

Parle-moi d'argent

ou Le théâtre *Koteba* au service de la *Bank of Africa-Mali*

Éveline BAUMAN * et Abdoulaye DIA **

Les banques telles qu'elles existent au Mali et dans d'autres pays au sud du Sahara sont des entreprises transférées qui correspondent à un mode culturel étranger aux sociétés autochtones. Dans ce transfert, un rôle pivot incombe à la langue française : elle est le support exclusif de la communication écrite et donne lieu à de multiples emprunts qui enrichissent les langues locales. Or, le taux de scolarisation étant, avec 25 % (1), l'un des plus faibles du continent, le français n'est compris que par une petite proportion de la population. Par conséquent, les innovations ne peuvent imprégner le tissu social que si elles sont reprises et véhiculées par les langues locales. On peut illustrer cela à l'aide d'un spot publicitaire en bamanan pour une banque privée, la *Bank of Africa-Mali*.

UNE ÉCONOMIE MAUSSADÉ ET DES BANQUES DISCRÉDITÉES

Des tendances peu encourageantes caractérisent l'économie malienne des années consécutives à la sécheresse de 1974 : un PIB inférieur à 250 dollars par habitant, avec un taux de croissance à peine supérieur à celui de la population, des productions primaires stagnantes et une industrie qui dépend largement de l'agriculture. À cela s'ajoutent des structures financières en déséquilibre chronique et un recours massif au financement extérieur : autant d'indices susceptibles d'hypothéquer l'avenir.

- (1) Malgré les efforts de la DNAFLA (Direction nationale de l'alphabétisation fonctionnelle et de linguistique appliquée), la scolarisation se fait presque exclusivement en français. Précisons aussi qu'en novembre 1990 les autorités ont pris la décision d'alphabétiser un million de Maliens par an.

* Économiste Orstom, 213, rue La Fayette, 75480 Paris Cedex 10.

** *Bank of Africa Mali, Bamako, Mali.*

Le système bancaire lui-même ne se porte guère mieux. Au début des années quatre-vingt, trois banques se partagent un marché où la monnaie scripturale dépasse tout juste la moitié de la masse monétaire. La BDM (Banque de développement du Mali) souffre d'une grande compromission avec l'État qui n'hésite pas à faire de cette banque de développement — la seule du pays — un instrument de clientélisme et à l'utiliser sans discernement pour renflouer des entreprises publiques moribondes et pour financer des opérations de développement vouées à l'échec. Les banques commerciales, émanations de la situation coloniale, se consacrent essentiellement à des financements à court terme sollicités par une clientèle de commerçants. L'épargnant moyen se trouve forcément rejeté, et son épargne reste en dehors des circuits financiers formels pour se tourner vers des circuits informels.

Comme dans d'autres pays africains, le système financier du Mali souffre indubitablement d'une crise de confiance.

UN DÉFI À RELEVER : CRÉER UNE BANQUE PRIVÉE

Or, les lacunes du secteur ouvrent en même temps un champ à des initiatives novatrices. C'est dans ce sens qu'il faut interpréter la création, fin 1982, d'une banque commerciale, la Bank of Africa-Mali, qui s'oppose à plus d'un titre aux banques du même type (2). Hormis une infime participation d'établissements financiers étrangers, son capital est d'origine privée et africaine. La majorité des actionnaires sont Maliens et se recrutent essentiellement au sein d'un milieu commercial traditionnel réputé pour son dynamisme ; mais la faible valeur des actions, fixée à 5 500 FCFA, attire également des agents économiques aux revenus plus modestes. Les clients (environ 14 000 à l'heure actuelle) se retrouvent non seulement parmi les commerçants, les industriels, les organismes internationaux et les filiales de sociétés étrangères, mais aussi et surtout parmi les particuliers. Ceci étant, ces derniers ne contribuent que dans une mesure relativement limitée au chiffre d'affaires.

Dès le lendemain de la création, la clientèle s'élargit vers des secteurs autres que le secteur commercial, et les attributions de la banque s'étendent par exemple à l'octroi de crédits à long terme et au financement des crédits de campagne agricole (3). Mais cette

(2) Pour les informations concernant la *BOA*, voir DERREUMAUX (1988).

