

« 15 % ? Mais c'est trop  
cher ! »

Coût du crédit  
et représentation  
du temps en milieu  
populaire à Dakar

Eveline BAUMANN

**B**IEN plus que dans l'hémisphère Nord, les individus d'un pays comme le Sénégal sont insérés dans un véritable lacs de dettes et de créances qui fait qu'ils obligent constamment leurs prochains tout en étant à leur tour obligés. La précarité de la vie matérielle n'explique que partiellement cette situation. Le souci de reproduire le système social et de resserrer les liens familiaux et amicaux au nom de la « tradition » joue un rôle central dans l'omniprésence de dettes et de créances.

C'est donc dans cet environnement où considérations matérielles et immatérielles sont étroitement imbriquées qu'il convient de replacer les prêts ayant – formellement – une finalité économique. Autrement dit, lorsqu'un opérateur économique sénégalais sollicite un prêt pour répondre à des besoins de trésorerie ou d'investissement dans une unité de production, il lui sera difficile de faire abstraction de certaines représentations spécifiques à sa société et *a priori* peu compatibles avec l'efficacité économique au sens occidental du terme.

Dans un contexte caractérisé par une tendance à la mondialisation des normes et à la prééminence de l'économique, cette situation engendre cependant un certain nombre d'incompréhensions entre bailleurs de fonds préoccupés par la normalisation, agents de l'État censés promouvoir le développement et populations peu enthousiastes par rapport aux solutions technocratiques.

PRATIQUES QUOTIDIENNES  
ENTRE CONSIDÉRATIONS  
SOCIALES ET NORMES  
ÉCONOMIQUES

De la pluralité des conditions de prêt...

Dakar, décembre 1996. Une annonce collée contre le mur d'un des bureaux de poste du centre-ville, à côté du guichet « livraison des colis », propose la transaction suivante : « Matelas 140 cm, achat comptant 65 000 francs CFA, achat à crédit sur cinq mois 85 000 francs CFA, frais de dossier 5 000 francs CFA, livraison à domicile ». Cette publicité a sans aucun doute intrigué plus d'un

Fonds Documentaire IRD



010022297

35

Fonds Documentaire IRD

Cote : Bx 22297 Ex : 1

client faisant le pied de grue devant ce guichet, où l'attente est d'habitude particulièrement pénible. Intrigué et intéressé, mais pas nécessairement choqué, comme cela aurait été le cas sous d'autres latitudes. En effet, pour le *goorgoorlu*<sup>1</sup> de la capitale du Sénégal, prendre à crédit des produits moyennant un taux d'intérêt important — calculé sur l'année, il est ici de près de 40 %! — n'est pas chose rare.

Une transaction bien plus rare que la précédente, mais qui mérite d'être mentionnée, est réservée aux salariés. Lorsqu'ils souhaitent disposer dans l'immédiat d'une certaine somme d'argent tout en ayant épuisé des solutions telles que l'avance sur salaire<sup>2</sup>, ils peuvent recourir au service du *bukki-man*, *bukki* désignant la hyène. Il s'agit d'un commerçant qui a généralement pignon sur rue et qui cède à crédit un bien qui sera revendu aussitôt à un second commerçant, ce dernier ayant généralement des relations privilégiées avec le premier. Il arrive que, dans une telle opération, le client achète un produit à 10 000 francs CFA pour le revendre aussitôt à 3 000 francs CFA<sup>3</sup>.

Les Sénégalais pratiquent également le rachat de créances; le *kadiouman* nous en fournit un exemple. Son activité consiste à racheter les créances qu'ont les gagnants des jeux de hasard vis-à-vis de la Lonase (Loterie nationale sénégalaise). Contribuant incontestablement au succès des jeux de hasard au Sénégal<sup>4</sup>, le *kadiouman* opère aux alentours des kiosques et magasins du PMU, notamment en fin de semaine, moment de prédilection pour les Sénégalais, quasiment toutes les couches sociales confondues, pour s'adonner aux paris sur les courses de chevaux. Alors que la remise des gains se fait seulement pendant les jours ouvrables et dans les locaux de la Lonase situés au centre-ville, le *kadiouman* rachète les tickets gagnants sur place et dès que sont annoncés les résultats. Pour les petits lots (inférieurs à 10 000 francs CFA), il demande généralement une commission d'environ 10 %, mais tout se négocie. Lorsque le gain du parieur atteint 1 million, le *kadiouman* peut s'attendre à 50 000 francs CFA, voire plus, soit 5 % du lot.

