

REPRÉSENTATIONS DE LA DETTE ET MICROCRÉDIT AU SÉNÉGAL

Eveline BAUMANN
Mouhamedoune Abdoulaye FALL

Devenu éligible à l'initiative Pays pauvres très endettés (PPTTE) en 2000, le Sénégal fait partie de ces pays où la microfinance – à travers l'une de ses composantes qu'est le microcrédit – est supposée sortir les populations de la grande pauvreté (Sénégal, 2002). Pour ce pays très endetté, l'une des principales issues imaginées pour guérir de la pauvreté est de susciter l'endettement de ses citoyennes et citoyens, contribuant à sa manière ou subissant plutôt la brutale « fabrique de l'homme endetté » (Lazarrato, 2011). À l'instar des autres pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), le Sénégal a ainsi conçu un cadre légal supposé promouvoir la professionnalisation de la microfinance. Renforçant la loi PARMEC de 1994, les objectifs stratégiques de la Lettre de politique sectorielle de 2003 (Sénégal, 2004) se durcissent avec la nouvelle réglementation de 2008 (Holmes *et al.*, 2010). L'accent est mis sur la transparence de la gestion, la qualité des services aux clients et la vigilance par rapport aux impayés et au surendettement.

Les mesures prises en vue de la professionnalisation du secteur mettent à rude épreuve la mutualité sur laquelle semblait reposer le succès de la microfinance au Sénégal (Doligez *et al.*, 2012). En témoignent la progressive liquidation des groupements d'épargne et de crédit (GEC) – que l'on pourrait qualifier de précoopératives bénéficiant d'une certaine tolérance par rapport à la gestion – et le retrait ou le refus de l'agrément à plusieurs mutuelles d'épargne et de crédit (MEC) (Sénégal, 2012). Le secteur est assaini pour

laisser de plus en plus la place aux grands réseaux¹ qui, sous le couvert de cette mutualité, semblent en réalité des institutions de la microfinance (IMF) de type commercial (Holmes *et al.*, 2011). Comme ailleurs à travers le monde, le microcrédit finit par révéler au Sénégal son appartenance à une finance globalisée, dans laquelle même la microfinance peine à échapper à la déréglementation (Lelart, 2010). Faisant peu de cas des plus pauvres avec leurs perceptions de la finance, du crédit et des inévitables dettes, pour s'intéresser aux plus solvables, ces mesures consacrent la segmentation du secteur, en reléguant les populations à bas revenus, notamment les femmes, à leurs anciennes pratiques de crédit ou aux quelques MEC qui survivent à cette pression légaliste. Mais ces mesures et leurs conséquences pratiques suffisent-elles pour expliquer la difficulté à réussir l'inclusion financière des plus pauvres au Sénégal ? Quelles sont les dimensions matérielles et immatérielles qui interviennent dans la manière de vivre la dette et en quoi peuvent-elles éclairer les pratiques de crédit des Sénégalais ?

Dans le prolongement des travaux sur les limites du microcrédit (Servet, 2006 ; Hofmann et Marius-Gnanou, 2007 ; Guérin, 2011) et à partir d'enquêtes de terrain menées en milieu urbain, principalement à Saint-Louis, mais aussi à Dakar, cet article s'intéresse ainsi aux représentations de la dette au Sénégal. À travers l'analyse des manières de parler de la dette, nous passons par les usages qu'on en fait afin de montrer comment les sentiments qui en découlent rendent compte des pratiques de crédit au Sénégal². Les enquêtés sont principalement des professionnels de la microfinance et des entrepreneurs du « secteur informel ». Des personnes-ressources ont été mobilisées pour leurs expériences dans le secteur de la microfinance, leur intervention auprès des couches vulnérables ou pour leurs compétences linguistiques.