(3) Pour l'Umoa (Union monétaire ouest-africaine), la perméabilité de la frontière entre banques de développement et banques commerciales s'explique aussi par la suppression, en 1975, de la distinction juridique entre les deux types d'institutions.

ouverture, qui se traduit aussi par la création de plusieurs agences en province (4), ne pourra se réaliser pleinement que par la collecte renforcée de l'épargne. Pour attirer cette épargne, la clientèle potentielle doit être (re)mise en confiance à l'égard du secteur bancaire et sensibilisée aux avantages qu'il peut y avoir à être client de la *BOA*. Le message publicitaire, présenté à la télévision malienne depuis 1989, est le moyen privilégié de cette sensibilisation.

LA MÈRE POULE, SES POUSSINS ET UNE SACRÉE MACHINE

Ce message publicitaire (cf. annexe) a été commandé aux acteurs du théâtre populaire *Koteba*, bien connus du public pour leurs représentations théâtrales retransmises par la télévision. La langue utilisée est le bamanan, avec ses variations régionales et ses emprunts au français et à l'arabe. L'action se déroule devant la *BOA*, un bâtiment de style soudano-sahélien dont l'extérieur laisse supposer un intérieur moderne et confortable, digne en un mot d'une institution bancaire.

Parmi les trois intervenants se trouve tout d'abord une femme qui souhaiterait devenir cliente de la *BOA*. Mais devant la façade impressionnante, la femme est en proie à une certaine appréhension (5), ce qui est d'autant plus compréhensible qu'elle vient de la province : son accent trahit ses origines rurales et, de plus, le public l'identifie sans peine à une employée de maison originaire de Sikasso (6), rôle qu'elle joue fréquemment dans le théâtre *Koteba*. Un jeune homme, qui semble bien connaître la banque et l'apprécier pour son équipement moderne, lui sert de guide et va contribuer à lever ses appréhensions. Un second pas dans cette direction est fait lorsque, une fois entrée dans la banque, la femme découvre une situation inattendue : un homme s'y repose tranquillement. Il n'est pas de Bamako non plus, son accent nous révèle qu'il est originaire de Ségou, ville située à 200 km au nord de Bamako. Ses affaires ayant été réglées rapidement, il peut se permettre de faire une petite pause. Ce climat doit séduire la future cliente ...

- (4) Après Sikasso et Koutiala, la *BOA* envisage la création d'autres agences à l'intérieur du Mali et compte ouvrir, courant 1992, une représentation en France (pour la collecte de l'épargne des travailleurs maliens). De plus, l'expérience de Bamako fut reprise à Cotonou avec, en 1990, la création de la *BOA-Bénin*.
- (5) Plurilinguisme oblige : en allemand, on parlerait de *Schwellenangst*, l'angoisse devant le seuil.
- (6) La ville de Sikasso est située au sud-est du pays, à quelque 500 km de la capitale dans une zone caractérisée par ses potentialités agricoles.

Il convient de souligner que le banquier s'efface — discrétion oblige! —, il n'a pas besoin de vanter les mérites de son entreprise; des (clients) initiés font office de griots (7).

Tout cela se fait en conformité avec les règles sociales. Ce sont les hommes — le cadet servant de guide, l'aîné d'informateur compétent — qui introduisent la nouvelle venue dans cet univers qu'elle ignore. En même temps, le rôle (économique) de la femme africaine est mis en avant, et notamment sa contribution à l'épargne. La *BOA* n'agit pas seulement comme élément fédérateur entre hommes et femmes, et entre aînés et cadets, mais aussi entre la capitale et les campagnes. Par conséquent, tout le monde est mis en confiance.

Les (futurs) clients de la banque seront d'autant plus rassurés que telle une mère poule, séparant le bon grain de l'ivraie, la *BOA* veille à leurs projets. Dans les opérations essentielles auxquelles on fait référence ici, dépôts et retraits, cette mère poule est assistée par ce que la technologie peut offrir de plus performant, et ces opérations se font en un «tour d'ordinateur», cette sacrée machine (8).

LA TONTINE SE FAIT UN LIFTING

Cette ambiance conviviale rappelle implicitement la tontine, cet élément clé de la finance informelle. La *BOA* propose, en quelque sorte, une version revue et corrigée de cette forme d'épargne dont le succès n'est plus à prouver (9).

Parmi les tontines, la plus répandue en Afrique de l'ouest est sans doute la tontine mutuelle. Elle fonctionne selon le principe suivant : dans un groupe d'individus, chacun verse à des intervalles réguliers une somme fixée d'avance et recueillie, à temps venu, la totalité des mises, et cela, selon un ordre préétabli. Il s'agit donc d'un crédit sans intérêt, rendu possible par le jeu des créances et des dettes de l'individu à l'égard du groupe.

