

LE COMPORTEMENT FINANCIER DES MIGRANTS MALIENS ET SÉNÉGALAIS DE FRANCE

SEYDI ABABACAR DIENG*

Le comportement financier désigne ici l'ensemble des pratiques et attitudes d'une personne ou d'un groupe de personnes face à l'endettement, l'épargne et son affectation (placements financiers et autres investissements). La démarche adoptée part de l'hypothèse que seule une analyse centrée sur les pratiques et les représentations des acteurs¹ est à même de nous éclairer sur les ressorts de la migration, plus particulièrement sur les formes d'épargne et les pratiques financières des migrants de la vallée du fleuve Sénégal (à la frontière du Mali et du Sénégal). Ces derniers ont toujours eu l'ambition, voire le rôle, de participer au développement de leur village en mobilisant des ressources monétaires dans leur pays d'accueil et en envoyant une partie de ces fonds dans leur village.

103

Les raisons qui ont conduit les personnes à migrer² sont en outre essentielles pour comprendre leurs comportements et leurs pratiques d'épargne³. L'aventure, l'envie de connaître autre chose ont souvent été évoquées par les personnes enquêtées. Cependant, pour mieux saisir les causes de l'émigration d'après 1945, il est nécessaire de s'inscrire dans une perspective dynamique, c'est-à-dire de privilégier l'histoire très récente, à compter de cette date, des pays concernés. Dans ce cadre d'analyse, l'immigration revêt deux formes successives, différentes dans le temps, chacune ayant ses propres caractéristiques. Elle comprend donc deux phases.

* Centre Walras, Université Lyon 2 - CNRS

Nous remercions Jean-Michel SERVET (Directeur du Centre Walras) ainsi que Jérôme BLANC et Isabelle GUERIN pour leur collaboration à la finalisation de cette étude.

Cet article a fait l'objet d'une présentation lors des journées internationales d'économie monétaire et financière organisées par le GDR économie monétaire et financière et le LEREP à l'Université de Toulouse les 1^{er}, 4 et 5 juin 1998.

NDLR : une première version de cet article a fait l'objet d'une parution dans le numéro 50 de la revue *Epargne sans frontière* (32, rue Le Peletier, 75009 Paris, tél. : 01 48 00 96 82) dans le cadre d'un dossier intitulé « Les migrations économiques : un tour d'horizon », mars-avril 1998.

Cette étude s'inscrit dans le cadre d'une problématique plus générale centrée sur l'analyse des dimensions sociales de la finance, développée dans l'atelier Finance, Exclusion et Activité du Centre Walras.

La première, que nous nommons « *l'émigration aventurière* », s'étend de l'après-guerre au milieu des années 70. Elle correspond à l'appel de travailleurs immigrés, notamment africains, par les pays d'Europe dévastés par la guerre. La reconstruction rapide de ces nations exigeait le recours à une main d'œuvre étrangère relativement bon marché et acceptant toute sorte de travail pénible délaissé par les autochtones. Durant cette période, les économies agro-pastorales en Afrique se portaient bien. La croissance économique était au rendez-vous. Les échanges commerciaux de matières premières avec les pays occidentaux procuraient d'importants revenus aux agriculteurs et étaient sources d'aubaines fiscales pour les états africains. Dans cette situation, les volontaires à l'émigration n'avaient essentiellement comme justificatif que l'aventure, la découverte de la culture européenne puisque aucune cause purement économique ne pouvait être avancée. C'est ainsi que la première génération d'immigrés sénégalais et maliens s'est constituée : il s'agissait essentiellement de Sarakholés et de Toucouleurs de la région du fleuve du Sénégal. A ceux-là s'ajoute une petite fraction de la première vague d'étudiants africains venus acquérir en Europe des connaissances d'administration et de gestion. Ces derniers étaient séduits par la culture occidentale, ce qui revient à valider la thèse de l'aventure.

104

La seconde phase est en rapport avec la dégradation de la situation des zones rurales africaines, caractérisées par un appauvrissement des terres et des conditions climatiques désastreuses. En effet, elle a démarré, non pas avec le ralentissement des activités économiques productives de l'Occident suite aux chocs pétroliers, mais bien avec l'apparition et la persistance de la sécheresse dans les pays africains dans les années 1978-1980. Cette dernière a eu des conséquences néfastes sur les économies africaines qui furent frappées de plein fouet par la crise de la principale activité, à savoir l'agriculture. C'est l'apogée de l'exode rural vers les centres urbains. Les effets de la crise se propagèrent à l'ensemble des villes engendrant un chômage massif. Villes et campagnes connaissent alors des difficultés croissantes avec l'application des plans d'ajustement structurel et leurs kyrielles de conséquences sociales. Les agriculteurs ne peuvent plus emprunter les engrais et semences à cause de la libéralisation du système ; et les emplois salariés sont encore rarissimes en ville. Cette situation de crise généralisée a favorisé la migration de la seconde génération : c'est la *migration de survie économique et financière*.

Nous avons ainsi relevé, chez la population cible, trois types de motivations à l'émigration :

- *l'aventure*, certaines personnes ayant envie de découvrir la culture occidentale, par curiosité ou par aspiration profonde. L'image magnifique que les populations africaines reçoivent de l'Occident, en général à travers les *médias*, les a beaucoup influencées ;

- *la survie économique ou la satisfaction des besoins vitaux* ! Des chômeurs sans revenus et souvent sans espoir de retrouver une situation stable et correcte dans leur pays ont préféré migrer vers les pays développés où ils espéraient trouver un travail.

- *la survie financière ou la recherche de l'autonomie financière suffisante*, pour être à même de pouvoir réaliser des projets. Il s'agit de migrants qui avaient délaissé leur travail à cause d'insuffisance de leur revenu salarial. Celui-ci ne leur permettait pas simultanément d'assurer l'aide familiale et de subvenir à leurs propres besoins.

Chacune de ces trois motivations exerce une influence différente sur le comportement financier des immigrants. Il y a aussi un effet d'entraînement dû aux retours réussis de certains immigrants qui vivent dans de très bonnes conditions. Ils se font une bonne image sociale dans leur entourage. Cette situation incite ainsi beaucoup de gens à s'expatrier.

L'hypothèse dominante en matière d'informalité financière est celle d'un dualisme financier. Deux thèses sont avancées pour expliquer le dualisme financier. La première part de l'idée que le système financier institutionnel, par son fonctionnement même (réglementations monétaire et financière excessives), exclut de fait une grande partie de la population. L'accès au crédit et aux services financiers est essentiellement, voire exclusivement réservé à l'Etat (effet d'éviction), aux grandes entreprises notamment nationales et à une catégorie d'individus privilégiés. Cette discrimination, qualifiée de répression financière par Mac Kinnon, aboutit à un dualisme financier entre le secteur officiel et le secteur informel. Ce dernier joue le rôle de régulateur et de correcteur des défaillances des institutions officielles. Cette situation se caractérise par une partition (une segmentation du marché des fonds prêtables). On a d'un côté, un secteur officiel très réglementé, dans lequel les taux d'intérêt sont fixés par les autorités monétaires à un niveau souvent bas. Les populations qui n'y ont pas accès sont alors contraintes de se limiter au secteur informel, qui ne fait que traduire l'expression d'une « frustration financière » des exclus du système officiel.

La seconde thèse explique le dualisme financier par l'hétérogénéité des structures économiques et sociales et la perpétuation des pratiques culturelles traditionnelles⁴.

Quelle que soit la thèse retenue, et si le dualisme financier est manifeste dans les pays en développement, celui-ci ne peut expliquer le comportement d'épargne et les pratiques financières des migrants en France car le système financier français leur est accessible.

Notre objectif consiste ainsi à réfuter l'hypothèse du dualisme financier et à mettre en évidence le *fondement socioculturel* des pratiques financières des migrants. Cette voie est largement empruntée, mais elle

restait jusque-là essentiellement axée sur les pratiques financières des populations du Sud.

Dans la mesure où il s'agit d'un champ d'étude quasiment inexploré, nous avons été conduits au préalable à mener un certain nombre d'investigations empiriques, dont nous exploitons ici les premiers résultats. Précisons bien qu'il ne s'agit que d'une première étape ; les données sont essentiellement qualitatives et des recherches ultérieures devraient compléter les hypothèses avancées ici par des résultats quantitatifs.

Dans un premier temps, nous exposerons les pratiques et les logiques d'épargne des migrants. Puis, dans un second temps, nous parlerons de la portée et des limites des pratiques et des réseaux de transfert.

PRATIQUES ET LOGIQUES DE L'ÉPARGNE COLLECTIVE

L'hypothèse sous-jacente à la plupart des réflexions qui orientent les interventions en matière de développement, consiste à considérer que les individus raisonnent en termes de coût-avantage, le motif de spéculation et de rémunération étant un des éléments fondamentaux de la rationalité des épargnants. Or la pluralité des logiques à l'œuvre, l'influence des spécificités culturelles et le rôle du groupe sont autant de facteurs qui interdisent de réduire les pratiques financières à un simple comportement d'arbitrage.

106

Précisons tout d'abord que l'épargne de spéculation ne semble pas être un mobile poursuivi, du moins il n'est pas majeur, et ceci est confirmé tant par les enquêtes auprès des migrants que par les enquêtes auprès des établissements bancaires⁵. Trois mobiles sont en revanche essentiels. On distingue tout d'abord l'épargne de « précaution », qui se justifie pleinement dans un contexte où les individus jugent bénéficiaire d'une sécurité sociale limitée. On a ensuite l'épargne « projet », le projet pouvant être individuel ou collectif. On a enfin l'épargne que l'on peut qualifier de « maintien des solidarités sociales », qui se traduit par la participation à des projets de développement local dans le pays d'origine, et/ou par des transferts vers le pays d'origine. Il faut bien tenir compte ici des obligations vis-à-vis de la famille qui sont un fondement de la cohésion sociale. Il s'agit tout d'abord de maintenir sa place et son statut social au sein d'un réseau ; on parle à cet égard d'investissement en capital symbolique. Mais du fait de l'exigence de réciprocité, inhérente à toute relation, il s'agit également d'une forme d'épargne⁶. Pour un migrant qui souhaite rentrer au pays, il peut être plus logique de donner régulièrement de l'argent à la famille sur place que de le placer sur un compte en vue du retour : non seulement il a une obligation morale d'entretien de la famille, mais à terme, ce sont ses enfants qui lui assureront sa retraite. Ainsi, contrairement aux conceptions occidentales modernes, « Accumuler du point de vue strictement individuel des biens

ou des avoirs dans des comptes bancaires ou d'épargne, est non seulement un comportement qui a peu de sens, mais une pratique jugée négative, car, fondamentalement conserver passe par le don, c'est-à-dire par la médiation des autres »⁷. Un tel système implique une circulation rapide de la monnaie. L'argent accumulé n'a aucune raison d'être ; sitôt reçu, il est réinjecté dans le réseau social.