De février à mai 2013, une soixantaine d'interviews ont été réalisées. Les chefs d'agence des grands réseaux (ACEP, CMS et PAMECAS) ont tous été enquêtés, à Dakar comme à Saint-Louis. À Dakar, la MEC des femmes de Grand-Yoff (MEC/FGY), et à Saint-Louis, des IMF plus récentes dans leur

1. Comme le Crédit mutuel du Sénégal (CMS), le Projet d'appui aux mutuelles d'épargne et de crédit au Sénégal (PAMECAS) et l'Alliance de crédit et d'épargne pour la production (ACEP).

2. L'étude fait partie du projet de recherche Microfinance en crise (chef d'équipe Isabelle Guérin, voir <http://www.microfinance-in-crisis.org/>). Des publications portant sur des aspects autres que les représentations de la dette sont prévues. Les auteurs se félicitent de la généreuse contribution de la Banque européenne d'investissement (BEI) et remercient les personnes interrogées à Dakar et Saint-Louis, ainsi que celles qui les ont assistés lors des enquêtes. Ils remercient également MM. Aliou Ngoné Seck (linguiste à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar) et Boubacar Boris Diop (écrivain, enseignant à l'Université Gaston Berger de Saint-Louis) pour leur précieux éclairage sur certains dictons (recueillis lors des enquêtes) et l'orthographe des mots wolof.

installation (Saint-Louis Finance et Microcred) ainsi que les MEC les plus représentatives (Caisse d'épargne et de crédit des artisans de Saint-Louis/CECAS, MEC de la Fédération des femmes productrices du delta/FEPRODES, MEC des Professionnels de la pêche artisanale de Saint-Louis/PROPAS et MEC Suqali jigeenu Ndar [Promouvoir les femmes de Saint-Louis]) complètent ce tableau des professionnels de la microfinance rencontrés. Quant à ces derniers, nous nous sommes entretenus aussi bien avec les chefs d'agence qu'avec des agents de crédit, supposés être plus proches des clients. Pour les entrepreneurs du secteur informel (artisans, commerçants, acteurs de la pêche), les entretiens se sont déroulés à Saint-Louis et les enquêtés ont été retenus selon la filière économique investie et l'intérêt de leurs expériences de crédit.

Le principal outil utilisé a été le guide d'entretien semi-directif. Pour les professionnels de la microfinance, il nous a permis de discuter de leurs politiques de crédit, de leur lecture de la nouvelle réglementation et de leur sentiment général sur la santé du secteur de la microfinance au Sénégal, incluant leur rapport à l'endettement et au surendettement de leurs clients. Pour les entrepreneurs du secteur informel, les discussions ont principalement tourné autour de leurs activités socioéconomiques et de leurs expériences de crédit, donnant accès à leurs manières de dire et de vivre la dette. Auprès d'eux, l'entretien individuel de départ a parfois viré au *focus group* improvisé, surtout pour ceux et celles avec qui nous nous sommes entretenus sous le soleil au bord de la plage, dans des endroits peu accueillants des marchés, dans des cérémonies joyeuses ou dans leur demeure grouillant de monde. Les discussions ont été vivantes, autour de sujets qui passionnent tout le monde, et ont évolué entre convictions, espoir et désillusions. Lors de ces enquêtes, une attention particulière a été portée aux termes et dictons wolof pour parler de la dette et de son univers.

Nous commencerons par exposer le contexte sociohistorique au sein duquel le microcrédit et la dette – principalement des femmes – émergent au Sénégal. On verra ainsi que les débuts de la microfinance au Sénégal, comme ailleurs en Afrique subsaharienne, ont été facilités par une longue expérience de pratiques de prêt. Ensuite, nous discuterons des manières de parler de la dette et, à travers une analyse lexicale de cette dernière, nous ferons par là ressortir que le crédit comme dette semble insignifiant au sein du système d'échange autour duquel se sont structurées ces pratiques de prêt. Enfin, quelques trajectoires de femmes et d'hommes nous permettront de déboucher sur la hiérarchisation des types de dette. Nous montrerons ainsi que dans le quotidien de ce système d'échange et en rapport avec la structure de l'économie locale, le microcrédit peut se révéler utile, sans être indispensable.

