c'est le nombre des commerçants en activité qu'il est le plus intéressant de considérer.

---

(6) On trouve pratiquement le même résultat (123 réponses fausses) si on extrapole les coefficients de correction observés à partir des réponses « non », « plus » et des abstentions lors de la première enquête.

(7) Dans les trois groupes considérés, le nombre des réponses « non », « plus » ou des abstentions a été respectivement de 33, 46 et 15. En utilisant les pourcentages d'erreur constatés pour chacun, les réponses fausses sont respectivement de 26, 46 et 6 soit un pourcentage moyen de 78/94 = 83 %.

Les enquêteurs ont également demandé aux personnes interrogées « depuis quand êtes-vous avec votre tontinier ? ». Ils ont obtenu davantage un ordre de grandeur qu'une donnée précise. Jusqu'à un an, les réponses ont été données par mois, au-delà elles ont été données par années. Il est évident que les durées les plus typiques (6 mois — un an) ont été exagérées et que les durées les plus longues sont approximatives. L'impression dominante est un très grand étalement des réponses qui vont de deux mois (quatorze réponses) à quinze ans (une réponse), avec une durée médiane de douze mois et une durée moyenne de deux ans [8]. Une telle diversité peut tenir à ce que certains commerçants changent souvent de tontinier, ce qui signifierait que ces derniers se font une réelle concurrence malgré l'importance des relations personnelles nécessaires à garantir la confiance de leurs clients. Elle peut tenir aussi à ce que les commerçants s'installent et disparaissent assez fréquemment, ce qui signifierait qu'entre eux aussi la concurrence est vive [9].

En définitive, nos observations peuvent se résumer ainsi :

- Parmi les marchandes présentes sur le marché, 45 % ont déclaré être en relations avec un tontinier;
- Ce pourcentage était sans doute plus près de 60 % avant la crise économique qui sévit au Bénin;
- Si l'on tient compte des réponses fausses qu'un sondage au hasard a permis d'apprécier, le pourcentage passe à 85 %.

C'est donc très largement que les marchandes utilisent le circuit tontinier sur le marché Saint-Michel de Cotonou. Les modalités de ces opérations sont à peu près toujours les mêmes, et elles commencent à être bien connues. On sait moins combien d'argent circule de cette façon.

Les fonds collectés par le circuit tontinier

Toutes les personnes qui ont bien voulu répondre à l'enquête ont précisé qu'elles commençaient leurs versements le premier jour du mois, et qu'elles

(8) La contre-enquête a donné quelques résultats complémentaires qui allongent à peine cette durée moyenne. On n'a pas pu établir de relation entre cette durée et la nature de l'activité exercée par le commerçant interrogé.

(9) Nous avons calculé pour chaque tontinier le rapport entre le nombre de ses clients et la durée moyenne de leur participation. Les taux sont très étalés et ne permettent aucune observation particulière.

versaient trente et un jours de suite. Chaque fois le tontinier coche une case sur la carte, qui en comporte toujours trente et une, conservée par son client. On se trouve donc en présence de tontines fixes, débutant et se terminant le même jour pour tout le monde. En réalité, il est toujours possible de commencer les versements — ou de les arrêter — quand on veut, mais le remboursement intervient toujours le dernier jour du mois, et le tontinier garde toujours pour lui le versement d'une journée. Le client qui paie ainsi la mise en sécurité de son argent a tout intérêt à le confier au tontinier de la façon la plus régulière possible afin d'amortir le coût correspondant. Des informations recueillies pendant l'enquête font apparaître des versements très réguliers, ce qui n'exclut pas qu'une marchande ait pu effectuer plusieurs versements certain jour ou qu'une autre ait interrompu les siens pour se « rattraper » les jours suivants[10].

Deux vendeuses ont déclaré qu'elles versaient 2 000 francs CFA par jour pendant dix jours, vingt et une fois de suite et percevaient 420 000 francs « au changement de tour ». Ces versements cachent en réalité la participation à une tontine mutuelle dans laquelle chaque adhérent lève l'ensemble des fonds une fois, quand son tour arrive. Dans le cas présent, vingt et un participants versaient 20 000 francs vingt et une fois de suite, mais certains pouvaient se constituer cette somme, importante pour eux, en versant chaque jour dix fois de suite 2 000 francs à un tontinier. La tontine mutuelle durait donc 21 fois 10 jours : elle s'étalait par conséquent sur sept mois à peu près. Il s'agit là d'une variante tout à fait originale qui montre bien la souplesse de ces pratiques, capables de s'adapter aux besoins comme aux possibilités de chacun. Comme les versements effectués chaque jour ne permettent pas au client de récupérer son argent mis en sûreté jusqu'à la fin du mois, nous n'en avons pas tenu compte dans notre analyse[11] et nous n'avons pas retenu ces deux marchandes dans les personnes interrogées ni les fonds versés par elles dans le total des capitaux transférés.

Les versements indiqués sont très variables d'une personne à l'autre : ils s'échelonnent de 25 à 2 000 francs CFA. Il est difficile de trouver un rapport

---

(10) L'enquête a été effectuée au mois de septembre qui ne comprend que 30 jours. Normalement le tontinier rembourse ce jour-là la valeur de 29 versements. S'il en a reçu 25, il en rend 24. Mais si le client ne désire pas continuer le mois suivant, il peut attendre d'avoir rempli la carte pour être remboursé de 30 versements.