Motivations et comportements d'épargne

Le revenu est certes un élément déterminant de la capacité d'épargne, mais deux autres facteurs jouent également un rôle central.

C'est d'abord le statut étudiant / travailleur qui importe ; il détermine le niveau des revenus, mais surtout les obligations vis-à-vis de la famille restée au pays, qui, elles-mêmes, déterminent les transferts. Ainsi la plupart des étudiants (non travailleurs) ont un comportement d'épargne à court terme. Ils ont souvent un compte dans un établissement bancaire et leurs dépôts sont destinés à une consommation immédiate. Les travailleurs en revanche sont « contraints » de soutenir leur famille restée au pays d'origine car, pour la plupart, leur déplacement en France vise à résoudre les problèmes de survie rencontrés au pays.

Ensuite, il convient de distinguer les immigrants qui souhaitent retourner dans leur pays de ceux qui veulent rester en France⁸. On a ainsi deux groupes.

Le premier groupe, majoritaire (85,7 % de l'échantillon), est doté d'une forte capacité d'épargne. Parmi eux, les célibataires disposent d'une forte propension à épargner ; les travailleurs mariés ont un niveau de taux d'épargne financière limité par leurs responsabilités familiales. Ils ne font que les dépenses « utiles », en se limitant au strict minimum nécessaire pour vivre. Il est impossible de donner des chiffres significatifs en l'absence de statistiques suffisantes, mais les enquêtes effectuées montrent que ce type de travailleurs épargne jusqu'à 33 % de son salaire (moyenne d'épargne des Français : 14,6 % en 1997), tout en envoyant 25 % de ses revenus à sa famille au pays.

Le second groupe, minoritaire (8,6 % de l'ensemble des travailleurs interrogés), a une faible propension à épargner comparativement à la catégorie précédente, qui se justifie notamment par leur situation matrimoniale. Ils sont mariés et ont la charge de plusieurs enfants ; ils ont généralement la nationalité française et les dépenses de consommation courante (rations alimentaires, loyers, charges) absorbent une très large fraction de leurs revenus. A ceci s'ajoutent les biens d'équipements, qu'aucune famille ne néglige (meubles, télévision, chaîne hi-fi et autres appareils électroménagers, voiture, etc.) et les charges liées à l'éducation et l'entretien des enfants. La plupart d'entre eux s'affranchissent petit à petit du « fardeau » de l'aide financière qu'exige la solidarité familiale et

communautaire. Le relâchement de cette contrainte a de lourdes conséquences sociales à leur encontre : elles vont de « *l'auto-sanction morale* » à l'isolement temporaire, voire définitif, de ces derniers par leur famille et/ou communauté.

La pluralité des mobiles d'épargne conduit à un cloisonnement des pratiques. Selon le mobile poursuivi, les pratiques d'épargne seront individuelles ou collectives, informelles, semi-formelles, ou formelles. Les différents outils se complètent, et ce, quelle que soit la motivation de l'épargne. Ces outils ne sont pas concurrents puisqu'ils répondent à des besoins différents. Ainsi, l'épargne individuelle formelle (bancaire) est généralement destinée à être transférée, tandis que les pratiques d'épargne informelles sont essentiellement collectives ; elles répondent à la fois à un mobile de maintien des solidarités sociales, à un mobile de précaution et d'assurance, et enfin à un mobile de projet.

En envoyant constamment de l'argent, les immigrés font beaucoup de sacrifices en se privant de nombre de leurs désirs et nécessités indispensables. En effet, nombreux sont, en France, les immigrés qui habitent dans les foyers de travailleurs et qui, par un système d'entraide communautaire, parviennent à faire d'importantes économies. A cet égard, un rapport de la mission parlementaire en 1996, sur la situation et le devenir des foyers de travailleurs immigrés, estime à 3400 francs l'épargne réalisée sur un revenu de « smicard » de 4900 francs net par mois⁹.

En Italie, les immigrés africains s'organisent différemment. Ils habitent souvent ensemble dans un logement ou une maison dont ils se partagent le loyer, les charges et les dépenses alimentaires. Chacun, à tour de rôle, prépare le repas pour tout le groupe. De ce système d'organisation découlent deux principaux avantages :

- une vie en communauté qui permet aux migrants d'échapper à la solitude ;
- un accroissement substantiel de leur épargne brute.

G. Tchouassi et L. Ndjanyou (1998) montrent comment certains commerçants africains ont mis en place une nouvelle forme de prêt d'argent assis sur l'étranger pour contourner les taxes douanières. Selon ces auteurs, cette stratégie contribue, entre autres, à accroître le recul de l'intermédiation financière en Afrique subsaharienne. Ce système consiste pour les commerçants importateurs, à financer le départ et l'installation d'un parent proche à l'étranger, en particulier en Europe. En contrepartie, lors de leurs multiples voyages d'affaires dans le pays d'accueil, ils utilisent l'épargne de ce dernier pour effectuer leurs transactions commerciales et financières. De retour au pays et après avoir vendu ses marchandises, le commerçant rembourse l'immigré selon ses instruc-

tions (sommes mensuelles d'argent à verser à ses parents, ouverture d'un compte, achat ou construction d'une maison, etc.).

L'épargne collective est gérée par les groupes d'entraide ou les associations villageoises. Les associations de migrants que nous avons recensées sont toutes régies par la loi 1901. Elles sont donc à but non lucratif. Une classification fonctionnelle fondée sur le périmètre d'intervention aboutit à deux grands types d'associations :

- les associations qui interviennent uniquement au niveau du pays d'accueil. Elles sont des outils de solidarité pour leurs membres. Par exemple, en cas d'événement malheureux (incendie, décès, etc.), l'association apporte une assistance financière et morale à la famille de la victime. Elles développent les liens communautaires en organisant notamment des manifestations culturelles et sportives. Nous considérons ces associations comme des groupes d'entraide (*cf. infra*).

- les associations qui ont créé et maintenu des relations permanentes avec les pays d'origine. Souvent, elles ont acquis dans le temps une certaine puissance financière, laquelle leur a permis de réaliser des projets collectifs dans leur espace natif. En effet, elles ont l'ambition, voire le rôle, de participer au développement de leur village en mobilisant des ressources monétaires nécessaires dans leur pays d'accueil. Aussi, nombre d'entre elles font des transferts financiers et en nature pour leurs membres.

109

Les groupes d'entraide

Nous distinguons deux types de groupes d'entraide :

- les tontines qui sont des groupes rotatifs d'épargne et de prêt dont la nature dépend des objectifs poursuivis par les membres,
- les associations qui visent en priorité à assurer l'entraide des membres, cette entraide pouvant être à la fois morale et financière.

La majorité des migrants fait partie d'un groupe d'entraide. A l'instar des groupes dans les pays d'origine, les facteurs de rapprochement sont soit de l'ordre de la proximité de l'origine géographique (Sénégalais originaires de la Casamance par exemple), soit de l'ordre de la proximité socioculturelle (étudiants, travailleurs, femmes, commerçants, etc.). On trouve également des groupes qui réunissent des Français et des Africains ; c'est le cas par exemple de l'association des femmes sénégalaises, qui regroupe les épouses, françaises et sénégalaises, de Sénégalais résidant dans la région lyonnaise.

Se combinent au sein de ces groupes d'entraide des motivations à la fois sociales (lutter contre la solitude, partager des angoisses, retrouver une ambiance familiale et communautaire) et financières, à travers la mise en place de systèmes d'épargne de précaution. Créer un lien de solidarité et d'amitié entre les membres, favoriser les rencontres et les

échanges d'idées, favoriser l'amitié et la solidarité, tant morale que financière, aider tout membre en difficulté, favoriser l'éducation culturelle des enfants, sont autant de motifs évoqués par les membres des groupes.

Une épargne de précaution qui alimente un système de protection sociale

L'activité principale de ces groupes d'entraide consiste à aider financièrement les membres pour des besoins urgents. L'aide se fait soit sous forme de dons, cas d'un événement particulier, malheureux ou heureux (maladie, décès, baptême, mariage), soit sous forme de prêt en cas de besoin urgent autre que ceux évoqués précédemment. Les prêts sont le plus souvent sans intérêt, d'une durée souple (généralement quelques mois), mais d'un montant limité (rarement plus de 5 000 francs), et surtout avec l'obligation de ne pas utiliser l'argent pour une activité lucrative.

Aider les membres à rapatrier les corps des défunts au pays semble être une activité centrale compte tenu des problèmes, et notamment du coût, posés par ce type de transfert ; certaines associations se sont d'ailleurs créées au départ explicitement pour cette raison.

110 Les associations ne reçoivent généralement pas de subventions. Elles se contentent des cotisations de leurs membres et de recettes issues de leurs activités au cours de l'année. Leur budget sert à financer leurs dépenses de fonctionnement, à aider certains adhérents en difficulté et à octroyer des prêts à ceux qui en font la demande.

Les cotisations sont mensuelles, trimestrielles, ou annuelles ; selon les groupes, les sommes cotisées vont de 300 francs par an à 100 francs par mois. Indépendamment de la cotisation, il peut y avoir aussi des versements libres qui permettent d'alimenter la caisse de prêt.

Le groupe dispose éventuellement des ressources issues de manifestations payantes organisées par celui-ci (soirées dansantes par exemple). Les bénéfices seront ensuite redistribués aux membres en fin d'année, éventuellement proportionnellement à leurs dépôts : un tel système permet de rémunérer (si la soirée est bénéficiaire) l'épargne des déposants sans exiger un intérêt aux éventuels emprunteurs.

La plupart des groupes disposent d'un compte bancaire, le plus souvent sous la forme d'un compte chèque sur lequel sont déposés les surplus de trésorerie.