Dans le domaine social, on rencontre une multitude de pratiques consistant soit à avancer une somme d'argent, soit à remettre des biens qui devront faire l'objet d'un remboursement à une

échéance plus ou moins lointaine, échéance étroitement liée au rythme des événements familiaux tels que les mariages et les baptêmes.

Il arrive que cette mise initiale doive être doublée, triplée, voire décuplée (MOTTIN-SYLLA, 1991 et 1993). Lorsqu'il s'agit de préparer un mariage, la « mère adoptive », *ndeyal*, à laquelle incombent certaines obligations honorifiques, est censée mobiliser le décuple de la somme qui lui a été confiée par la famille de la jeune mariée. Pour cela, elle place des parties de la somme auprès de ses amis censés l'aider dans son entreprise de décuplement. Certes, dans le cas de baptêmes et de mariages, il s'agit *a priori* d'endettement « social »; mais le calcul économique n'est pas absent pour autant. En témoignent les carnets de « comptabilité » où sont marqués les biens reçus, les noms des donatrices et la date du remboursement.

Certains regroupements, ceux réunissant des femmes de même condition sociale, se donnent comme objectif la création de l'épargne et la distribution de prêts destinés davantage à des fins économiques. Prenons cette association féminine créée par un chanteur réputé et bénéficiant de tout le prestige nécessaire, association qui accorde à ses membres des prêts de 5 000 francs CFA, somme qui doit être remboursée au bout de dix jours, augmentée de 500 francs CFA. Avec 200 000 francs CFA, l'association génère en un mois 60 000 francs CFA qui seront soit recyclés sous forme d'autres prêts, soit consacrés à des investissements dont bénéficiera le groupe<sup>5</sup>.

On retiendra de ces différents types d'endettement — auxquels quasiment chaque individu recourt dans des proportions variables et souvent de manière simultanée — que rendre une somme bien plus importante que celle que l'on a reçue n'a rien d'exceptionnel. Et malgré certaines tentatives de limiter les abus — notamment lors des cérémonies familiales<sup>6</sup> — ces pratiques persistent.

#### ... au souci de normalisation

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, on assiste au Sénégal à l'émergence d'un véritable marché de structures de collecte de l'épargne et de distribution de crédits. Plusieurs éléments permettent de nous éclairer sur le succès de ces structures. Elles répondent à des besoins réellement existants

et font l'objet d'une politique volontariste visant plus spécifiquement le monde féminin, les microentreprises et les unités informelles. Pour des raisons liées essentiellement à la structure des banques et aux modalités de fonctionnement des petites unités, les responsables de ces unités ne peuvent accéder qu'exceptionnellement au crédit bancaire; les structures en question combient donc un vide évident. Les bailleurs de fonds, eux, souhaitent coopérer directement avec les populations concernées, d'où l'afflux de fonds pour ouvrir des lignes de crédit spécifiques et assister les différents regroupements en matière de gestion et de formation. Regroupements dotés d'un statut mutualiste ou prémutualiste, projets initiés par des ONG et comportant un volet crédit, institutions bénéficiant d'une ligne de crédit, ils octroient des prêts dont le dénominateur commun est la responsabilisation collective et la mutualisation du risque. L'atout majeur est incontestablement leur insertion dans le milieu social et la synergie entre convivialité et préoccupations d'ordre économique.

Les instances nationales et internationales tentent de canaliser ces mouvements : leur démarche traduit, d'une part, le souci de sécuriser l'épargne et d'éviter à la finance décentralisée la même débâcle que celle qu'a connue le secteur bancaire à la fin des années quatre-vingts et, d'autre part, l'intention de rassurer les bailleurs de fonds pour lesquels la finance informelle est devenue une niche prometteuse. Désormais, un nombre de plus en plus important de ces expériences sont inventoriées, et on connaît – du moins formellement – certaines caractéristiques des prêts octroyés. Ils englobent une vaste gamme allant de petits montants (par exemple 10 000 francs CFA) destinés à un microcommerce à plusieurs millions de francs CFA octroyés pour l'achat d'un véhicule d'occasion. Le taux débiteur varie entre 2 et 30 % par an<sup>7</sup>. Souvent les fonds sont accordés pour une durée de quelques mois seulement, auquel cas le taux est calculé sur le principal (fréquemment 10 %), sans que la durée du prêt soit explicitement prise en compte.