(11) D'autant plus que le tontinier en cause n'a été mentionné que par ces deux vendeuses et n'a donc fait avec aucune autre les opérations que nous examinons. Il s'agit moins d'une tontine commerciale que de la participation, sous une forme originale, à une tontine mutuelle.

entre le montant de la mise quotidienne et la nature de l'activité exercée, pas plus qu'avec l'identité du tontinier : tous perçoivent chaque jour de petites sommes (100 francs ou moins) en même temps que des montants plus élevés (500 francs ou plus). Mais les deux tiers des versements sont égaux ou inférieurs à 200 francs, et les deux tiers des sommes déposées proviennent de versements égaux ou supérieurs à 300 francs. Le versement moyen s'établit à 289 francs, ce qui représente à la fin du mois 8 670 francs en moyenne remis aux tontiniers par chacun de leurs clients.

D'autre part les fonds collectés chaque jour s'élèvent à 39 350 francs, et c'est près de 1 200 000 francs CFA qu'à la fin du mois les tontiniers doivent remettre à l'ensemble de leurs clients, à moins qu'ils ne les aient remboursés par anticipation ou qu'ils leur aient accordé une avance, comme nous le verrons plus loin.

Ces chiffres peuvent paraître ridiculement bas. Mais le marché Saint-Michel est un petit marché, principalement alimentaire, où les opérations peuvent ne pas dépasser quelques dizaines de francs. De plus ce versement quotidien peut représenter une partie de son chiffre d'affaires qu'une vendeuse met de côté à la fin de la journée pour être à même de reconstituer son stock à un moment donné. Mais il peut aussi correspondre à tout ou partie de son bénéfice qu'elle souhaite n'utiliser que plus tard quand il sera devenu plus important. Comme les deux tiers des commerçants enregistrés vendent des denrées périssables qu'ils doivent renouveler à peu près chaque jour, c'est beaucoup plus souvent leur bénéfice que leurs recettes qu'ils demandent au tontinier de garder jusqu'à la fin du mois.

Il reste qu'au niveau du marché ces 40 000 francs quotidiens sont bien peu de choses. Mais les chiffres obtenus sont-ils assez fiables pour rendre compte de la totalité du circuit tontinier ? Ils ne reflètent sans doute qu'une partie de ce phénomène, comme a pu le montrer la contre-enquête qui modifie sensiblement nos résultats : on peut le constater sur le *Tableau II*.

Parmi les trente personnes interrogées une seconde fois et qui avaient répondu « non » aux enquêteurs, vingt-deux ont versé de l'argent à un tontinier. Parmi elles, seize ont indiqué le montant versé chaque jour, qui s'élève au total à 26 000 francs CFA. Le versement moyen de chacune s'en trouve porté à 430 francs. C'est encore peu, mais c'est une fois et demie le montant primitivement calculé. Cette augmentation tient pour l'essentiel à deux versements importants, respectivement de 5 000 et 10 000 francs CFA, effectués par des bouchers dont aucun n'avait répondu positivement à la

Tableau II. Versements effectués par les clients.

Versement quotidien	Nombre clients	Versement total	Avec la contre-enquête	
			nombre	versement
25 F	2	50 F	2	50 F
50 F	9	450 F	9	450 F
100 F	38	3 800 F	38	3 800 F
150 F	2	300 F	2	300 F
200 F	39	7 800 F	40	8 000 F
250 F	1	250 F	1	250 F
300 F	11	3 300 F	12	3 600 F
400 F	1	400 F	1	400 F
500 F	24	12 000 F	29	14 500 F
1 000 F	7	7 000 F	13	13 000 F
2 000 F	2	4 000 F	3	6 000 F
5 000 F	—	—	1	5 000 F
10 000 F	—	—	1	10 000 F
	136	39 350	152	65 350
Versement moyen :	289 F CFA		430 F CFA	

première enquête, alors qu'ils sont sans doute sur le marché ceux qui brassent le plus d'argent[12].

Cette constatation nous amène à poursuivre notre analyse et à compléter nos résultats. On le fera de deux façons :

— *D'une part,* la contre-enquête a permis d'observer que vingt-deux personnes versaient chaque jour, mais seize seulement ont précisé combien. Et les autres ? Une extrapolation tout à fait légitime permet d'établir que les versements complémentaires, si l'on peut dire, pourraient s'élever non pas à 26 000 mais 35 750 francs CFA. Cela porterait le total des versements quotidiens à 75 100 francs... près du double du chiffre obtenu par l'enquête initiale !

— *D'autre part,* la contre-enquête a permis d'observer le comportement de trente marchandes, mais elles ont été 167 à répondre qu'elles ne versaient pas, ou qu'elles ne versaient plus, voire à ne pas vouloir répondre. Si celles qui n'ont pas été interrogées une seconde fois font globalement autant d'affaires avec leurs tontiniers que celles qui l'ont été, c'est un total de 237 600 francs qui sont confiés chaque jour aux tontiniers de Saint-Michel.

(12) C'est la fiche correspondante (n° 13) que nous avons mise en annexe, à titre d'exemple.

Ces résultats sont d'une toute autre ampleur. Ils signifient que chaque commerçant verserait en moyenne 921 francs par jour à son tontinier : c'est trois fois le chiffre calculé au départ. Ce versement est trop important pour représenter chaque fois le bénéfice de la journée, mais il correspond quelquefois, nous l'avons vu, à une partie des recettes. De même, c'est plus de sept millions de francs CFA qui s'accumuleraient chaque mois aux mains des tontiniers de Saint-Michel. C'est peut-être peu pour 300 commerçants. C'est loin d'être négligeable pour un petit marché de détail où l'on peut acheter une poignée de piments pour 10 francs CFA, quelques tomates pour 25 francs, un peu de riz ou de farine de maïs pour 50 francs.