S'il est facile de connaître l'origine des fonds, leur estimation semble en revanche très difficile. En effet, il est difficile d'obtenir des informations précises sur les montants dont disposent ces associations, et ce, d'autant plus que nombre de responsables de ces structures affichent une volonté de forte discrétion. On peut cependant évaluer ces sommes, provenant des cotisations, à des montants annuels moyens variant entre

30 000 et 100 000 francs selon les groupes. Généralement, ceux qui exigent les cotisations les plus faibles compensent en organisant des manifestations génératrices de revenus.

On a ici une forme d'*épargne de précaution*, qui joue en quelque sorte le rôle d'*assurance et de sécurité sociale*, qui repose sur le principe de mutualisation des risques. Les prestations versées par les groupes d'entraide sont ainsi indépendantes des cotisations et versements effectués au préalable et sont identiques pour tous les membres. Outre l'avantage strictement économique, l'adhésion au groupe permet d'associer la solidarité financière à une solidarité morale dans la mesure où le soutien va bien au-delà d'une aide strictement matérielle.

Encadré 1

Quelques exemples de produits d'assurance proposés par les groupes à leurs membres

- 240 francs par an donnent la possibilité d'un soutien de 10 000 francs en cas de décès et de prêt sans condition d'un montant maximum de 5 000 francs sur une durée de 6 mois ;

- 50 francs par mois offrent les garanties suivantes :

Santé :

- maladie grave : 3 000 francs
- maladie non grave : 500 francs

Décès :

- personnes inhumées en France : 1 000 francs
- corps rapatrié : 3 000 francs

mariage : 3 000 francs

baptême : 3 000 francs pour une fête, 500 francs pour un cadeau.

111

Au-delà de l'entraide, les groupes organisent également des tontines¹⁰. Remarquons cependant que l'activité d'entraide semble être l'activité prioritaire : tous les groupes rencontrés pratiquent l'entraide, en revanche tous ne font pas de tontine. Outre le mobile de maintien des solidarités sociales et de la convivialité, on retrouve ici les mobiles classiques de l'appartenance à une tontine : le mobile de l'épargne projet et le mobile de l'épargne forcée.

Les tontines : épargne projet, épargne forcée et convivialité

Toutes les tontines rencontrées sont mutuelles, c'est-à-dire à fonds d'épargne rotative avec un ordre préétabli des levées révisable. Elles s'organisent autour de personnes de conditions similaires (tontines d'étudiants, de travailleurs, de commerçants, de femmes) et s'adaptent à leurs caractéristiques.

A l'exception des tontines de commerçants qui ont lieu chaque semaine, la plupart des tontines de migrants sont mensuelles. Elles ont lieu généralement au cours des dix premiers jours du mois.

Le montant des cotisations est variable. En moyenne, il semblerait que les montants des cotisations mensuelles varient entre 200 et 500 francs, pour un nombre de membres variant entre 10 et 30, ce qui donne des lots de 2 000 à 15 000 francs.

La cohésion sociale des groupes d'entraide est plus ou moins forte. On distingue les groupes très homogènes, dont les membres sont très proches culturellement et socialement (par exemple un groupe d'étudiants réunissant des individus qui habitent ensemble, qui perçoivent le même revenu à la même date). Inversement, on a des groupes que l'on peut qualifier de hiérarchiques, par exemple les tontines de commerçants dans lesquelles les responsables jouissent d'une position aisée dans la communauté et disposent aussi d'un certain pouvoir (âgés, habitant en France depuis plus longtemps que les autres, ils ont un volume d'affaires plus important).

La réunion de tontine est également l'occasion d'une fête très conviviale organisée le plus souvent chez la personne qui lève le lot, la fête est financée par une partie de la cotisation de chacun (par exemple 100F pour 1000 F cotisés).

112

Le degré de proximité est compensé par des intérêts communs. Par exemple dans une tontine de commerçants, les relations peuvent être très hiérarchiques, mais dans la mesure où les uns et les autres sont dépendants mutuellement à travers leurs relations professionnelles, ils ont tout intérêt à travailler ensemble.

Même si l'entraide n'est pas instituée sous la forme de caisses de secours, elle est toujours présente de manière spontanée : chez les tontines de commerçants par exemple, il est fréquent que les nouveaux venus se voient avancer par un fournisseur ou par un autre marchand membre de la tontine le stock initial sur lequel ils pourront travailler. Certaines tontines se sont constituées pour aider un des membres à faire face à un problème financier¹¹.

Quelles sont les motivations des membres des tontines ? Pourquoi importent-ils des pratiques informelles sensées pallier les déficiences des systèmes financiers africains alors que les banques françaises leur offrent des services variés qu'ils utilisent et semblent apprécier¹² ? L'étude a été réalisée auprès d'immigrés en France qui ont accès au système bancaire et qui dans le même temps participent à une tontine.

Non seulement les motivations sont nombreuses, mais les considérations économiques et les considérations sociales sont étroitement liées : les personnes avancent comme motivation conjointe la convivialité, l'utilisation des fonds levés, et le fait qu'il s'agisse d'une forme d'épargne forcée (les deux étant étroitement liés).

Tableau n°1
Mode d'utilisation du lot

	Utilisation du lot				Autres motivations		
	Membres interrogés	Voyages	Equipement	Consommation courante	Stocks (marchands)	Convivialité	Epargne forcée
Effectifs	48	10	35	19	4	23	29
Fréquence		20,83 %	72,92 %	39,58 %	8,33 %	47,92 %	60,42 %

Enquête réalisée en 1994 dans le cadre de recherches soutenues par l'UREF-AUPELF¹³

Epargne forcée, épargne projet

Le tableau précédent montre que, dans la plupart des cas, l'utilisation du lot est bien précise. Les achats d'équipement (fer à repasser, cafetière, robots et autres appareils de cuisine, machine à coudre, télévision, magnétoscope, chaînes hi-fi) occupent une place centrale. On trouve ensuite la consommation courante (40 %), les voyages (21 %), qui, dans tous les cas, sont à destination du pays d'origine, et enfin l'accroissement du volume d'affaires pour les commerçants.

L'épargne « tontinière » peut donc être considérée comme une épargne projet, ce que l'on retrouve très fréquemment dans les pays d'origine, où chaque forme d'épargne répond à un besoin bien particulier¹⁴. Ici encore un compte bancaire ne pourrait remplir une telle fonction. Pour ceux qui bénéficient du lot en premier, la tontine est une forme de crédit, or il n'est pas évident que la personne ait la possibilité d'accéder à un crédit bancaire. Pour ceux qui passent en dernier, la tontine joue le rôle d'une épargne forcée ; or pour 60 % des personnes interrogées, il s'agit d'une motivation prioritaire. On retrouve ici un comportement d'épargne spécifique de sociétés où les personnes se pensent comme partie d'un « tout »¹⁵. Chacun est soumis à son entourage - famille, mais aussi amis, à travers un certain nombre de droits et d'obligations qui se traduisent le plus souvent par des aides financières. En l'absence « d'Etat providence », ce sont la famille et l'entourage qui jouent ce rôle : la cohésion sociale repose sur cette entraide et s'y soustraire conduirait à remettre en cause son statut social. Ce rôle d'entraide est d'autant plus marqué et nécessaire en pays étranger compte tenu de l'isolement des personnes. Mais cette entraide a un caractère ambivalent, dans la mesure où elle limite les capacités d'épargne individuelles. La tontine, à travers des versements réguliers, permet à ses membres « d'échapper à une sorte d'impôt de solidarité découlant de la pression distributive sur les revenus »¹⁶. Au-delà des pressions redistributives, ce sont les tentations de consommation individuelle qui freinent l'épargne. Dans de telles conditions, la tontine apparaît comme le moyen d'échapper à l'ensemble des sollicitations possibles, et ceci d'autant plus que le groupe dispose

souvent d'un droit de regard sur l'utilisation du lot : toute dépense assimilée à du « gaspillage » est normalement interdite. La tontine permet ainsi de financer des dépenses précises, dont le montant n'aurait pu être accumulé compte tenu des sollicitations extérieures et dans la mesure où il ne s'agit pas de dépenses prioritaires et vitales. Dans certaines situations, la tontine oblige le bénéficiaire à affecter le lot à l'achat d'un bien défini à l'avance. On peut citer l'exemple de tontines de femmes qui utilisent le lot pour l'acquisition de vaisselle ou de parures. La tontine permet donc à la fois d'affirmer son appartenance au groupe et de répondre à des besoins individuels.

Intégration sociale et convivialité : l'épargne collective comme moyen d'affirmer son appartenance au groupe

Pour beaucoup, une motivation essentielle des réunions « tontinières » est de lutter contre la solitude, de « se retrouver en famille ». Ceci est surtout vrai pour les femmes : certaines arrivent sans même connaître le français ; elles avaient l'habitude d'une grande indépendance au pays (la plupart des femmes font du petit commerce et se déplacent librement). Or l'installation en France modifie complètement leur mode de vie à travers l'isolement et la dépendance totale vis-à-vis du mari puisqu'elles n'ont aucune source de revenus. La tontine apparaît comme un des seuls lieux d'intégration possibles. Elle n'est qu'un prétexte pour se rencontrer, échanger des expériences, passer un moment convivial, ou encore prier ensemble. L'épargne est ici un moyen de maintenir les solidarités sociales ; la motivation financière ou économique existe mais elle n'est que secondaire.

Lutter contre l'isolement est moins recherché pour les hommes travailleurs, dont la plupart vivent, travaillent, mangent et prient ensemble. Il en est de même pour les étudiants pour qui c'est surtout la constitution d'une épargne forcée qui importe. En revanche la volonté de *distinction*, au sens de Bourdieu, joue ici un rôle central¹⁷. Cette distinction s'opère à travers les capitaux symboliques et matériels dont disposent les agents. L'importance accordée à l'épargne, mais aussi les formes d'épargne participent de cette volonté de distinction et les tontines, en tant que facteur de socialisation, peuvent être considérées comme telles.

Il convient aussi de prendre en compte les représentations des personnes, c'est-à-dire la manière dont elles perçoivent les pratiques monétaires et financières. L'usage important d'argent liquide, la nécessité d'une proximité physique entre les individus et leur argent, qui se traduit par la garde d'argent chez soi, mais aussi par l'exigence d'une connaissance personnelle de l'individu à qui on confie son argent, sont autant d'éléments propres aux pratiques financières africaines,

et que les tontines en France permettent de retrouver, à la différence du système bancaire.