Comme dans les autres pays de l'UEMOA, une loi spécifique règle depuis 1995 les mutuelles d'épargne et de crédit, tout en aménageant des conditions de transition aux structures qui, pour

une raison ou pour une autre, ne peuvent pas (encore) se conformer aux textes. Quant au taux d'intérêt, elle renvoie à la législation en vigueur. Cette dernière interdit l'usure, c'est-à-dire tout taux supérieur au double du taux d'escompte de la banque centrale (entre 5 et 6 %)<sup>8</sup>. Théoriquement, bon nombre de structures risquent donc d'opérer en marge de la légalité, et cela malgré le consensus de leurs membres par rapport aux taux d'intérêt pratiqués.

Dans l'ensemble, le prix relativement élevé des prêts évoqués ci-dessus semble être approuvé par les bénéficiaires. On peut avancer l'hypothèse selon laquelle cette acceptation serait liée aux éléments de sociabilité – voire de reproduction de la société – qui viennent s'ajouter aux préoccupations purement économiques des débiteurs. En revanche, il n'en est pas de même lorsque la relation entre débiteur et créateur se limite essentiellement au domaine économique. Ainsi, les taux pratiqués par les banques donnent régulièrement lieu à des contestations. La question est même abordée dans les discours électoraux. Ainsi, Ousmane Tanor Dieng, tête de liste du parti socialiste lors des élections régionales de novembre 1996, promet aux riziculteurs de la vallée du Sénégal de baisser les taux d'intérêt<sup>9</sup>. L'actuel gouverneur de la BCEAO (Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest) va dans le même sens et préconise des taux de sortie inférieurs à 10 %<sup>10</sup>.

Vu sous cet angle, on peut comprendre que tel responsable d'une PME ou tel patron d'une unité informelle qualifie d'excessifs des taux débiteurs de 15 ou 16 %, et cela d'autant plus qu'il existe par ailleurs des prêts accordés gratuitement. En effet, hormis le cas bien connu des tontines permettant essentiellement la couverture de besoins personnels ou, le cas échéant, la constitution d'un fonds de roulement pour un commerce (DROMAIN, 1995), les opérateurs économiques du Sénégal ont aussi accès à des crédits fournisseurs ou à des prêts gratuits entre commerçants, comme cela est le cas dans d'autres pays au sud du Sahara<sup>11</sup>. Ce sont surtout les grands commerçants membres de la confrérie des mourides qui pratiquent des prêts gratuits, permettant par là à leurs coreligionnaires d'entrer dans la vie active ou de consolider leur situation.

## À PROPOS DE LA FORMATION DE PRIX DES PRÊTS

### Commerçants musulmans et marge bénéficiaire

Il paraît instructif de s'interroger sur la manière dont les populations pensent le prix d'un prêt (BAUMANN, SERVET, 1996). Comme dans la plupart des langues d'Afrique subsaharienne, le wolof, langue la plus répandue au Sénégal, ignore la notion de taux d'intérêt ou plus exactement le taux d'intérêt se confond avec l'idée d'une marge qui revient au créancier. Ainsi, ce dernier parlera de *bonofiss* (bénéfice) ou de *ngañaa* (gagner), qui doit être ajouté (*teg*) à la somme prêtée, alors que la notion du temps; elle, n'intervient qu'implicitement<sup>12</sup>. En règle générale, lorsque le débiteur est commerçant, il connaît sa marge bénéficiaire; celle-ci est alors comparée au prix du prêt pour juger de son opportunité.

Le même mécanisme comparatif intervient lorsqu'un petit entrepreneur – qu'il soit commerçant, menuisier, cordonnier ou tailleur – se tourne vers des structures de type mutualiste ou vers des intermédiaires financiers de type semi-formel, c'est-à-dire ceux faisant appel au savoir-faire bancaire tout en s'inspirant de la finance informelle pour construire une relation de confiance avec leur clientèle<sup>13</sup>.

Selon la « formalisation » plus ou moins grande de la structure, est annoncé « ce qu'il faut ajouter en plus » ou bien le taux d'intérêt au sens classique<sup>14</sup>. Les prêts destinés à un fonds de roulement sont généralement accordés pour la période d'une année et les petits entrepreneurs sont prêts à payer 15% du principal. En revanche, lorsqu'il s'agit d'effectuer des investissements et de solliciter pour cela un prêt à moyen ou à long terme, le prix demandé est souvent jugé excessif, car se situant apparemment au-delà d'un seuil jugé acceptable. Selon toute évidence, l'entrepreneur accorde la priorité aux considérations à court terme. Nous y reviendrons.