L'extrapolation que nous avons effectuée à partir de la contre-enquête peut apparaître hasardeuse. En fait ses résultats peuvent être acceptés sans trop de réserves[13]. D'une part, les personnes interrogées qui n'avaient pas voulu répondre positivement la première fois et celles qui n'ont pas voulu préciser le montant de leur versement une seconde fois ne sont-elles pas celles qui versent le plus et ont tenu à ne pas le révéler, soit qu'elles n'aient pas voulu dévoiler leurs propres affaires, soit qu'elles aient craint de nuire à leur tontinier auquel précisément elles confient davantage de leur argent ? D'autre part, et pour la même raison, les sommes indiquées chaque fois n'étaient-elles pas inférieures à la réalité ? Cela voudrait dire que les résultats auxquels ont conduit nos calculs doivent être considérés comme des minima ! Cela voudrait dire aussi que des enquêtes plus larges, plus complètes, plus lourdes concluraient systématiquement à des chiffres plus élevés ![14]

Quels que soient leur montant exact, les fonds collectés par le circuit tontinier sont de toute façon importants. Avec 85 % des commerçants participant régulièrement à ces opérations, on se trouve en présence d'une organisation financière tout à fait originale, en symbiose parfaite avec la population. De ce fait même, il est difficile de l'appréhender d'une façon rigoureuse et d'en avoir une connaissance exacte. Mais elle ne manque pas d'efficacité. Les commerçants qui mettent leur argent en sécurité peuvent en disposer quand ils en ont besoin. Leurs versements qui constituent autant de dépôts leur sont naturellement remboursés, mais ces remboursements n'ex-

(13) L'augmentation des fonds collectés de 39 350 francs (résultats de l'enquête initiale) à 237 600 francs (extrapolation de la contre-enquête) s'explique pour 43 % par l'extrapolation des versements effectués dans le seul secteur de la boucherie...

(14) Nous n'avons considéré que les vendeuses présentes sur le marché au moment de l'enquête. Parmi les 49 absentes, certaines ont cessé leur activité, mais d'autres n'ont peut-être été absentes que momentanément et elles n'ont peut-être interrompu que pendant quelques jours leur versement au tontinier.

cluent pas ici ou là l'octroi de crédits. Recevant des dépôts, accordant des crédits, les tontiniers sont des banquiers qui n'en ont pas le nom.

L'activité financière des tontiniers

Les personnes interrogées qui ont bien voulu répondre en indiquant le montant de leur versement ont toutes accepté de donner le nom de leur tontinier. On a pu de cette façon en dénombrer cinq, et il est peu probable qu'il y en ait d'autres. Les commerçants n'ont pas tous dit la vérité, mais on imagine mal que la totalité des clients d'un même tontinier se soient abstenus de donner les informations demandées. De plus, les enquêteurs eux-mêmes qui, au moment de la contre-enquête, ont observé les tontiniers en ont identifié précisément cinq, auxquels ils ont demandé des informations susceptibles de confirmer les résultats de l'enquête. Mais aucun d'eux n'a accepté de répondre...

L'un des tontiniers a une activité aussi importante que les quatre autres réunis, tant par le nombre de ses clients que par l'argent collecté chaque jour. Il est aussi le plus ancien puisqu'il est connu depuis quinze ans et que la moitié de ses clients lui confient leur argent depuis trois ans au moins. Une relation entre le volume d'activité et l'ancienneté est plus difficile à établir pour les autres qui ont tous des clients à la fois depuis quelques mois et depuis quelques années, mais dans des proportions très différentes. Cette hétérogénéité s'explique certainement par des considérations personnelles difficiles à saisir dans une enquête effectuée en quelques jours. Elle permet de penser que le circuit est relativement fermé et que si des transferts de clientèle manifestent une certaine concurrence entre les tontiniers, ces derniers n'entrent dans le circuit et n'en sortent qu'exceptionnellement.

L'activité des tontiniers a un point commun : le versement moyen de leurs clients est assez proche pour chacun d'eux. Il n'en est plus de même si l'on considère les résultats de la contre-enquête. Celle-ci n'a toutefois qu'une portée limitée, car si les extrapolations que nous avons tentées se justifient globalement, il n'est pas question de faire de même au niveau de chaque tontinier[15]. C'est pourquoi les montants collectés chaque jour par chacun

(15) On peut valablement supposer que les personnes qui n'ont pas répondu plaçaient autant d'argent que celles qui l'avaient spontanément indiqué, mais peut-on supposer qu'elles le plaçaient proportionnellement auprès de chacun d'eux ? Les bouchers, par exemple, qui font les versements les plus élevés, donnent le nom dans la contre-enquête de deux tontiniers dont aucun n'est le plus gros collecteur de fonds.

sont purement indicatifs[16]. Pour le premier au moins les chiffres sont impressionnants : près de 26 000 francs recueillis par jour représentent à la fin du mois une collecte totale proche de 800 000 francs...et une commission de 26 000 francs égale, on le sait, au versement d'une journée : c'est le salaire de bien des employés au Bénin.

Tableau III. Volume des fonds recueillis par chaque tontinier.