On peut opposer les motivations « nostalgiques » pour les personnes relativement âgées et stables, tandis que les jeunes ayant des revenus plus instables, un accès plus limité aux services bancaires, ont une motivation plus « financière », même si la recherche de convivialité est toujours présente puisque la tontine permet de rapprocher la personne de son milieu d'origine. Pour ceux qui sont à la fois en situation précaire et qui sont isolés, on peut supposer un cumul des deux types de motivations.

Quelle est la spécificité des tontines de migrants par rapport aux tontines dans les pays d'origine ?

Pour les migrants, notamment les femmes, le rôle d'intégration de la tontine est prépondérant compte tenu de leur isolement. D'une part, la cotisation n'est qu'un prétexte et l'obligation de cotiser permet aux membres de se retrouver ; s'il n'y avait pas la cotisation, les rencontres seraient beaucoup moins régulières. D'autre part, dans la mesure où l'utilisation du lot est fréquemment faite pour s'équiper en matériel ménager afin de « rattraper le niveau de vie français », on peut considérer ici aussi la tontine comme un mode d'intégration. Le rapatriement des corps des défunts semble être un mobile important, en revanche les transferts financiers individuels ne sont jamais pris en charge par le groupe d'entraide : chacun s'en occupe individuellement. Il ne semble pas y avoir d'innovation financière spécifique au niveau informel, si ce n'est l'utilisation fréquente de chèques, ou encore la référence au droit français en cas de défaillance.

Remarquons toutefois que ces pratiques ne répondent pas à l'ensemble des besoins. On rencontre les limites inhérentes aux pratiques financières informelles. Les prêts et aides dépendent des moyens financiers dont disposent les associations au moment de la demande. Par conséquent, des besoins peuvent être non satisfaits si la situation financière de celles-ci est défavorable. De plus, le montant total d'un prêt ne peut excéder une certaine somme, en moyenne 5 000 francs. Toutefois, cette offre de crédit n'est possible que lorsque le prêt n'est pas destiné à une activité lucrative. La justification du prêt ne peut être que le souhait urgent d'un membre de satisfaire des besoins pressants voire vitaux. Notons enfin que de telles pratiques sont limitées en termes de financement et de prévoyance. C'est ici que l'on assiste à de véritables innovations à travers la mise en place d'organisations semi-formelles. Nous y revenons plus loin.

Les groupements de développement local

Pour réaliser des projets de grande envergure, certaines associations villageoises se sont regroupées autour d'une même structure appelée groupement de développement local. L'émergence de ces structures est une réponse originale à l'échec des Etats dans leurs missions de services publics. En effet, depuis le début de la crise économique et financière, les Etats n'assurent qu'en partie leurs fonctions sociales de protection, de répartition, d'investissement et de services publics. Dans cette perspective de participation au développement local de leur village d'origine, les migrants s'organisent en France. Dans la mesure où les ressortissants du même village, voire d'une communauté de villages, sont dispersés, ils ne se voient pas régulièrement, le siège de l'association est le plus souvent à Paris, et il n'y a généralement pas d'entraide entre les membres : le but de ces organisations est essentiellement axé sur les projets collectifs. Le rôle des groupements consiste d'abord à décider des investissements à réaliser ; il s'agit ensuite de rassembler les fonds nécessaires, et de les envoyer au pays. Il arrive également que certains membres se rendent sur place pour suivre la réalisation des projets. Au départ, les projets étaient essentiellement axés sur l'hydraulique, souterraine (puits), ou de surface (micro-barrages, mares). Depuis quelques années, ce sont l'ensemble des domaines de développement qui font l'objet d'investissement de la part des migrants : alphabétisation, santé, protection de l'environnement, banques céréalières, pistes de production et de désenclavement, boutiques villageoises, etc.¹⁸.

116

Plus récemment encore, les migrants se mettent à investir dans la formation pour pouvoir être des relais efficaces sur le terrain pour le développement de leur village, voire pour monter leurs projets personnels sur place, une fois rentrés au village.

Le montant de la cotisation dépend du coût du projet à réaliser. L'assemblée générale de chaque association fixe un montant forfaitaire que doit acquitter chaque membre. La précarité du monde du travail est souvent prise en compte, car dans certaines associations les chômeurs sont partiellement ou totalement dispensés de cotisation. Les cotisations sont ensuite envoyées au village ou à un représentant des migrants sur place ; elles sont utilisées de manière collective pour toute opération de développement commune au village ou au groupement inter-villageois. Il arrive également que l'argent soit utilisé de manière plus ponctuelle lors de fêtes musulmanes (la fête du mouton par exemple).

De telles pratiques se heurtent à plusieurs obstacles. Nous les évoquons brièvement, afin de mettre en évidence le fait que les pratiques d'épargne recouvrent des enjeux bien plus complexes que de simples pratiques financières classiques.

L'inefficience des systèmes financiers locaux est le premier problème auquel se heurtent les migrants. D'une part, les transferts ne peuvent se faire que dans les grandes villes, surtout Dakar pour le Sénégal, ce qui oblige à faire circuler de grosses sommes sans aucune sécurité. D'autre part, il faut trouver d'autres lieux de dépôts sur place.

C'est ensuite l'affrontement de logiques qui pose problème, entre migrants et populations locales, mais aussi entre migrants et Organisations non gouvernementales (ONG) d'aide au développement implantées dans la vallée du fleuve. Compte tenu de l'inefficience des systèmes financiers formels locaux, il est très fréquent que les fonds ne soient pas affectés comme l'auraient souhaité les migrants : on assiste à un problème de « détournement » de l'usage des fonds par les populations locales. Du point de vue des organisations d'aide au développement, l'absence de concertation entre les différents groupes de migrants et l'absence d'approche globale limitent l'impact socio-économique local : ce ne sont pas toujours les besoins prioritaires qui sont résolus, on en arrive à des situations absurdes (plusieurs puits sur un périmètre très réduit par exemple), voire de véritables gaspillages. Plus généralement, les revenus des transferts des migrants, s'ils sont indispensables à la survie, posent néanmoins problème en termes de dynamique locale, et plus précisément de participation locale des villageois dans les projets de développement.

Des études réalisées¹⁹ sur plusieurs villages de la vallée du fleuve mettent en évidence le fait que, plus le potentiel de migrants est important dans un village, plus ils se substituent aux efforts demandés aux villageois en termes de participation physique et en nature (repas, hébergement). Les villages dont les projets de développement sont financés à 100 % par les migrants sont les villages les plus « attentistes » en matière de mobilisation sociale et d'intérêt pour l'action qui s'y déroule. Ce sont aussi les villages avec lesquels il a été le plus dur de travailler, ceux-ci ne se sont pas sentis beaucoup concernés par le chantier. Soit la main d'œuvre valide n'existe pas ou peu (les personnes capables de travailler sont parties), soit elle existe mais les villageois ne feront pas l'effort de participer physiquement. Rechercher l'appropriation sociale des projets par les populations est alors une entreprise vaine, ce qui pose la question même de la pérennité des projets, sans compter que l'entretien de l'ouvrage ne se fera pas ou alors très peu. En revanche, dès lors que les villageois participent financièrement au projet, ils sont partie prenante dudit projet et s'en sentent beaucoup plus responsables. Le problème est accru quand les migrants, au retour ou lors de visites au village, deviennent les interlocuteurs privilégiés entre le village et l'opérateur de développement. Les projets ne sont alors pas adaptés aux besoins des populations (ceux qui rentrent au pays ne sont

plus forcément au fait des réalités de leur village). La pertinence du projet et sa probabilité d'appropriation par les populations locales se trouvent d'autant plus réduite.

PORTÉE ET LIMITES DES TRANSFERTS

La répartition de l'épargne dépend d'une part de son volume et, d'autre part des caractéristiques de l'économie, des mutations intervenues dans le monde financier et de la législation. Le comportement des épargnants réagit instantanément à l'évolution de l'environnement économique et financier mais aussi aux modifications législatives. Tous ces facteurs influent sur le volume et l'orientation de l'épargne.

En France, l'épargne a profondément évolué quant à son montant et sa composition. Le taux d'épargne est passé de 18 % à 12,2 % entre 1981 et 1988, pour se fixer à 14,6 % en 1997. Cette évolution s'est doublée d'une recomposition de l'épargne, c'est-à-dire d'un changement de l'importance relative des différents types de placements financiers.

L'émergence de nouvelles gammes de produits favorisée par les innovations financières ont permis aux agents d'élargir le champ de leur choix financier. Comme les réformes fiscales et réglementaires créent des distorsions entre les produits financiers, le choix se fait en fonction des avantages propres à chaque produit financier par rapport aux opportunités qu'offraient les anciens produits et la fiscalité.

118

La population des immigrés se caractérise par une certaine inertie de leur comportement financier, et ce en dépit de l'influence des facteurs économiques, financiers et fiscaux que nous venons d'évoquer. Leur épargne se répartit essentiellement entre les transferts de fonds, les placements financiers et les encaisses transactionnelles. Nous aborderons successivement chacune des composantes de l'épargne en insistant davantage sur la plus importante, à savoir les transferts.

La moitié des travailleurs immigrés interrogés affirme avoir fait des placements financiers en actions ou obligations et/ou des placements en assurance, notamment en assurance-vie. La portion de l'épargne destinée à ces deux types de placement ainsi que celle placée sur les tontines (*cf. supra*) constituent une épargne de précaution. Celle-ci est généralement immobilisée pour une période assez longue. Cet horizon temporel n'est pas sans conséquence sur le choix des types de placements à effectuer. En effet, 33 % des travailleurs ont souscrit des contrats d'assurance-vie. Cette préférence pour l'assurance montre la volonté d'épargne de ces derniers. Ils sont obligés d'épargner une somme d'argent au moins égale au montant de la prime mensuelle ou annuelle à payer à leur organisme d'assurance. Les indemnités d'assurance-vie, pour une période et une prime données, sont connues avec certitude puisque le taux de placement est bien défini dans le contrat d'adhésion.

Ce type de placement constitue une sorte de gage sécuritaire car on sait le montant des fonds à recevoir, compte tenu des primes payées et de la durée du contrat. Ce qui justifie l'engouement des travailleurs pour les placements en assurance.