Remarquons enfin que cette assimilation du taux d'intérêt à une marge bénéficiaire rend le prêt compatible avec la religion musulmane qui, comme on le sait, prohibe le prêt à intérêt. Cela

étant, d'après les informations obtenues auprès des intermédiaires financiers, l'argument de l'interdiction du taux d'intérêt est très rarement invoqué par la clientèle musulmane.

### Un tiens vaut mieux...

Si les entrepreneurs ont une préférence psychologique pour le présent, il est opportun de se référer au taux d'actualisation, ce taux que l'on applique au revenu à percevoir ou à une dépense à engager dans le futur pour connaître sa valeur actuelle. Pour les opérations économiques dans les économies occidentales, ce taux correspond soit au taux d'intérêt du marché, soit au taux interne de rentabilité, soit au taux préconisé par le Plan. Cela dit, dans la vie quotidienne, les individus font intervenir des paramètres plus personnels, auquel cas le taux est inférieur ou supérieur au taux formel. On sait que plus l'environnement économique et social est précaire, plus le taux d'actualisation sera élevé. Des estimations effectuées auprès d'étudiants de l'université Cheikh Anta Diop et auprès de cadres des secteurs public et privé vont effectivement dans ce sens. Ces catégories accordent à leurs revenus futurs un taux d'actualisation compris entre 100 et 250% (LECOINTRE, 1993). Il apparaît donc que la forte préférence pour l'immédiat n'est pas propre aux seules couches démunies.

Des investigations menées tant en zone rurale qu'en milieu urbain confirment non seulement cette tendance, mais aussi l'idée selon laquelle le débiteur tient très peu compte du temps lorsqu'il s'agit d'attribuer un prix à un prêt (ATOBMS, 1991 : 34-35). Les enquêtes consistaient à demander quelle rémunération, les enquêtés estimaient justifiée dans l'hypothèse de l'octroi d'un prêt. Cette rémunération qui devait être exprimée en pourcentage du principal, différait peu selon la durée du prêt. Légèrement inférieure à 12% pour un prêt accordé pour une semaine, de 12% lorsque l'échéance hypothétique est d'un mois, de 17% dans le cas d'un prêt octroyé « pour une durée indéterminée » (c'est-à-dire jusqu'à ce que le débiteur se sente en mesure de rembourser). Calculés sur l'année, les taux d'intérêt sont respectivement de 29 900% (soit quasiment une multiplication par 30!), de 300% et de 17%, si l'on suppo-

se que dans le dernier cas le remboursement intervient au bout d'une année.

Cette préférence prononcée pour le présent – et la difficulté pour le petit entrepreneur de se projeter dans l'avenir – a des causes multiples qui concernent à la fois l'entreprise même et l'environnement dans lequel elle évolue : formation insuffisante, absence d'une comptabilité fiable, confusion fréquente entre fonds de roulement et budget familial, inexistence de réserves susceptibles d'être affectées au remplacement de l'équipement technique, précarité juridique quant à l'installation, absence d'appareil statistique approprié au marché de la petite entreprise, incertitude quant à la législation<sup>15</sup>, mainmise grandissante de l'État sur le milieu des petites entreprises<sup>16</sup> et introduction de mesures au rythme des remaniements ministériels, etc.

Face à ces multiples aléas, les petits entrepreneurs ont tendance à adopter une stratégie anti-risque et, pour la bonne marche de leurs affaires, ils renoncent à une solution optimale, pour lui préférer une solution économiquement et socialement acceptable, d'où des engagements réversibles et permettant un grand nombre d'options futures (HUGON, 1995). Les considérations non économiques, qui jouent un rôle central dans cette stratégie, se distinguent par un horizon temporel qui leur est propre.

## DE LA PLURALITÉ DU TEMPS SOCIAL

### Le prix de l'amitié

Parmi les différents prêts évoqués, ceux accordés en dehors de la finance formelle se caractérisent par des conditions extrêmes. Dans le cas du *bukkiman* et du *kadiouman*, le prix élevé pour la disponibilité immédiate d'un fonds s'explique par l'urgence qui commande le recours à leurs services et par le rapport de force qui oppose demandeur et offreur de liquidités. Il s'agit d'une transaction faisant intervenir presque exclusivement des motifs économiques, et ni l'un ni l'autre des deux contractants ne se sentent liés par un rapport qui se perpétuerait dans le temps.