	Fonds collectés chaque jour	Nombre de clients	Versement moyen
Bahini	20 250	74	275
Sodekou	5 350	22	380
Alade	5 700	15	243
Assana	4 950	13	380
Todenou	3 100	12	258
Total	39 350	136	289
Avec la contre-enquête :			
Bahini	25 950	82	316
Sodekou	10 850	24	452
Alade	18 700	18	1 039
Assana	6 750	16	422
Todenou	3 100	12	258
Total	65 350	152	430

(Pour respecter les engagements pris au moment de l'enquête, les noms des tontiniers ont été modifiés).

Normalement, chaque tontinier rembourse à ses clients, à la fin du mois, les versements qu'il a reçus chaque jour, sauf un. Il arrive cependant qu'il les rembourse par anticipation, partiellement — il rend moins qu'il n'a reçu — ou en totalité — il rend exactement ce qu'il a reçu. Il arrive aussi qu'il remette plus qu'il n'a reçu : dans ce cas il accorde une avance qui correspond, pour partie, à du crédit[17]. Sur le marché de Saint-Michel au mois de

(16) D'autant plus que les uns et les autres ont sans doute des clients sur d'autres marchés, voire dans les rues voisines où ils passent habituellement le soir. Cf. *infra.*

(17) S. Gnansounou a formalisé le fonctionnement de ces tontines commerciales en tenant compte des remboursements, des avances et de la commission perçue par le tontinier dans sa thèse *Endettement et financement autonome dans l'économie sous-développée, de nouveaux arguments en faveur de l'épargne intérieure : finance formelle et informelle au Bénin,* Université d'Orléans, mai 1989, pp. 275-281.

septembre 1988, les tontiniers ont remboursé à sept de leurs clients le cinquième ou le dixième jour du mois[18], les versements qu'ils avaient effectués et qui s'élevaient à 20 500 francs. Et ils ont accordé à 75 autres des avances totalisant 440 500 francs. Selon le cas, ils rendaient de la moitié à quatre fois ce qu'ils avaient déjà reçu. La plupart de ces avances ont été consenties le dixième jour, et dans trois cas sur cinq elles ont représenté le double des versements déjà reçus : le crédit était égal au dépôt. On pourrait s'attendre à ce que les tontiniers accordent plutôt ces avances aux clients les plus anciens qu'ils connaissent le mieux. Nous l'avons constaté pour trois d'entre eux seulement, sans pouvoir établir de relation significative entre l'ancienneté des clients et le montant des avances obtenues.

Ces avances, comme les remboursements, ont certainement été plus importants, comme le prouve la contre-enquête au cours de laquelle des personnes interrogées ont fait état de telles opérations. Mais les indications fournies sont trop fragmentaires pour que nous puissions en tenir compte[19]. De plus les tontiniers dont nous parlons peuvent avoir des clients en dehors du marché. Ils peuvent aussi utiliser les fonds de leurs clients dans leurs propres affaires ou les prêter à des tiers et développer ainsi leur activité de crédit. On n'a aucune information sur ces opérations, mais elles n'affectent pas la relation entre les dépôts et les crédits observée sur le marché Saint-Michel, que nous allons maintenant étudier.

L'originalité de ces opérations confère un grand intérêt à leur analyse dans une optique financière. Mais elle la rend difficile. Au bilan des banques commerciales, les dépôts et les crédits sont des stocks qui progressent lentement et qui n'affectent que faiblement la liquidité de ces institutions. Au bilan des tontiniers, en supposant qu'ils en établissent un, les dépôts et les crédits sont des *flux* qui progressent rapidement pendant la période — ici le mois — et qui disparaissent instantanément le dernier jour, faisant varier constamment et fortement la liquidité de ces banquiers sans le nom. La position débitrice ou créancière des tontiniers doit être mesurée par un indice qui ne peut être que la moyenne des positions quotidiennes pendant le mois. En ne considérant que les résultats de l'enquête originale, puisque la

(18) Comme l'enquête a débuté le 20 septembre, il n'y a donc pas eu de remboursement ni d'avance le 15 ou le 20... mais peut-être le 25.

(19) Sur les vingt-deux personnes qui ont répondu positivement, dix-neuf ont dit qu'elles avaient obtenu une avance ou un remboursement, mais deux seulement ont précisé combien et quatre à quelle date.

contre-enquête donne des informations fiables sur les dépôts mais non pas sur les crédits, nous avons calculé :

- la position *optimale* des tontiniers qui ne peut être que débitrice : c'est la somme cumulée des versements quotidiens — qu'ils doivent rembourser à leurs clients — ramenée sur une base journalière;
- la position *effective* des tontiniers qui peut être encore débitrice s'ils ont remboursé ou prêté à leurs clients moins qu'ils n'ont déjà reçu, ou créancière s'ils ont prêté davantage.

Ces deux positions peuvent être facilement comparées.

- Si leur position effective est égale à leur position optimale, c'est que les tontiniers n'ont rien remboursé ni prêté. Ils ont conservé en permanence l'intégralité des fonds reçus.
- Si leur position effective est égale à zéro, c'est que par exemple les tontiniers ont versé chaque jour à leurs clients, à tour de rôle, la totalité des fonds reçus[20] ou qu'ils ont accordé à chacun, le quinzième jour, des avances égales aux dépôts déjà reçus.
- Si leur position effective était l'inverse de leur position optimale, c'est que les tontiniers auraient prêté dès le premier jour la totalité des dépôts qu'ils vont recevoir jusqu'à la fin du mois. Ils auraient accordé des crédits avant d'avoir reçu des dépôts. Ce cas limite est une hypothèse d'école, bien entendu.