Parallèlement, 17 % des sondés ont des placements en valeurs mobilières. Ce taux représente presque la moitié de celui des placements en assurance. Cela s'explique très probablement par une grande aversion à l'égard du risque. Les valeurs des titres fluctuent régulièrement selon « l'état du marché boursier ». Les opérateurs du marché des titres n'agissent pas qu'en fonction de la qualité économique et financière de l'entreprise émettrice. Ils se bornent à suivre le mouvement d'ensemble du marché, sinon ils perdent de l'argent ; ce qui rend efficient leur comportement. Dans ce contexte, on connaît le montant investi mais pas celui qu'on va recevoir à la fin. Ainsi, les titres de valeurs mobilières n'intéressent que les immigrés qui ont le goût du risque. Or, ceux-ci ne sont pas nombreux, car la spéculation est plutôt un élément étranger au comportement socioculturel des Africains en général.

La logique de retour est ici déterminante : 71,4 % des travailleurs ont fait un placement financier dans la perspective du retour après la retraite, alors que les travailleurs désirant rester en France ne sont que 17,1 % à faire de tels placements, et parmi ceux qui veulent retourner au pays avant la retraite, aucun n'a investi dans des placements financiers.

L'épargne de transaction est une épargne à très court terme, dont la finalité est de faire face aux besoins imprévus de consommation courante. Cet objectif peut être atteint soit en thésaurisant de l'argent liquide chez soi, soit en faisant des dépôts de liquidités sur un compte à vue postal ou bancaire. L'enquête a révélé que 11 % des travailleurs ont recours à la première possibilité. Ils gardent des encaisses liquides chez eux. L'argent étant toujours à leur disposition, ils peuvent effectuer les achats qu'ils souhaitent à n'importe quel moment sans avoir à se présenter au guichet d'un établissement de crédit ; ce qui leur permet de réaliser un gain de temps. Cette proportion est de 20 % chez les étudiants. Cette pratique se justifie par leur « habitus »²⁰. Elle provient principalement du fait que les immigrés avaient plus l'habitude d'opérer des échanges avec la monnaie stricte (pièces et billets) qu'avec des chèques ou des cartes de paiement. Aussi certains voient dans ces instruments un puissant moyen d'incitation à dépenser plus d'argent qu'ils n'en disposent.

L'autre solution a été adoptée par 39 % des travailleurs et 80 % des étudiants. Elle consiste à déposer son argent auprès d'un établissement de crédit. Les personnes concernées ont donc en leur possession des cartes de retrait et de paiement et/ou des chéquiers. Ceux-ci leur

permettent de faire des opérations commerciales sans avoir recours à la monnaie au sens strict.

Outre la participation à des groupes d'épargne, le souci de maintien des solidarités sociales se traduit également par des transferts en direction du pays d'origine. Nous discernons quatre types de transferts :

- les *transferts contraints* ou encore dits d'épargne-consommation différée dans l'espace parce qu'ils sont destinés à l'entretien de la famille au sens strict (femme(s) et/ou enfant(s)). Il ne s'agit donc pas à proprement parler d'épargne ;

- les *transferts-soutiens à la famille au sens large* (père, mère, frère(s), sœur(s), cousin(s), tous les parents). L'aide financière aux parents se fonde certes sur la solidarité et sur l'éducation reçue, mais aussi sur la reconnaissance de cette dette familiale. Nombreux sont ceux qui ont été soutenus par leur famille pour pouvoir migrer (billets d'avion) ;

- dans une perspective proche se situent *les transferts aux amis et parents d'amis* ;

- les *transferts pour constituer une épargne financière ou épargne-investissement dans le pays d'origine*.

Les trois premiers types de transferts correspondent à des investissements sociaux pour entretenir des réseaux de relations et de solidarités familiales et communautaires. En effet, ces investissements sociaux constituent une protection de l'immigré qui souhaite rentrer ultérieurement dans son pays contre tout ostracisme familial et / ou communautaire. L'incertitude liée notamment à la précarité de l'emploi incite certains immigrants à s'assurer contre le risque d'exclusion et de non-assistance en cas de besoin de la part de leurs proches. A cet égard, les dons envoyés aux parents et amis peuvent être assimilés à une prime d'assurance.

L'épargne financière ou épargne-investissement est le plus souvent confiée à un parent, un ami intime ou une personne de confiance. Peu nombreux sont ceux qui veulent investir dans le pays d'accueil. En revanche, les projets individuels à réaliser dans le pays d'origine sont très divers. Cependant, ils peuvent être regroupés en un petit nombre selon l'importance de leur récurrence chez la population cible : construction de maisons, achat de cheptel au village, ouverture d'un petit commerce et culture maraîchère. Des projets plus ambitieux tels que la création de petites et moyennes entreprises sont aussi envisagés.

Les immigrants qui ont déjà acheté des maisons sont confrontés à un choix d'allocation de leur épargne. Ils veulent réaliser des investissements dans leur pays, mais ils n'ont pas d'idée précise quant à leur futur projet. Certains ont des projets, mais rencontrent beaucoup de difficultés pour monter un dossier et faire une étude de faisabilité. La tentation est toujours grande de voir leur épargne affectée des dépenses généralement improductives (financement de fêtes du deuxième

ou troisième, voire quatrième mariage, baptêmes, etc.). Par ailleurs, il ne faut pas oublier l'aspect risque qui est une composante importante dans la prise de décision d'investir. Il y a donc la peur, la peur de subir un échec. Ainsi, l'acquisition de terrains pour des constructions de logements à louer constitue l'investissement le plus fréquent et aussi le plus rentable²¹.

L'épargne financière est bien distincte de l'épargne-retour constituée auprès d'organismes financiers du pays d'accueil. Cependant, ces deux types d'épargnes peuvent coexister pour une même fin ou pour la réalisation de plusieurs projets.

Il est évident que l'importance et la fréquence de ces types de transferts sont différentes. Si l'on peut facilement admettre que les transferts contraints sont plus réguliers et plus importants (affirmation qui reste à vérifier), rien ne peut être avancé quant aux autres types de transferts. Pour les années 1995-1996, le montant total des transferts courants de fonds des immigrants sénégalais de France vers leur pays s'est respectivement élevé à 237 et 311 millions de francs français²². Ce qui correspond à un montant moyen de transfert par Sénégalais de 6 522,64 francs en 1995 et de 8 559,24 francs en 1996, soit une progression de 31,2%. Les Maliens de France ont envoyé, pour les mêmes années, 25 et 117 millions de francs français à leurs familles. Cela représente un montant moyen de transfert par Malien de 832,58 francs en 1995 et 4,7 fois plus en 1996, soit 3 896,49 francs. Le montant moyen de transfert par habitant ne représente qu'un pourcentage très faible du revenu par habitant. Par exemple, en 1995, ce montant s'élève à 0,9% du revenu par habitant pour le Sénégal et à 0,2 % pour le Mali.

121

Encadré 2

Poids relatif des transferts financiers par rapport aux crédits à court terme

Les transferts financiers des migrants étant généralement affectés à des dépenses de consommation courante ou, dans une moindre mesure, au financement d'exploitation de projets déjà réalisés dans le pays d'origine, il est non moins intéressant de comparer ces transferts aux crédits à court terme, dont la finalité est justement de satisfaire les besoins de consommation courante des particuliers et de financement du cycle d'exploitation des petites et moyennes entreprises.

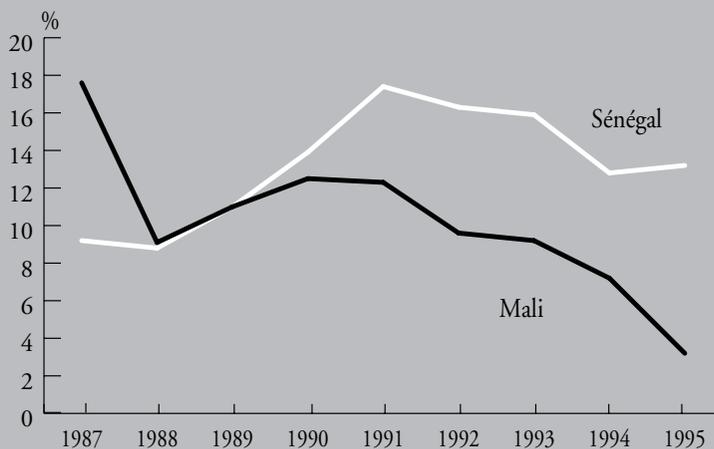
Tableau n°2
Transferts financiers privés et crédits à court terme
(en millions de francs)
Mali et Sénégal 1987-1995

Année	Mali		Sénégal	
	Transferts financiers privés	Crédits à court terme	Transferts financiers privés	Crédits à court terme
1987	112	634,7	224	2426,3
1988	30	330,3	238	2718,7
1989	35	318,6	287	2599,5
1990	40	319,6	296	2136,5
1991	39	317,6	332	1905,6
1992	33	344,5	333	2045,8
1993	29	315,8	324	2033,0
1994	34	469,5	245	1918,8
1995	25	790,9	237	1790,0

Source : Banque de France, Service Balance des Paiements et Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), Notes d'Information et Statistiques, avril/mai 1997.

122

Graphique n° 1
Proportions de transferts financiers dans les crédits à court terme au Mali et au Sénégal, 1987-1995



En termes absolus, les transferts effectués par les migrants sénégalais sont plus conséquents ; cela s'explique, entre autre, par leur plus fort taux de présence en France. Cependant, si l'on compare le poids relatif des transferts financiers privés par rapport aux crédits à court terme effectivement distribués aux particuliers et aux entreprises des deux pays, on constate trois faits intéressants :

- d'une manière générale, les deux pays ont les mêmes tendances d'évolution : une première phase descendante (1987-1988) ; une deuxième ascendante (1989-1990 pour le Mali, 1989-1991 pour le Sénégal) ; une troisième descendante (1991-1995 pour le Mali, 1991-1994 pour le Sénégal, avec un signe de reprise d'une tendance ascendante en 1995) ;
- une volatilité du poids des transferts financiers privés par rapport aux crédits à court terme ; avec, en 1989, une même proportion dans les pays étudiés (11 %) ;
- une importance du poids relatif des transferts plus élevée pour le Mali sur les deux premières années et de plus en plus faible sur la période 1990-1995, où l'on relève jusqu'à 10 points d'écart pour la dernière année.

Les transferts individuels sont, semble-t-il, effectués essentiellement de manière individuelle. Trois options sont ici possibles. On a tout d'abord l'option formelle qui consiste à utiliser les outils de transferts des institutions financières. On a ensuite l'option informelle qui consiste à confier son argent à des personnes qui vont au pays. On a enfin l'option semi-formelle, qui consiste à s'adresser à des structures spécialisées dans les transferts.