- (7) En Afrique de l'ouest, les griots sont les chantres de l'histoire, qu'il s'agisse de celle d'une famille, d'une zone déterminée ou d'une entité politique. Dans ces pays où l'écriture (en arabe ou bien en français) n'est maîtrisée que par une petite minorité, c'est aux griots qu'incombe un rôle considérable dans la transmission du savoir.
- (8) *Subahana*, mot emprunté à l'arabe, est pour les musulmans l'un des noms de Dieu. Au Mali, le terme *subahana-machine* a été utilisé avec succès pour désigner la machine à tirer les numéros gagnants du Loto.
- (9) Pour la typologie des tontines, voir les travaux de Michel LELART et, notamment, «Les circuits parallèles de financement : état de la question» in HENAUULT et M'RA-BET (1990 : 54-56). Ajoutons qu'une étude sur les solidarités urbaines à Bamako est en cours (R. VUARIN).

Les critères de recrutement des membres — qu'ils soient tous du même sexe ou non — vont de l'appartenance à une même profession ou à une même entreprise, aux origines géographiques communes, en passant par les liens affectifs (mais rarement parentaux). Les réunions se font au domicile de l'un des membres et sont ainsi un moment de sociabilité. Signalons enfin que ces associations ne correspondent pas à des créations *ex nihilo* liées à la monétarisation. Elles ne font que prendre modèle sur des associations de travail collectif où le groupe se déplace dans les champs de ses membres pour y accomplir les différents travaux.

Dans la tontine « monétaire » (10) de nos jours, le groupe veille à la bonne utilisation des fonds collectés et permet en même temps la constitution d'une épargne individuelle susceptible de contourner, ne serait-ce qu'en partie, certaines contraintes sociales. Logique économique et logique sociale se confondent alors.

La *BOA* va plus loin que ne peut le faire une tontine, sans pour autant priver les clients d'un accueil chaleureux. Pour cela, ces derniers lui délèguent une partie de leur responsabilité, et peuvent choisir dans une gamme de produits adaptés à leurs besoins. Contrairement à ce qui se passe dans une tontine, la souplesse et l'absence de coercition caractérisent l'accès à ces produits. En effet, dans la tontine, le groupe détermine le rythme de la collecte et de la distribution des fonds, sans pouvoir tenir compte de tous les desiderata de ses membres. Ici, en revanche, l'individu jouit d'une plus grande liberté, et le client peut retirer son argent et, le cas échéant, prendre un crédit, au moment décidé par lui seul. Plus encore, dans une association d'épargne traditionnelle, les transactions se font au vu et au su de tout le monde, avec tout ce que cela peut entraîner comme pressions au nom de la solidarité. À la *BOA*, seul le banquier, secret professionnel oblige ! connaît la situation financière de l'épargnant. Autant d'éléments qui devront inciter ce dernier à franchir le seuil de la banque.

*
**

Parmi les atouts d'une banque « moderne » telle que la *Bank of Africa-Mali*, la rapidité et l'efficacité sont des qualités que le public attend tout naturellement. Il importe néanmoins d'insister sur ces atouts, car ils permettent à la banque de se démarquer des autres institutions bancaires formelles dont la crise est largement liée aux

(10) Notons qu'il existe aussi des tontines « en nature ». Vers Koutiala, elles consistent à accumuler des casseroles et autres récipients en émail en vue de la constitution d'un trousseau de mariage.

délais d'attente (11). Mais le message publicitaire analysé ici nous présente avant tout une banque proche du public et dotée de traits familiers empruntés aux organismes informels. Ce n'est qu'à cette condition que des comportements économiques *a priori* étrangers à la société ont des chances d'être acceptés par les clients potentiels. Le recours au bamanan pour faire passer ce message s'impose tout logiquement.

Signalons pour terminer que cette publicité en langue locale n'est pas le seul élément de la politique de marketing susceptible de jeter un pont entre une activité transférée et un public peu familiarisé avec la langue française. Des cartes d'identification, portant les coordonnées du client et de son compte et pourvues de sa photo vont dans le même sens. Plus encore, elles rassurent le titulaire du compte et elles sont le signe distinctif de l'appartenance à un « club » pas comme les autres.

- (11) Pendant longtemps, lorsqu'on voulait effectuer un retrait à la BDM ou à la Poste centrale de Bamako, il fallait tout d'abord un numéro d'appel et revenir le lendemain ... sans être sûr d'être servi.