Il va de soi que, dans la réalité, la position effective des tontiniers reste toujours débitrice. Plus elle s'écarte de leur position optimale et plus leur activité de crédits est importante par rapport à leur activité de dépôts.

A partir des chiffres regroupés en annexe, nous avons calculé qu'au mois de septembre 1988 la position effective des tontiniers du marché Saint-Michel était égale à 44,3 % de leur position optimale, ce qui révèle l'importance inattendue de leur activité de crédits. Celle-ci diminue de plus de moitié l'encaisse moyenne dont ils disposent au cours du mois. Plusieurs facteurs expliquent l'importance de cet impact.

- Des remboursements et surtout des avances ont été consentis à un nombre important de clients : respectivement 7 et 75, soit 60 % de la clientèle totale. Et il s'est agi de clients qui versaient chaque jour plus que la moyenne puisque leurs versements ont représenté près des deux tiers du total des versements.

(20) On se trouverait alors devant une tontine mutuelle.

• Une fraction non négligeable — 21 % — des avances a été accordée dès le cinquième jour[21]. Si un client a besoin d'une certaine somme d'argent, le crédit que lui consent le tontinier est d'autant plus important par rapport à ses versements antérieurs qu'il le demande plus tôt.

• Les avances accordées aux clients ont été importantes par rapport à leurs dépôts dont elles ont représenté plus du double. Les clients qui en ont bénéficié avaient versé en moyenne 2 695 francs CFA et ils ont obtenu 5 858 francs.

Comme les avances et les remboursements interviennent certains jours alors que les versements sont étalés dans le mois, l'équilibre n'est pas nécessairement assuré. Ainsi le 10 et le 11 septembre, les tontiniers ont globalement distribué plus d'argent qu'ils n'en avaient reçu depuis le début du mois. L'écart a atteint successivement 67 500 puis 28 150 francs (cf. *Annexe 3*). Calculé sur une base mensuelle, ce besoin de liquidité auquel ont dû faire face les tontiniers a représenté 8 % des fonds qu'ils collectaient chaque jour. C'est peu. Mais le 10 septembre, le jour où la plupart des avances ont été consenties, ce besoin a été égal à 1,7 fois le montant de la collecte quotidienne. Et surtout nous avons considéré le circuit tontinier comme un tout au sein duquel les positions individuelles peuvent largement se compenser.

Les cinq tontiniers font les mêmes opérations, mais pour des montants différents et selon un rythme très inégal. L'un des tontiniers n'a jamais remboursé ou prêté plus qu'il n'avait reçu. Le besoin de liquidité des autres a représenté en moyenne 16 % de la collecte totale pendant le mois et atteint le dixième jour 2,6 fois le montant des versements quotidiens. L'écart entre ces coefficients et ceux calculés précédemment montre bien l'impact de la compensation. La position de chaque tontinier est résumée dans le tableau qui suit.

C'est le tontinier dont l'activité de dépôts est la plus restreinte qui accorde proportionnellement le plus de crédits. Celui qui reçoit le plus de dépôts voit sa position débitrice moyenne réduite de près des deux tiers. Calculé sur un mois son besoin de liquidité représente plus de 20 % du flux quotidien des versements et certains jours il doit puiser dans ses propres ressources la valeur de trois jours de collecte. Leur activité financière engage les tontiniers considérés isolément nettement plus que s'ils étaient organisés en système et

(21) A l'inverse, plus tard le remboursement intervient et plus il diminue l'encaisse du tontinier. Dans le cas examiné, les remboursements sont restés très faibles et sont intervenus davantage le cinquième jour.

Tableau IV. Position de chaque tontinier.

	(1)	(2)	(3)
Bahini	37,2 %	20,8 %	3,1
Sodekou	50,2 %	1,3 %	0,4
Alade	68,5 %	—	—
Assana	47,1 %	8,1 %	1,8
Todenou	31,5 %	53,2 %	5,2
Ensemble	44,3 %	16,1 %	2,7

(1) est la position débitrice effective de chaque tontinier par rapport à sa position débitrice optimale.
(2) est la moyenne calculée sur le mois du besoin de liquidité observé certains jours par rapport aux versements quotidiens.
(3) est le besoin de liquidité constaté le jour où il est le plus important (le dixième) par rapport aux versements quotidiens.

s'ils pouvaient effectuer entre eux des transactions par lesquelles les positions de chacun pourraient effectivement se compenser. Les coefficients ci-dessus montrent bien que les tontiniers n'ont guère le moyen de prêter à des tiers l'argent de leurs clients. L'équilibre des dépôts et des crédits ne peut être assuré, pour la plupart d'entre eux, que par un apport personnel.

Cette observation ne saurait être acceptée sans réserves. Nous n'avons pu considérer que les opérations effectuées avec les clients qui ont fourni toutes les informations demandées. De plus, les tontiniers ont certainement d'autres clients sur ce marché. Et ils peuvent en avoir aussi à l'extérieur[22]. Leur besoin de liquidité lié à leurs opérations avec les commerçants de Saint-Michel peut être compensée, et au-delà, par un excédent du fait d'autres opérations. Les tontiniers pourraient alors, certains jours, financer leurs crédits aux commerçants du marché avec l'épargne des habitants des rues voisines. Malheureusement on ne peut jamais obtenir d'informations des tontiniers eux-mêmes. On ne peut connaître toute leur activité et on ne peut analyser l'ensemble de leurs opérations.