Les transferts effectués par les institutions financières

Cette option est probablement la plus courante. C'est la principale motivation d'épargne bancaire, et ceci est confirmé à la fois par les enquêtes menées auprès des migrants et celles menées auprès des banques²³. C'est la raison pour laquelle la rémunération importe peu, les migrants recherchent avant tout la minimisation des frais inhérents aux transferts et surtout la possibilité de pouvoir disposer des fonds à leur guise et dans des délais minimum à leur retour au pays.

Au-delà de ce constat, on se heurte ici à la difficulté d'obtenir des données chiffrées, tant sur les montants des comptes d'épargne des migrants maliens et sénégalais que sur leurs transferts. D'une part, il est difficile de différencier la clientèle de migrants du reste de la clientèle, et

de différencier pour les transferts le pays de destination. D'autre part, les données touchent à la confidentialité des résultats.

Les problèmes évoqués par les migrants existent à la fois dans les pays d'origine et d'accueil. Au niveau de la France, c'est tout d'abord la limitation du montant des transferts à un seuil de 1 000 francs par La Poste qui pose problème. Un migrant qui veut envoyer de l'argent à une même personne, 3 000 francs par exemple, doit faire trois mandats de 1 000 francs et par conséquent payer trois fois les frais de transfert. Le coût unitaire de cette opération est souvent jugé élevé par certains migrants. En particulier, ceux qui font des virements à partir de filiales, succursales ou bureaux de représentation de banques africaines. Certes plus commode, le virement coûte relativement cher à la personne qui le fait (cela dépend de la banque africaine en question).

Encadré 3 Analyse comparative des frais de transfert

D'après nos enquêtes, les instruments de transferts les plus utilisés en France par les migrants sont :

- le virement bancaire
- le mandat-carte de La Poste
- la mise à disposition bancaire (exemple du système Western Union)

Les différences de qualité et de coût font que ces instruments sont appréciés diversement par les migrants. Prenons l'exemple de trois montants de transfert et comparons leurs coûts :

**Tableau n°3
Montant du transfert et frais de transfert**

Montant du transfert	Mandat-carte	Western Union	Banque BRED
700	34	126	96,48
1800	39	162	96,48
3500	54	252	96,48

Les frais relatifs aux ordres de transfert à l'étranger sont différents selon les banques. Par exemple, pour la Banque Populaire (BRED), le coût est de 96,48 francs français pour tout montant de transfert inférieur à 500 000 francs. Au-delà de cette somme, la banque applique un taux de 0,12% sur le montant du transfert. Cette formule intéressante comporte un inconvénient majeur, à savoir que le destinataire doit être titulaire d'un compte bancaire. Les mandats postaux ont les coûts les plus faibles, mais aussi le temps de transfert le plus long. A l'opposé, les fonds transférés par le système

Western Union sont disponibles en moins d'une heure, mais pour un montant de frais beaucoup plus élevé.

Tableau n°4
Les principaux avantages et inconvénients
de chacun de ces instruments

Instruments	Avantages	Inconvénients
Virement bancaire	- Rapidité - Sécurité	- Coût élevé - Le destinataire doit avoir un compte bancaire
Mandat-carte	- Coût faible - Simplicité	- Délai long
Western Union	- Simplicité - Sécurité - Rapidité extrême (<1 heure)	- Coût élevé

Ce sont essentiellement les transferts qui conduisent les migrants à ouvrir des comptes d'épargne bancaire. Dans la mesure où l'opération de transfert n'est financièrement pas très rentable pour les institutions financières, la clientèle de migrants ne présente que peu d'intérêt. Les institutions financières avouent qu'elles ne sont pas prêtes à s'impliquer pour améliorer les conditions de transfert²⁴.

Au niveau des pays d'origine, plus particulièrement au Sénégal, la longueur du délai de réception est un problème récurrent. D'après les migrants, il arrive souvent que les fonds ne soient jamais immédiatement disponibles, ce qui pose de gros problèmes lorsque les transferts sont effectués pour des besoins de consommation urgents. Au cours de cette période d'attente, certaines familles sont obligées d'emprunter à leurs amis ou voisins pour assurer leurs dépenses quotidiennes.

Les détournements de mandats sont aussi un problème évoqué ; les migrants soupçonnent les agents de caisse de prélever régulièrement une partie des fonds, les coûts de retrait étant jugés très élevés. L'Union des travailleurs sénégalais en France/Action revendicative déclarait le 22 février 1998 que « très peu de mandats sont payés à leurs destinataires dans des délais et conditions acceptables ». Elle affirme aussi que « les postes du Sénégal sont devenues des locaux aux caisses vides parce que les fonds destinés à payer les mandats sont utilisés par le gouvernement à d'autres fins : boucher des trous que les immigrés et les travailleurs de notre pays n'ont pas creusés. Cette pratique a un seul nom : c'est un détournement »²⁵.

Pratiques de transferts informelles

Face aux problèmes évoqués lors des transferts, mobiliser les réseaux personnels apparaît plus sécurisant. Lorsqu'un adhérent part en vacances dans son pays, il est souvent sollicité par un ou plusieurs autres qui lui donnent de l'argent pour leur famille. La procédure se fait de manière totalement informelle et dans la plus grande discrétion. Confiance et proximité jouent le rôle de garanties. Lorsqu'il s'agit de membres du même groupe, ce qui est souvent le cas, la pression sociale collective offre des garanties supplémentaires. Toutefois, ce type de transfert présente quelques limites. Il ne peut en aucun cas répondre à des besoins urgents dans la mesure où il dépend des opportunités de déplacements de l'entourage.

Par ailleurs, confiance et pression sociale n'excluent pas les comportements « déviants ». Il arrive que la personne chargée de la commission en utilise une partie pour faire face à des besoins urgents ; s'il s'agit de besoins prioritaires (santé notamment), cela sera toléré par la « communauté ». Remarquons ici que les « détournements » sont beaucoup moins fréquents lorsque les deux personnes font partie du même groupe. Enfin, les migrants qui rentrent avec un montant important de devises ont souvent des problèmes avec les agents de la douane. Ainsi, certains d'entre eux préfèrent amener le minimum nécessaire pour leur séjour.

126

Outre les problèmes de coûts et de délais, la difficulté à optimiser l'utilisation des montants transférés est un problème récurrent, que le transfert se fasse de manière informelle ou formelle. D'une part, ils ne savent pas toujours comment rentabiliser au mieux leur investissement. D'autre part, il est fréquent que l'argent soit utilisé autrement par la famille. La tentation est toujours grande de voir leur épargne affectée à des dépenses généralement improductives.

On assiste à la mise en place d'organisations spécifiques, formelles et semi-formelles, qui cherchent à pallier les principaux problèmes rencontrés dans les transferts officiels comme informels.

L'émergence de nouvelles pratiques

Ainsi, face aux différents problèmes évoqués, des organisations se sont créées pour offrir aux migrants des services financiers appropriés²⁶. Parmi celles-ci, nous trouvons des structures formelles et des structures qualifiées de semi-informelles dans la mesure où elles ont un statut officiel sans être institutionnalisées et pleinement reconnues par l'Etat.

Nous exposerons tout d'abord l'expérience d'une structure semi-formelle qui effectue des transferts financiers et en nature, puis celle d'une structure spécialisée dans les produits d'assurance et d'épargne.

Pratiques de transferts semi-formelles

Ni les pratiques formelles, ni les pratiques informelles ne répondent de manière satisfaisante aux besoins des migrants, notamment en matière de transfert. Ainsi, certaines structures semi-formelles proposent des produits de transfert plus adéquats.

Un système de compensation entre associés (en France et dans les pays d'origine) assure un transfert immédiat ; le problème de délais ne se pose plus. On assiste par ailleurs à des relations de proximité à la fois sociales et culturelles, puisque ce sont des migrants qui sont à l'origine de ce type d'initiative. Les formalités sont beaucoup plus simples et plus souples que dans le système bancaire et contrastent avec l'anonymat des relations bancaires classiques. Précisons que ce type de transfert est surtout utilisé pour des transferts en nature à travers l'achat de matériel.

Nous avons rencontré une structure de ce type, implantée à Lyon, il s'agit du Groupement d'Intérêt Economique (GIE) Sénégal Conseils. Le groupement s'associe à un réseau de correspondants à Dakar et à Paris pour proposer aux migrants sénégalais de France, voire d'Europe, de transférer des fonds et de livrer divers produits (électroménagers, produits alimentaires, mobiliers, etc.) à leurs familles et parents restés au pays. Son correspondant à Dakar, la compagnie Mbaysinger, qui est un groupement d'entreprises familiales, assure la livraison des produits. Le destinataire choisit les produits dont il a besoin, après que le paiement ait été effectué en France par virement bancaire ou par chèque. Le GIE a aussi mis en place, au profit de sa clientèle, un système de paiement à terme selon un échéancier préétabli. Parallèlement, ce même système existe pour les transferts de fonds vers le Sénégal. Il n'y a pas de transfert régulier de fonds, seulement des livraisons de matériels en grande quantité deux ou trois fois par an : les deux structures fonctionnent ensuite par simple compensation, ce qui assure la rapidité des transactions.

Outre le transfert de matériel, le GIE offre aux migrants deux types de services financiers. Le premier service peut être assimilé à un crédit à terme accordé aux acheteurs de matériel. Le client peut payer immédiatement. Il peut aussi opter pour un paiement en plusieurs fois, le paiement pouvant être échelonné sur six mois selon les montants. La différence entre le prix comptant du produit acheté et la somme totale versée à l'échéance constitue le coût du service ou le coût du crédit. Ce coût est donc différent d'un produit à l'autre, mais il représente un taux qui varie entre 10 % et 50 % du montant du produit acheté, pour des montants variant entre 800 et 4 000 francs, exceptionnellement 400 000 francs (le prix d'une vidéo). Il est difficile de comparer ce taux avec les taux pratiqués par les banques, dans la mesure où le crédit s'accompagne d'un ensemble de prestations. C'est tout

d'abord la rapidité des transferts qui est appréciée. La dispense des tracas de l'expédition et la lenteur des procédures administratives des services de la douane sont évitées, ainsi que le coût de dédouanement du matériel vendu.