Il en est tout autrement pour l'endettement auquel donnent lieu des cérémonies comme le baptême et le mariage. Ces échanges s'inscrivent, eux, dans le long terme. La dette, contractée entre aînées, implique plusieurs générations, et son extinction peut intervenir au bout de plusieurs années seulement<sup>17</sup>, quitte à reprendre pour un autre cycle. Toute rupture de la chaîne de solidarité – provoquée par les cadettes soucieuses d'échapper à la « tradition » – empêche par conséquent les aînées de récupérer, avec un surplus ou non, la mise initiale<sup>18</sup>. Lors de ce jeu de dettes et de créances, une pluralité d'éléments interviennent, éléments qui comprennent non seulement l'économique, mais aussi l'ordre social, les normes culturelles, voire des principes religieux. C'est l'honneur qui commande le respect des règles implicites, respect que surveillent de près des griots annonçant publiquement la nature, voire la valeur, du présent. Dans une société où traditionnellement les sentiments sont entourés d'une grande discrétion, ces moments permettent d'annoncer publiquement l'importance accordée aux liens que l'on vient honorer. Comme il a été noté pour d'autres sociétés, « ce commerce est noble, plein d'étiquette et de générosité; [...] quand il est fait dans un autre esprit, en vue de gain immédiat, il est l'objet d'un mépris [...] » (Mauss, 1950-1995 : 202).

Un grand nombre d'associations féminines affichant comme objectif la collecte de l'épargne et la distribution de crédits se réfèrent, elles aussi, à ce principe de valorisation publique des liens affectifs. Le remboursement effectué dans les délais et avec un surplus parfois considérable permet de resserrer des liens internes au groupe. En même temps, il est remarquable que les prêts accordés ne donnent que partiellement lieu à des investissements économiques, mais sont transformés en placements sociaux dans d'autres réseaux. Ces placements – qui peuvent atteindre la moitié des sommes distribuées (Ndione, 1992 : 61) – permettent d'activer, le cas échéant, autant de liens que le réseau comporte de membres. Lorsque tel petit patron ou telle femme commerçante rembourse plus que ce qu'il ou elle doit formellement, ce geste de « reconnaissance » crée un certain déséquilibre, condition indispensable pour que la relation se poursuive.

Or, la gratuité apparente d'un prêt peut avoir les mêmes effets en ce sens qu'elle constitue l'élément clé de la fidélisation du débiteur. Ce dernier se sentira moralement obligé d'accepter certaines conditions implicitement ou explicitement imposées par le débiteur, notamment la surévaluation des produits vendus et, sur le plan social, la soumission aux règles du clientélisme. C'est selon ce principe que certains dignitaires religieux accordent des facilités : tout bénéficiaire augmente le nombre de leurs dépendants et contribue de manière directe ou indirecte à leur richesse.

En revanche, les prêts consentis à des taux censés refléter la logique du marché<sup>19</sup> ne donnent que de manière marginale lieu à des relations dépassant la durée du contrat. La déontologie du métier de banquier oblige ce dernier à faire abstraction de toute considération personnelle et seules doivent compter les capacités de remboursement du client. Cela étant, même dans ce rapport *a priori* « froid », des éléments extra-économiques interviennent, et leur dosage semble être la meilleure garantie de l'efficacité du système.

### Temps social, temps économique

Il s'avère que l'individu a une perception du temps non univoque et qu'à chaque activité sociale correspond un temps social spécifique<sup>20</sup>. Dans le domaine économique, le temps a tendance à se raccourcir, d'où la fréquence des conflits entre le présent et l'avenir, surtout lorsque risques et incertitudes sont multiples. L'entrepreneur sera par conséquent soucieux d'un retour de capitaux rapide, et il sera davantage guidé par la recherche de rentes génératrices de revenus que par le souci d'optimiser l'utilisation de la main-d'œuvre et du capital technique. La conséquence en est la propension à investir dans des activités spéculatives (commerce, immobilier), au détriment d'investissements dans le domaine de la production. Toute conversion de commerçants en chefs d'unités de production risque de se heurter à cette conception du temps.