(22) Cela est établi pour deux d'entre eux. D'une part, on se souvient des deux vendeuses qui, participant à une tontine mutuelle de vingt et un membres, versent 2 000 francs chaque jour à un tontinier (Simon) qui a donc nécessairement dix-neuf autres clientes, quelques-unes peut-être sur ce marché, mais la plupart probablement ailleurs. D'autre part, dans un mémoire soutenu en 1985, E. Atchaka évoque l'activité d'un tontinier qui, sous un autre nom, est l'un de ceux qui opèrent sur le marché Saint-Michel. Il aurait lancé en 1983 dans un district de Cotonou une association « Gbenagnou » qui serait en réalité une tontine commerciale importante. *Système tontinier et développement socio-économique en République populaire du Bénin,* EHESS, Paris 1985, pp. 76-79.

Conclusion

Parce qu'elle a été restreinte au marché Saint-Michel de Cotonou et menée à bien en une seule fois, en septembre 1988, notre enquête ne présente qu'un intérêt limité. Elle ne permet pas d'apprécier la variété des pratiques tontinières qui s'adaptent parfaitement aux besoins. Quand les marchés ne sont ouverts qu'un jour sur deux comme à Porto-Novo, ou tous les cinq jours comme à Dan Topka, c'est ce jour-là que le tontinier passe, et il passe trente fois, soixante fois, 155 fois... il ne rembourse donc ses clients normalement qu'au bout de plusieurs mois. Toutes les combinaisons sont possibles, la seule constante est la commission prélevée : toujours un versement sur 30 ou 31, deux sur 60... Il arrive aussi que l'on puisse commencer les versements à tout moment, et être remboursé quand tous les versements prévus ont été effectués, même s'il y faut plusieurs mois[23].

Malgré cette réserve, l'intérêt de notre enquête est double.

— *D'une part,* elle confirme l'importance du phénomène tontinier que laissaient entrevoir les quelques informations recueillies sur place et qu'annonçaient les rares travaux publiés. Des tontiniers avaient facilement il y a quelques années plusieurs centaines de clients, quand ce n'était pas un millier. Ils pouvaient recueillir 300 000 francs CFA par jour et voir ainsi passer entre leurs mains plusieurs dizaines de millions au long d'une année.

— *D'autre part,* notre enquête met bien en lumière l'originalité des circuits tontiniers et de leurs fonctions. En recueillant l'argent de leurs clients et en leur offrant la sécurité, les « gardes-monnaie » permettent une accumulation de court terme mais d'une parfaite régularité. En accordant des avances à certains de leurs clients, ils exercent une activité de crédit qui brise la régularité de cette accumulation et les oblige à gérer leur propre liquidité.

Bien qu'il soit difficile pour l'instant de la mesurer, il semble bien qu'une substitution s'opère lentement entre ces deux fonctions. La fonction de sécurité perd de son importance : la crise économique diminue la circulation d'argent liée au commerce, et les commerçants commencent à craindre l'honnêteté ou la solvabilité de leurs tontiniers. Il y a quelques années le

(23) Cf. M. Lelart, « Les tontines béninoises », *art. cit*

versement moyen était probablement supérieur à ce qu'il est maintenant[24]. A l'inverse, la fonction de crédit s'étend à mesure que les affaires deviennent plus difficiles et que la faillite des banques ramène leurs clients vers les circuits tontiniers[25]. Il arrive déjà que des clients exigent d'avance la promesse d'un crédit rapide. Une telle évolution n'est pas sans conséquences pour le tontinier qui doit gérer au mieux sa propre liquidité[26]. Il peut faire face à cette difficulté nouvelle de trois façons :

- Le tontinier peut chercher la solution *dans l'espace,* si l'on peut dire, en choisissant ses clients afin que les crédits demandés par certains puissent être financés par l'ensemble des versements. Mais cette solution qui rendra plus vive la concurrence entre les tontiniers suppose une progression parallèle des avances et des versements dont précisément on s'écarte peu à peu.
- Le tontinier peut chercher la solution *dans le temps,* en accordant du crédit selon un rythme plus régulier qui permette une meilleure compensation des avances et des versements. Il conserverait une encaisse réduite, cédant jour après jour à tel ou tel de ses clients l'argent versé par les autres. A la limite, sa tontine deviendrait une tontine mutuelle qui, ne reposant pas sur la cohésion sociale entre les participants et le mettant au cœur d'un réseau complexe de dettes et de créances, présenterait pour lui un risque certain.
- Le tontinier peut enfin trouver la solution *par lui-même,* en finançant sur ses propres ressources l'excès croissant de ses avances sur les versements. Alors qu'autrefois il pouvait utiliser l'argent de ses clients dans ses propres affaires, voire prêter à des tiers, il autofinancerait son activité de crédit. A quel prix rendra-t-il ce service grandissant ? Pour

(24) Trois enquêtes ponctuelles il y a quelques années ont chiffré ce versement moyen à 1 917 puis 1 651 enfin 1 570 francs CFA. N. Salaoun et R. Osseni, *La mobilisation de l'épargne en milieu yoruba de la République populaire du Bénin,* mémoire FASJEP 1984; G. Affogbolo, *Analyse et implications des marchés financiers non organisés — cas des tontines en République populaire du Bénin,* mémoire FASJEP 1986; F. Amoussouga Gero, *Place des marchés financiers inorganisés dans le développement de la CEDEAO,* 4e Conférence biennale de l'Association économique de l'Afrique de l'Ouest, novembre 1986.