BIBLIOGRAPHIE

- CAHIER MONNAIE ET FINANCEMENT, 1990. — *Ordres et désordres financiers*, Lyon, université Lumière-Lyon-II, département Monnaie-Finance-Banque, n° 19, 371 p.
- CONFÉDÉRATION INTERNATIONALE DES ASSOCIATIONS DE DIPLÔMÉS DE L'INSTITUT TECHNIQUE DE BANQUE, 1988. — *L'épargne et sa collecte en Afrique : Yamoussoukro (Côte-d'Ivoire) novembre 1987*, Paris, La Revue Banque Éditeur, 185 p.
- DERREUMAUX (P.), 1988. — *De nouveaux produits bancaires pour mobiliser l'épargne africaine* in *Confédération internationale des associations de diplômés de l'Institut technique de banque* : 143-149.
- DUPUY (C.) et SERVET (J.-M.), 1987. — « Pratiques informelles d'épargne et de prêt : exemple sénégalais », in *Économie et humanisme*, n° 294, mars-avril : 40-54.
- HENAUULT (G.), M'RABET (R.) (dir.), 1990. — *Entrepreneuriat de l'Afrique francophone : culture, financement et développement, journées scientifiques du Réseau thématique de recherche « Financement de l'entrepreneuriat et mobilisation de l'épargne »* (Casablanca, 16-17 février 1989), Paris, John Libbey Eurotext, 328 p.
- LELART (M.) (dir.), 1990. — *La tontine : Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris-Londres, John Libbey Eurotext, 356 p.
- SERVET (J.-M.) (dir.), à paraître. — *Épargne informelle* (table ronde, 30-31 mai 1991), Lyon, université Lumière-Lyon-II, département Monnaie-Finance-Banque.

ANNEXE

Texte du message publicitaire, retranscrit par M. Diaby — Direction de l'alphabétisation fonctionnelle et de linguistique appliquée (DNAFLA).

Devant la BANK OF AFRICA, une femme à l'accent de Sikasso s'adresse à un jeune homme:

A' ni soqoma, n balimake !
Yan de ye Banki ofirika ye wa ?

Bonjour, grand frère !
Est-ce bien la Banquofrica ici ?

Le jeune homme:

Banki ofu Afirika wa ? Owo, yan don.

La Bank of Africa ? Oui, c'est ici.

La femme:

Je n ma de, ne kelen be ka n ka tipanin be ta,
ko n be konti dayele...

S'il te plaît, j'ai pris tout ce que j'ai pu mettre de côté,
et je ne suis dit que je vais ouvrir un compte...

Le jeune homme:

Don ! I sera i seyebe la.

Rentre, tu ne pouvais guère tomber mieux.

A l'intérieur de la banque, la femme voit un homme qui dort:

Min be sunogo de la wa ?
E ka mago tana jenabo !

Celui-là dort ici ?
Tes affaires ne vont pas être réglées !

L'homme, à l'accent de Segou:

Hun, ne mago psnabora.
He na ka bo Segou,
hali a ma miniti duuru bo,
ne ye n ka wari ta.
He be yoro yere de danu bolo sa.

Hm, mes affaires sont déjà réglées.
Aussitôt venu de Segou,
en moins de cinq minutes,
j'ai pris mon argent.
Maintenant, je profite du confort des lieux.

La femme:

Ha, jon ko Ala, u ka yoro nin dilalen be ka pe !
N'u ka baarakzobolo zana be ten. a be fisaya.

Par Dieu, leurs lieux sont bien faits !
Si leur façon de travailler est aussi bien, c'est bien

L'homme:

O kan'i yoro, Banki ofu Afirika ye seba de ye.
A te fan juju yereke k'a k'a den koro.
A be nita ni, ka jurudonta don.

He te fais pas de souci, la Bank of Africa est une mère poule.
Elle gratte la terre pour dénicher la nourriture.
Elle offre ce qui est à offrir, elle prête ce qui est
à prêter.

Le jeune homme:

Rwa, u ka talin, u no ka pi.
Fen kelen te se k'o ka ni ordinatere te,
subahanamsin 'dame joona i k'i ta jenabo,
here b'i ko, here b'i je.

En plus, ils travaillent vite et bien.
Il n'y a que l'ordinateur qui peut permettre cela,
sacrée machine ! Approche-toi vite,
le bonheur est devant et derrière toi.