Le second service est relatif aux transferts de capitaux des migrants, voire de certains Français, moyennant frais et commissions. Les taux sont dégressifs, variant entre 3 et 10 % selon les montants transférés. Le GIE envoie un fax ou téléphone à son correspondant de Dakar et l'argent est remis au destinataire désigné sur place. Une demande effectuée le matin en France peut être réalisée le soir même, y compris le week-end. Cette activité a démarré fin 1995, le montant global des transferts financiers s'est élevé à 101 878 francs entre le 22 avril et le 28 novembre 1996, soit 12 481 francs par mois en moyenne. Ces transferts, qui représentent 3 % du chiffre d'affaires total du GIE en 1995 et 7 % en 1996, ne concernent que des particuliers. Le groupement n'a pas encore effectué un transfert pour une quelconque association humanitaire ou de migrants.

Notons également que le GIE propose également un service de conseil et d'appui gratuit. Le service conseil s'adresse aux migrants en difficultés administratives, aux personnes désireuses d'obtenir des informations sur le Sénégal et aux porteurs de projets d'investissement. Le groupement facilite les échanges techniques et commerciaux, non seulement à travers le service de fret de biens personnels, de matériels industriels et commerciaux, mais aussi en mettant en relation des partenaires potentiels français ou migrants avec des entrepreneurs sénégalais. L'offre de ce service est gratuite. Cette gratuité de l'activité de conseils confère au groupement un réel avantage par rapport aux institutions financières.

Les produits proposés ici répondent ainsi à plusieurs types de demandes. La rapidité et la sécurité des transferts, la possibilité d'avance, le service conseil, et l'affectation de l'épargne à une dépense particulière sont autant d'éléments recherchés et appréciés. On retrouve une épargne de type « épargne projet » : compte tenu des sollicitations diverses, les personnes ont besoin de « cloisonner » leur épargne lorsqu'elles ont un besoin précis (c'est le principe de la tontine évoqué plus haut). Un tel procédé permet également d'éviter que les fonds soient « détournés » par la famille sur place pour des besoins de court terme.

Les activités du GIE, notamment les services financiers, intéressent de plus en plus de migrants, notamment originaires d'autres pays. Mais actuellement les services proposés se limitent au Sénégal, et ne sont intéressants que pour des transferts à destination de Dakar, puisque le correspondant y est basé.

Les pratiques semi-formelles d'assurance-santé et d'épargne

Compte tenu des problèmes rencontrés par les populations pour la prise en charge de leurs problèmes de santé, a été créée en 1986 l'association « Solidarité Africaine », agréée par le ministère français des Affaires sociales, qui propose différents produits d'assurance-santé et d'épargne pour les populations migrantes originaires du Sud du Sahara et en partenariat avec la Mutualité Française. Les produits proposés tiennent compte des spécificités des besoins et des limites des pratiques informelles. Ces organismes proposent, outre une mutuelle santé complémentaire et une assurance-vie, un produit de rapatriement des corps et des produits destinés à des personnes en séjour temporaire. En effet, les frais de rapatriement des corps dépassent bien souvent les disponibilités financières des groupes d'entraide. Par ailleurs, le fonctionnement de ces groupes est inscrit dans le temps, fondement de la réciprocité, ce qui exclut en partie les migrants en séjour temporaire. Cette exclusion n'est que partielle dans la mesure où la réciprocité peut être à long terme, toutefois les personnes en séjour provisoire ont de toute évidence plus de difficultés à prendre en charge leurs problèmes de santé de manière informelle. De même les produits d'épargne cherchent à répondre au mobile d'épargne projet, puisqu'ils proposent la possibilité de prêt destinés à financer des projets dans le pays d'origine, ce qui n'existe pas dans les produits d'épargne classiques. On remarque également un souci particulier de simplicité qui facilite la compréhension des outils.

129

Les différentes investigations empiriques mettent en évidence l'existence de réseaux de solidarité financière au travers des tontines et associations de natures diverses d'une part, et d'autre part, une complémentarité plus qu'une concurrence entre pratiques informelles, semi-formelles, et formelles. Ainsi, il semblerait que la majorité des migrants ouvrent des comptes d'épargne bancaires uniquement dans la perspective de transférer régulièrement et dans de meilleures conditions des fonds vers leur pays d'origine : les outils formels, informels, et semi-formels se complètent et répondent chacun à des besoins et des motivations spécifiques.

L'hypothèse de « répression financière » s'avère donc fondamentalement inadéquate, compte tenu de la pluralité des motivations d'épargne et du rôle d'entraide du groupe. Les pratiques informelles remplissent un rôle que les outils formels ne pourraient en aucun cas remplir (convivialité, intégration sociale... mais aussi incitation à l'épargne). Les pratiques formelles répondent, elles aussi, à des besoins spécifiques : sécurité, placement à long terme, et transferts.

Compte tenu des manques à ce niveau, (coûts, délais, impossibilité de procéder à des transferts en nature), on assiste à la mise en place de structures semi-formelles, mais qui ne répondent pas, bien évidemment, à l'ensemble des problèmes qui se posent.

D'une manière générale, nous pouvons supposer que les migrants maliens et sénégalais reproduisent globalement les pratiques d'épargne et de crédits issus de leur pays d'origine. Ce phénomène qualifié d'« incapsulation » par P. Mayer [1963]²⁷ reflète bien l'importance de la pesanteur socioculturelle sur le comportement des immigrés. Nonobstant, le contexte économique, institutionnel et social des pays d'accueil ne peut être éludé puisque non négligeable. Ainsi, son impact sur le comportement financier des migrants doit être étudié.

BIBLIOGRAPHIE

130

- AKPACA, M. [1993]. « Pratiques financières informelles en Casamance (Sénégal) : à propos des boutiquiers garde-monnaie et des tontines de marché », Notes de recherche Aupelf-Uref, n° 94-37, 98 p.
- BANQUE CENTRALE DES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST (BCEAO) [1997]. *Notes d'Information et Statistiques*, n° 469/470 - avril/mai, 98 p.
- BANQUE DE FRANCE. [1994]. *La Zone Franc*, Rapport Annuel 1994., publié par le Secrétariat du comité monétaire de la Zone Franc, 284 p.
- BAUMANN, E. [1998]. « Chez nous, c'est 15 % par mois. Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in J.-M. SERVET, D., VALLAT (dir), *Exclusion et médiation financière Rapport 1997*, Paris, AEF.
- BAUMANN, E. et SERVET, J.-M. [1995]. *Proximité et risque financier en Afrique. Expériences sénégalaises*, Actes du Colloque : UREF, Réseau Entreprenariat, IV^{èmes} Journées Scientifiques, Entreprises et dynamiques de la croissance, Orléans, 26-28 avril, Paris, AUPELF, 1997.
- BLANCHET, A. et GOTMAN, A. [1992]. *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Editions Nathan, Paris, 125 p.
- BLION, R. [1997]. *Epargne des migrants et outils financiers adaptés*, Cimade-Europact-ABPCD, Rapport intermédiaire n° 2, 79 p.
- BOURDIEU, P. [1987]. *Choses dites*, Collection le Sens Commun, les Editions de Minuit, Paris, 229 p.
- DAUM, Christophe. [1997]. « Immigrés acteurs du développement : une médiation sur deux espaces », *Hommes et Migrations*, n° 1206, mars-avril, pp. 31-45.
- DIA, D. [1991]. *Tontines émigrées*, Mémoire de DEA Monnaie-Finance-Banque, Ecole doctorale de sciences économiques, Université Lumière Lyon 2.
- DIA, D. [1995]. « Tontines africaines en France et frustration financière », in SERVET J.M. [1995]. (sous la direction de). *Epargne et liens sociaux - Etudes comparées d'informatique financière*, Paris, Association d'Economie Financière, Cahiers « Finance, Ethique, Confiance », 287 p., pp. 241-261.

- DIENG, Seydi Ababacar [1995], *Faut-il implanter des filiales de banques noires africaines en France ?*, Mémoire de maîtrise en sciences-économiques Monnaie-Finance-Banque, Université Lumière Lyon 2.
- DIENG, Seydi Ababacar [1998], *Comportement financier des immigrés sénégalais et maliens : résultats d'entretiens avec des migrants et groupes de migrants sénégalais et maliens de France*, working paper, Centre Walras, n° 216, 40 p.
- DIENG, Seydi Ababacar [1998], *Les pratiques financières des migrants maliens et sénégalais*, contribution aux Journées internationales d'économie monétaire et financière, 4-5 juin, à Toulouse.
- DUPUY, C. et SERVET, J. M. [1994]. *Pratiques informelles d'épargne et de prêt : exemples sénégalais*, in ADAMS, W. D et FITCHETT, D. A., ed., *Finance informelle dans les pays en développement*, PUL, Lyon, 394 p., pp. 101-113.
- DUPUY, Claude. [1990]. « Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalités de financement », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXI, n° 122, pp. 351-375.
- EBOUE, Chicot. [1989]. *Les effets macro-économiques du dualisme financier*, Note de recherche, n°89-3 AUPELF, Paris, 37 p.
- FOUDA OWOUDI. [1987]. *Evolution du système financier et pratique informelle d'épargne de crédit en Afrique centrale*, Thèse de 3^{ème} cycle, Université Lumière Lyon II, 306 p.
- GERMIDIS, D., KESSLER, D. et MEGHIR, R. [1991]. *Système financier et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?* Etude publiée par le centre de recherche de l'OCDE, Paris, 278p.
- GHIGLIONE, R. et BLANCHET, A. [1991]. *Analyse de contenu et contenus d'analyses*, Editions Dunod, Paris, 151 p.
- GIBBAL, J. M. [1981]. « Loin de Mango : les Tiokossi de Lomé », *Cahiers d'études africaines*, 81-83, XXI-1-3, pp. 25-51.
- HUGON, Ph. [1980 a]. « Le secteur « non structuré » ou informel des économies du Tiers-Monde », *Problèmes Economiques*, n°1703, p.393.
- HUGON, Ph. [1990]. *La finance non institutionnelle : expression de la crise du développement ou de nouvelles formes de développement ?* in M. LELART, éd, la tontine, Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, John Libbey Eurotext, AUPELF-UREF, Paris, pp. 309-322.
- HUGON, Ph. [1991]. « Les politiques d'ajustement et le dualisme financier africain », *Epargne sans frontière*, TFD, n°23, pp. 22-30.
- HUGON, Ph. [1996]. « Incertitude, précarité et financement local », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars, pp. 13-40.
- LELART, Michel. [1989]. « L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises », *Revue Tiers-Monde*, t. XXX, n° 118, pp.271-298.
- MAYOUKOU, C. [1994], *Le système des tontines en Afrique : un système bancaire informel*, Paris, Editions l'Harmattan, 143 p.
- NAVELET, Marc. [1996]. *Migrants, finances et développement, Le cas de Goudiry, Sénégal Oriental*, Working Paper AFVP - document interne, 55 p + annexes.
- PENOUIL, M. et J. P. LACHAUD. (ed.). [1996]. *Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique*, Pédone, Paris, CEAN, 303 p.
- SERVET, J. M. [1996]. « Mobiles d'épargne et différents types d'épargnants. Approches socioéconomiques dans le contexte de l'Afrique subsaharienne », *Annales marocaines d'économie*, n°17, automne, pp. 51-58.
- SERVET, J.M. (sous la direction de). [1995]. « Epargne et liens sociaux. Etudes comparées d'informalités financières », *collection Cahier Finance Ethnique Confiance*, Paris, 306 p.
- TCHOUASSI, G. et NDJANYOU, L. [1998]. « Affaiblissement du rôle d'intermédiation financière dans les économies des pays d'Afrique au sud du Sahara : un essai d'explication », *Communication aux journées scientifiques du GERE*, (à paraître dans la revue de l'Université de Douala), 16 p.