(25) Une enquête ponctuelle a été effectuée en juin 1986 auprès de quelques marchandes de Saint-Michel par des étudiants de l'Université Nationale du Bénin. Les trois tontiniers identifiés accordaient des avances qui étaient la moitié, par rapport aux fonds collectés, de ce qu'elles sont deux ans plus tard.

(26) Il existe donc au Bénin une forme rudimentaire d'intermédiation financière, comme au Niger où cela a été la conclusion la plus importante de l'étude effectuée par l'Université d'Etat de l'Ohio, *op cit.,* pp. 180-181.

l'instant il semble que les tontiniers se contentent de garder pour eux un versement sur trente, qu'ils accordent une avance ou non[27].

Toute prospective serait bien imprudente. On ne peut prévoir aujourd'hui comment les tontiniers vont s'adapter, et on ne sait pas si leurs fonctions mêmes ne vont pas continuer à se modifier. Car la souplesse du phénomène tontinier le rend capable de s'ajuster en permanence, aussi bien aujourd'hui à une économie en crise que demain à une économie en croissance.

Quelle place le circuit tontinier va-t-il conserver face au système bancaire : notre enquête a permis de mesurer l'importance du phénomène. Notre analyse a essayé de mettre en lumière l'originalité de ces opérations. L'une et l'autre se voudraient un préalable à l'étude de la finance informelle qui ne fait que commencer.

(27) Il y a certainement des exceptions. Nous avons rencontré le cas d'un client qui avait obtenu une avance égale à douze versements dès le deuxième jour, moyennant un versement quotidien supplémentaire. Le taux apparent de 8 % correspond sur une base annuelle à un taux de 507 % !

Annexe 1 : enquête.

FICHE N° 5

FASJEP
INE Cotonou
IOF Orléans
Michel LELART

Enquête sur la tontine commerciale (remboursement à la fin)

effectuée le : 21 - 9 - 88 sur le marché de : St Michel par : Simon C. GNANSOUNOU

A la question : "Etes-vous dans une tontine", combien de personnes répondent { non : 1 → 2 ; Plus : 2 → 5 } Sans réponse : 11 → 8

Aux douze personnes qui répondent oui, vous demandez : Total : 27

	Que vendez-vous ?	Combien versez-vous chaque fois ?	Tous les combien ?	Depuis combien de temps ?	Pendant combien de temps ?	Avez-vous obtenu une avance?	A quel moment ?	Comment s'appelle le tontinier ? (prénom + initiale)	Depuis quand êtes-vous avec lui ?	Commission
1	Salade	100F	Par Jour	21j	31J	1500F	10ème j	Babini	4ans	100
2	Légumes	100F	Par Jour	21J	31J	1600F	- 10ème j	Babini	1an	100
3	Tomate	200F	Par Jour	21j	"	3000F	- 5ème j	G. Sodehou	4mois	100
4	Gombo	500F	Par Jour	21J	"	10.000F	- 5ème j	G. Sodehou	3ans	500
5	Maïs, arachide et haricot	500F	Par Jour	21j	"	10.000F	- 10ème j	Babini	4ans	500
6	Piment tomate et sel	200F	Par Jour	21J	"	3000F	- 10ème j	Babini	4mois	200
7	Pomme de terre	100F	Par Jour	21j	"	1500F	- 5ème j	G. Sodehou	3 mois	100
8	Maïs	100F	Par Jour	21j	"	1500F	- 10ème j	G. Sodehou	3 mois	100
9	Pamplémousse, coco, bananes	200F	Par Jour	21J	"	3000F	- 5ème j	Babini	1an	200
10	Huiles	100F	Par Jour	21j	"	1500F	- 10ème j	G. Sodehou	4mois	100
11	Pomme, oignons et autres condiments	200F	Par Jour	21j	"	3000F	- 10ème j	G. Sodehou	7mois	200
12	Tissus	2000F	Par Jour	21J	10j x 21	420.000F	Changement de tour	S. Simon	4ans	2000

* Raisons des désistements (5) { - Comportement des Tontiniers . . . . . : 1 → 1 ; - Mévente ou insuffisance de chiffre d'affaire : 1 → 1 ; - Tontine au dehors du marché . . . : 1 → 1 ; - Vente ambulante . . : → 0 ; - Vieillesse . . . . . : 1 → 2 ; - Autres raisons . . . : → 0 }

Annexe 1 : contre-enquête.

FICHE N° 13

FASJEP
I.N.E COTONOU
I.O.F ORLEANS
SIMON GNANSOUNOU

Contre-enquête sur la tontine commerciale (Questionnaire de Mr Michel LELART)

Date: 23-09-88 Lieu : Marché St Michel Par : Simon C. GNANSOUNOU*
Felix ADEOSSÈ
Bernard MEDEGAN

10 personnes n'ayant pas répondu "oui" à la question "Etes-vous dans une tontine ?"