De même, le temps tel qu'il semble être perçu par un grand nombre de décideurs politiques favorise des initiatives à effets immédiats et spec-

taculaires, initiatives créatrices de rentes, elles aussi. Le succès qu'enregistrent depuis quelques années au Sénégal et dans d'autres pays subsahariens les structures d'intermédiation financière n'est pas étranger à cette conception. En effet, à court terme, l'afflux massif de capitaux peut être politiquement rentable<sup>21</sup>. Cependant, une approche en termes de rentabilité immédiate handicape tout projet de société, toute politique économique globale qui accompagne l'adaptation des individus à la nouvelle donne et qui permette aux structures de faire leurs preuves au lieu d'être remplacées par d'autres, plus médiatiques. Les bailleurs de fonds portent une lourde responsabilité dans cet état des choses, poussant les hauts fonctionnaires à se mobiliser pour satisfaire leurs multiples exigences.

Or, soucieux de voir la société se reproduire, les individus intègrent dans leur système de valeurs des considérations à long terme, considérations qui semblent, à première vue, dénuées de rationalité. L'investissement dans des relations sociales, l'incontestable propension à ce qui peut être qualifié de gaspillage, le grand prix accordé aux cérémonies familiales, voire l'engagement religieux doivent être analysés sous cet angle. Le temps dont il s'agit ici n'a rien du caractère abstrait et mécanique observé ailleurs ; il renvoie à des forces « organiques » qui régissent l'existence humaine<sup>22</sup> et comporte une dimension spirituelle.

Les différents temps sociaux se superposent et s'articulent. À Dakar, ce sont les fameux « cars rapides » assurant le transport quotidien qui en font une illustration patente : alors qu'ils sont recouverts d'inscriptions rappelant l'éternité, ils parcourent les artères de la capitale à une allure endiablée...

Ce qui importe à la bonne marche de la société, c'est que l'articulation des différents temps sociaux se fasse de manière satisfaisante et que les individus en établissent une hiérarchie. L'introduction de normes qui se veulent universelles, comme cela est le cas avec des taux d'intérêts censés refléter les lois du marché, ne peut que provoquer des résistances, car elle perturbe cette hiérarchie. Or, dans une société où l'espace-temps se rétrécit, cette hiérarchie est amenée à évoluer. C'est cela le prix à payer pour le développement.