NOTES

1. Cette étude s'inscrit dans le cadre d'une problématique plus générale centrée sur l'analyse des dimensions sociales de la finance, développée dans l'atelier Finance, Exclusion et Activité du Centre Walras.

2. L'analyse néoclassique considère le différentiel de rémunération entre les nations, conséquence d'une division internationale de travail inachevée, comme la cause de la migration. Pour les autres théories explicatives de la migration internationale, les causes, l'ampleur et la configuration des mouvements internationaux de personnes doivent être recherchés dans l'évolution même du système capitaliste.

3. Nous avons réalisé, en collaboration avec Isabelle GUERIN, une étude sur *Le comportement et les pratiques d'épargne des migrants de la vallée du fleuve Sénégal* pour Eurofact en décembre 1997.

4. La thèse structuraliste est défendue par beaucoup d'auteurs dont Ph. HUGOIN (1980) et, M. PENOUIL et J.P. LACHAUD (1985).

5. Ceci ne fait que confirmer un constat effectué dans les pays d'origine. Ainsi une étude menée par le Cirad conclue à partir d'un test de régression linéaire à un effet statistiquement non significatif du taux d'intérêt sur l'épargne. M. BENOIT-CATIN, (ouvrage coordonné par), *Jalon d'économie des systèmes ruraux : le développement des systèmes financiers ruraux en Afrique de l'Ouest*, CIRAD SAR n° 30, mars 1993.

D'autres travaux empiriques parviennent à la même conclusion :

GIOVANNINI, 1985, « Saving the real interest rate in LDCA », *Journal of Development Economics*, vol. 18.

IMF, 1994, *Effects of macroeconomic stability on growth, savings and investment in Sub-Saharan Africa : an empirical investigation*, Washington.

DIAW, 1993, *Les politiques de taux d'intérêt dans l'UMOA*, thèse, Clermont-Ferrand.

132

Travaux cités par P. HUGON, « Incertitude, précarité et financement local », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 13-40.

Les représentations africaines liées au taux d'intérêt ont particulièrement été étudiées par Jean-Michel Servet et Eveline Baumann. Voir notamment E., BAUMANN, J.-M. SERVET, *Proximité et risque financier en Afrique. Expériences sénégalaises*, Actes du Colloque : UREF, Réseau Entrepreneuriat, IV^{èmes} Journées Scientifiques, Entreprises et dynamiques de la croissance, Orléans, 26-28 avril 1995, Paris : AUEPLF, 1997. BAUMANN E., *Chez nous, c'est 15% par mois. Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar*, in J.-M. SERVET, D., VALLAT (dir), *Exclusion et médiation financière*, Rapport 1997, Paris, AEF, 1998.

6. Les cérémonies familiales font partie intégrante de la constitution de ces réseaux sociaux. Non seulement elles permettent aux femmes de faire preuve d'une certaine assise sociale, mais c'est aussi un moyen d'élargir leur cercle de connaissances et d'accroître leurs chances de bénéficier de l'assistance mutuelle.

7. J.-M. SERVET, (dir), « Epargne et liens sociaux », Paris, *Association d'Economie Financière, Cahiers Finance, Ethique, Conscience*, 1996, p.285.

8. Enquêtes réalisées dans le cadre d'un mémoire de maîtrise : Seydi Ababacar DIENG, *Faut-il implanter des filiales de banques noires africaines en France ?*, Mémoire de Maîtrise en sciences économiques / Monnaie, finance, banque, Université Lumière Lyon 2, 1995.

9. Christophe DAUM. [1997]. « Immigrés acteurs du développement : une médiation sur deux espaces », *Hommes et Migrations*, n° 1206, mars-avril, pp. 31-45.

10. Une tontine est un groupement plus ou moins homogène de personnes, qui cotisent une certaine somme d'argent à intervalles de temps réguliers, généralement tous les mois. Chaque membre recevra, à tour de rôle, le montant total des cotisations (lot) de la part du responsable qui est souvent l'initiateur même de la tontine. Ce responsable, appelé « tontinier », est le garant du bon fonctionnement de la tontine.

Michel LELART (1989) distingue trois types de tontines :

- les tontines mutuelles qui sont des fonds d'épargne rotative où les levées bénéficient à chacun des membres selon un ordre préétabli, mais parfois révisable,

- les tontines commerciales : le « tontinier » effectue une fonction bancaire par la réception des dépôts et l'octroi des prêts,

- les tontines financières : l'ordre des tours est mis aux enchères, *elle génère de substantiels profits et relève d'une logique d'intermédiation financière.*

Les tontines se caractérisent par leur grande souplesse et leur capacité d'adaptation aux besoins de ses membres. Ainsi cette typologie doit être relativisée car elle ne recouvre pas toutes les *variantes de tontines existantes* (voir J.-M. SERVET, (dir), *Epargne et liens sociaux*, Paris, *Association d'Economie Financière, Cahiers Finance, Ethique, Confiance*, 1996, p.29).

11. D. DIA (1991) cite l'exemple d'un patron d'une entreprise de transports qui était en redressement judiciaire, il devait des reliquats de salaire à son personnel ; la constitution d'une tontine avec ses associés lui a permis d'y faire face.

12. D. DIA, *Tontines africaines en France et frustration financière*, in SERVET J. M., (sous la direction de), 1995, *Epargne et liens sociaux - Etudes comparées d'informalités financières -*, Paris, *Association d'Economie Financière, Cahiers Finance, Ethique, Confiance*, 1996, 287 p., pp. 241-261.

13. D. DIA, 1995, op. cit.

14. Le petit bétail peut être accumulé en vue des frais de scolarité, il est revendu lors de la rentrée des classes, ou encore les placements chez des commerçants, qui sont effectués en vue de l'achat ultérieur de matériel. Il est fréquent que les tontines soient formées en vue d'un projet bien précis : tontine d'ustensiles de cuisine, de construction de logements (le lot peut aussi bien être en espèce qu'en nature, à travers du travail collectif), de financement d'une cérémonie (notamment la dot pour les jeunes hommes, ou encore les funérailles), de la rentrée scolaire, etc.

15. SERVET J. M., 1996, op. cit.

16. C. MAYOUKOU, *Le système des tontines en Afrique : un système bancaire informel*, Paris, l'Harmattan, 143 p., p. 95.

17. D. DIA, 1996, op. cit.

18. Nous pouvons citer deux exemples sénégalais : l'Association des Ressortissants de Ndouloumadj en France (ARNF) qui, entre 1972 et 1993, a financé un portefeuille de huit projets pour un montant total de 61 050 000 francs CFA et Thilogne Association Développement (TAD) a investi une somme de 21 935 600 francs CFA pour la réalisation de quatorze projets sur la période 1977-1994. Voir « Campagne d'information et de sensibilisation des populations des régions à fort taux d'émigration : partir n'est plus la solution ! », du Bureau d'accueil, d'orientation et de suivi des actions pour la réinsertion des émigrés (BAOS), ministère des Affaires étrangères et des Sénégalais de l'Extérieur, 8 p. plus annexes.

Dans ce document de travail interne, le ministère visait essentiellement deux objectifs : *d'une part, informer les candidats à l'émigration des difficultés notamment d'accès à l'emploi que rencontrent les expatriés et, d'autre part, créer des cadres de concertation et de partenariat entre les immigrés, leurs associations, les pouvoirs publics, les établissements bancaires locaux et les organismes de développement internationaux dans le but de promouvoir un développement économique et social harmonieux du pays.*

19. NAVELET Marc, 1996, op. cit.

20. D. DIA, 1995, op. cit. L'habitus désigne l'ensemble des usages et des façons de faire d'un groupe social donné.

21. Si cet investissement rapporte beaucoup aux migrants, il n'en demeure pas moins qu'il ne soit pas bénéfique aux pays de migration. Certains immigrés en sont même conscients en dénonçant avec vigueur cette mauvaise utilisation de l'épargne. Comme l'affirme A.D. en ces termes : « prendre l'argent, le dispatcher par-ci, par-là, prendre des femmes, construire des maisons, alors qu'on pouvait faire des investissements profitables à tous ».

22. Les calculs effectués s'appuient sur les sources suivantes :

- Banque de France, *La Zone Franc, Les Rapports Annuels 1994, 1995 et 1996*, publiés par le Secrétariat du Comité monétaire de la Zone Franc,

- Ministère de l'Intérieur, Mission Statistiques,

- Banque de France, Service Balance des Paiements

23. BLION R, *Épargne des migrants et outils financiers adaptés*, Cimade-Europact-ABPCD, Rapport intermédiaire n° 2, 1997, 79 p.
24. BLION R., op. cit.
25. Cité par I. SAKHO dans le quotidien dakarais Walfadjri du 13 mars 1995.
26. Western Union, une société américaine, a profité des limites des instruments classiques de transfert (mandat-carte, virement bancaire) pour proposer des produits de transfert plus adaptés. La simplicité d'utilisation, la sécurité et la rapidité de ce système de transfert séduisent de plus en plus de migrants en dépit de ses coûts élevés (Voir Annexe 3). Son réseau couvre 144 pays dont 33 pays africains.
27. Auteur cité par GIBBAL, J. M. [1981]. in « Loin de Mango : les Tiokossi de Lomé », *Cahiers d'Etudes africaines*, 81-83, XXI-1-3, pp. 25-51.