N°	Activité ou Fonction (Produits locaux de boucherie)	Réponse directe	Réponse indirecte	Résultats de la contre-enquête : Montant de chaque versement	Périodicité	Temps déjà effectué	Temps total	Avance obtenue	Moment d'obtention de l'avance	Nom du tontinier	Temps fait avec tontinier	commission
1	viande de bœuf	plus	oui	3000F	J	33j	31j	?	?	K. Alade	2 mois	—
2	viande de bœuf	non	non	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3	viande de bœuf	non	oui	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4	viande de mouton	plus	oui	5000F	J	33j	31j	50.000	10j	G. Sodelrun	?	5.000
5	viande de mouton	plus	oui	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6	viande de porc	plus	oui	500F	J	23j	31j	10.000	10j	G. Sodelrun	?	500F
7	viande de porc	non	oui	1800F	J	33j	31j	?	?	K. Alade	2 ans	1000F
8	viande de bœuf	non	non	—	—	—	—	—	—	—	—	—
9	viande de bœuf	plus	oui	10.000	J	33j	31j	?	?	K. Alade	2 mois	—
10	viande de bœuf	plus	oui	—	—	—	—	—	—	S. Simon	3 ans	—

* Enquêteur initial

Annexe 2 : classement des 350 vendeuses du marché Saint-Michel par catégorie de denrées vendues

1	*Crustacés* Crabes, crevettes	*29*
2.	*Eau et boissons fraîches* Eau glacée, tchakpalo, adoyo, Fanta, Youki, bière	*28*
3.	*Farines et céréales* Gari, tapioca, farine de maïs, de blé, maïs, riz, haricots, arachide, mil, sorgho, cossettes d'ignames, de manioc	*26*
4	*Fruits et légumes* Avocats, oranges, mandarines, bananes, coco, pamplemousses, salades, légumes, gombo, citrons	*33*
5.	*Pâtes alimentaires et féculents* Pâtes Rio, mawé, pommes de terre, manioc, ignames, conserves	*21*
6.	*Petits condiments pour sauce* Sel, poivre, ail, piment, gingembre, tomates, oignons, sésame, moutarde, feuilles de laurier, assrokoui (noyau de pommes sauvages), huile rouge, d'arachide, de coco	*41*
7.	*Poissons et viande importée* Poissons frais, poissons fumés, poissons séchés, viande importée (bœuf, poulet, dinde)	*59*
8	*Volailles et œufs frais* Poules, coqs, pigeons, canards, cannes, œufs	*21*
9.	*Produits locaux de boucherie* Viandes de bœuf, de mouton, de porc	*33*
10	*Repas* Boules d'akassa, poissons frits avec friture, pâte de maïs, sauce, croupions et ailes de dindes frits, riz préparé, boulettes de manioc	*18*
11.	*Tissus et vêtements* Toile pour chemises et pantalons, « mini-marché aux puces », prêt-à-porter, chaussures	*14*
12	*Divers et autres* Meuniers, gardes-vélos, tresseuses, vendeurs de cassettes enregistrées, bois de chauffage, livres usagés	*27*

Cette répartition est celle effectuée par les agents chargés du recouvrement des taxes sur le marché

Annexe 3 : les opérations des tontiniers

	Bahini	Sodekou	Alade	Assana	Todenou	Ensemble
Collecte quotidienne	20 250	5 350	5 700	4 950	3 100	39 350
Remboursements le 5e jour	—	—	10 000	—	—	10 000
Avances	68 000	14 500	10 000	—	—	92 500
Remboursements le 10e jour	10 500	—	—	—	—	10 500
Avances	187 000	41 000	15 000	58 000	47 000	348 000
Total des avances et remboursements	265 500	55 500	35 000	58 000	47 000	461 000
Total collecte mensuelle	607 500	160 500	171 000	148 500	93 000	1 180 500
Encaisse le 10e jour	—63 000	—2 000	22 000	—8 500	—16 000	—67 500
11e jour	—43 750	3 350	27 700	—3 550	—12 900	—28 150
12e jour	—22 500	8 700	33 400	1 400	— 9 800	11 200
13e jour	—2 250	14 050	39 100	6 350	—6 700	50 550
14e jour	18 000	19 400	44 800	11 300	—3 600	89 900
15e jour	38 250	24 750	50 500	16 250	—500	129 250
Manque de liquidité (—) : net	—	—	—	—	—	—95 650
: brut	—130 500	—2 000	—	—12 050	—49 500	—194 050
en % de la collecte	21,5	1,3	—	8,1	53,2	16,5
Position débitrice effective	116 672	41 658	60 517	36 125	15 150	27 137
optimale	313 875	82 925	88 350	76 725	48 050	609 925
Ratio	37,2 %	50,2 %	68,5 %	47,1 %	31,5 %	44,3 %

La collecte quotidienne, les remboursements et les avances sont les résultats mêmes de l'enquête.

L'évolution de l'encaisse est retracée pour les jours pendant lesquels elle a été négative pour tel ou tel tontinier. Cela n'est pas arrivé le cinquième jour, mais seulement à partir du dizième. Ce jour-là, l'encaisse de Bahini par exemple s'établit à :

collecte des cinq premiers jours :	101 250	
avances le cinquième jour :		− 68 000
encaisse le cinquième jour :		33 250
collecte des cinq jours suivants	101 250	
remboursements le 10e jour :		− 10 500
avances le 10e jour :		− 187 000
encaisse le 10e jour = manque de liquidité		− 63 000

Le lendemain, son encaisse s'améliore du montant de la collecte quotidienne, et ainsi de suite.

Nous avons retracé cette évolution pour les six jours durant lesquels un tontinier au moins éprouve un manque de liquidité. Et nous avons cumulé ce besoin en compensant les positions quotidiennes (solde net : 95 650 = 67 500 + 28 150) et sans les compenser (solde brut).

La position débitrice effective est la moyenne mensuelle des positions quotidiennes qui sont, pour Bahini : 20 250 francs le premier jour, 40 500 le 2e .., 33 250 le 5e. ., — 63 000 le 10e, — 2 250 le 13e...

La position débitrice optimale est égale à la collecte quotidienne multipliée par 30/30 !,

soit, pour Bahini $\dfrac{20\,250 \times 465}{30} = 313\,875$ F.