## NOTES

1. Sénégalais de situation modeste, multipliant les démarches pour joindre les deux bouts et toujours désespérément à la recherche de la DQ, la « dépense quotidienne » correspondant à l'alimentation. Le *goorgoorlu* a été rendu célèbre par les dessins de T.-T. Fons reproduits dans l'hebdomadaire satirique *Le Cafard libéré*.
2. À partir du 10 de chaque mois, les banques accordent généralement un découvert qui est des deux tiers du revenu mensuel.
3. Voir aussi « Ndiaye Sandaga, Fall Mbabass, Achour, ... : des usuriers impunis, légalisés au contraire », *Écho du consommateur*, n° 33, 16-22 février 1995, et « Dans les dédales de l'usure : endettés jusqu'au cou », *Sud quotidien*, 2 avril 1996.
4. Voir aussi « PMU : la manne des rabatteurs », *Le Témoin*, n° 255, 18-24 juillet 1995.
5. *Bulletin COSUFID (Comité du Sud pour le financement du développement) LIAISON*, décembre 1993.
6. La presse se fait régulièrement l'écho de la lutte antigaspillage en évoquant la loi 67-04 de mars 1967 réglementant les cérémonies familiales.
7. Voir VANDEWEERD *et al.*, 1995. Une actualisation de cette banque de données est en cours. Pour une vue d'ensemble, voir BAUMANN, 1996. La cellule AT-CPEC du ministère de l'Économie, des Finances et du Plan vient elle aussi d'élaborer une banque de données informatisée. Elle recense 363 mutuelles plus ou moins bien organisées dont 97 agréées par le ministère (« Mutuelles d'épargne et de crédit : structures alternatives de financement », *Le Soleil*, 17 octobre 1996). Je tiens à remercier l'équipe AT-CPEC de m'associer depuis 1994 à ses travaux et de mettre ses documents à ma disposition.
8. Loi 95-03 du 5 janvier 1995 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (*Journal officiel* du 21 janvier 1995) et loi 94-66 du 22 août 1994 abrogeant et remplaçant l'article 541 du Code des obligations civiles et commerciales au Sénégal, et modifiant la loi 81-23 du 25 juin 1981 relative à la répression des opérations usuraires et aux taux d'intérêt. Cf. BAUMANN, 1996; LELART, 1996.
9. « Ousmane Tanor Dieng aux paysans de Dagana : "Nous essayerons de baisser les taux d'intérêt", *Sud quotidien*, 18 novembre 1996.
10. « Konan Banny au Conseil économique et social : les taux d'intérêt ne doivent pas dépasser 10% », *Le Journal de l'économie*, n° 52, 16-22 décembre 1996.
11. « Je peux me procurer en quelques minutes et à crédit plus de 10 millions de francs sans signer des traites ou laisser une quelconque garantie. » « Les Libanais ferment, les Baol-baol arrivent », *Walfudjri*, 18-22 décembre 1992. Le même article est cité in DIOP (M.C.), DIOUF (M.), « Notes sur la reconversion des marabouts dans l'économie urbaine », *Année africaine 1992-1993*, Bordeaux, Centre d'étude d'Afrique noire, 1993, p. 323-332. Voir également SY, 1995.
12. Il en est d'ailleurs de même pour une grande partie des prêts accordés en milieu rural et remboursables après les récoltes, dont la date est également connue d'avance.
13. Des investigations ont été menées à Dakar, notamment auprès de l'ACEP, du projet PAME de la Médina, de la CAPECSI, de l'Abaced, etc., toutes des structures mutualistes ou en voie de le devenir, et auprès de promoteurs financés par elles. Que leur personnel soit remercié ici de leur grande disponibilité. Les investigations s'inscrivent dans les travaux effectués par l'équipe AUEPEL-UREF « Diffusion de l'innovation financière et réintermédiation de l'épargne informelle ». Voir BAUMANN, 1996.
14. « 16% ? Et 1 million, ça fait combien ? Combien dois-je rembourser ? »
15. On peut citer l'exemple des opérations récurrentes de déguerpissement et la tentative faite en mars 1996 par le maire de Dakar consistant à prélever une taxe de 20 000 francs CFA par machine à coudre. Cette initiative s'est soldée par l'abandon du projet.
16. Plusieurs ministères sont concernés directement par les petites entreprises : ministère de l'Économie, des Finances et du Plan, ministère du Commerce et de l'Artisanat, ministère de la Femme, de l'Enfant et de la Famille, ministère de la Ville.
17. MOTTIN-SYLLA (1991 : 40) cite le cas d'une grand-mère qui a été totalement remboursée des dépenses engagées lors du baptême de sa petite-fille alors que cette dernière avait atteint l'âge de 13 ans.
18. Après avoir sacrifié à la « tradition » lors de la naissance du premier enfant en organisant une cérémonie à domicile, de nombreuses citadines préfèrent aujourd'hui, pour le baptême de leur deuxième enfant, réunir en clinique quelques proches pour marquer l'événement.
19. Voir E. BLOY (1995) qui montre le caractère artificiel de cette construction : les taux directeurs sont largement administrés en fonction d'impératifs monétaires, et, pour le calcul des taux bancaires, le prix du temps intervient autant que le coût d'accès aux capitaux. C'est sur une base aussi fragile que s'appuient les gestionnaires qui, pour évaluer la performance de l'entreprise, opposent sa rentabilité économique au taux d'intérêt.
20. Les paragraphes qui suivent s'inspirent notamment de GOURVITCH (1963), de TIEMERSMA et OOSTERLING (1996) ainsi que des communications présentées au symposium « La pensée du temps et la conscience du développement », organisé du 22 au 25 mai 1996 par l'Institut Goethe de Dakar.
21. Pour compenser cela, des organisations telles que la cellule AT-CPEC, le PASMEC, le PARMEC, l'ENDA, etc. insistent particulièrement sur les principes mutualistes et l'aspect formation.
22. Voir TIEMERSMA in TIEMERSMA, OOSTERLING, 1996

ASSOCIATION  
D'ECONOMIE  
FINANCIERE

RAPPORT  
EXCLUSION ET LIENS FINANCIERS  
1997

Ouvrage réalisé sous la direction de Jean-Michel Servet et David Vallat  
dans le cadre du programme de recherche « Exclusion, Finance et Médiation sociale »,  
développé par le centre Walras, l'ARAFDES, l'École d'architecture de Saint-Étienne et l'AEF,  
et soutenu par l'Agence Rhône-Alpes des sciences sociales et humaines (région Rhône-Alpes)

1998



Montchrestien

287 p.