Des prêts interpersonnels au microcrédit

Reprenons la définition que Servet donne de la microfinance. Celle-ci est caractérisée par « le faible montant des opérations, la proximité non seulement spatiale, mais aussi mentale et sociale entre l'organisation et sa population cible, et la pauvreté supposée des clients/es ou l'exclusion qu'elles ou ils subissent » (Servet, 2006 : 225). Appliquée au contexte sénégalais, cette définition permet de comprendre pourquoi le microcrédit comme composante de la microfinance a connu un si grand succès : il est venu se greffer sur une longue tradition de prêts interpersonnels, adossés à une dense dynamique associative. Si ce système solidaire n'en est pas moins source de violence (Guérin, 2006), les différentes caractéristiques évoquées par Servet font du microcrédit une parodie d'échanges anciens structurés autour de la monnaie, mais obéissant à une logique plus sociale qu'économique. La faiblesse des montants s'explique par le niveau faible des capacités de remboursement ; la triple proximité spatiale, mentale et sociale est nécessaire pour que l'organisation naisse et que ses membres s'entraident pour venir à bout d'une exclusion, non pas seulement financière, mais surtout sociale, que seule l'appartenance à une association (d'amis, de quartier, de ressortissants, confrérie, etc.) peut atténuer. Bien avant d'être qualifiés de pauvres, les Sénégalais et surtout les Sénégalaises ont expérimenté des pratiques de prêt pour faire face à la monétarisation grandissante des échanges économiques comme sociaux.

Ce processus s'amorce sous l'effet de la promotion de nouveaux centres urbains par l'administration coloniale, l'obligation faite aux citoyens de payer les impôts et le recul conséquent du troc, autant d'éléments qui ont profondément affecté l'organisation des sociétés d'Afrique subsaharienne. La réactivation du système lignager sur lequel reposaient ces sociétés en devient la première manifestation, avec l'apparition de toutes sortes d'associations, principalement entre les mains des femmes (Finzi, 1985). Le phénomène devient plus visible au lendemain des Plans d'ajustement structurel (PAS), en même temps que les politiques nationales accentuent la dégradation du cadre de vie, entraînant le besoin de plus en plus élevé de ressources monétaires, alors que l'emploi salarié se raréfie et que les revenus des ménages baissent. Le mouvement associatif dépasse la simple tentative de reproduction des structures anciennes. Il témoigne de la nécessité pour les populations de trouver d'autres modes d'allocation de ressources (Ndione, 1992 ; Antoine *et al.*, 1995). Au Sénégal, diverses associations répondent à ces besoins socioéconomiques. C'est ainsi que *tuur*, groupe de femmes d'une même classe d'âge vivant dans un même quartier qui se cotisent, se rencontrent à des intervalles réguliers chez l'une d'elles et se soutiennent selon les circonstances quotidiennes, *mbootaay*, groupe de femmes qui se

cotisent pour soutenir chaque membre à l'occasion d'un événement familial, et *ndey dikke*, groupe de femmes qui échangent des cadeaux et ont des loisirs communs (Mottin-Sylla, 1993 ; Bop, 1996) s'enrichissent de tontines (associations d'entraide financière d'épargne et de crédit).

Les recherches sur l'entrepreneuriat féminin au Sénégal – comme ailleurs en Afrique subsaharienne – nous informent de l'importance de ces « caisses » d'épargne et de crédit dans le démarrage ou la reproduction des activités économiques de femmes s'extirpant de plus en plus de la sphère domestique pour endosser des responsabilités supplémentaires (de Frondeville, 1987 ; Droy, 1990). Écartées « du crédit moderne », les femmes peuvent participer à l'économie solidaire par le biais de « ces caisses d'épargne traditionnelles » (Droy, 1990 ; Guérin, 2003). Le lien est établi entre leurs obligations de réciprocité et l'exercice d'activités rémunératrices. Pour faire face aux multiples sollicitudes de la socialité, les femmes sont obligées de s'investir dans la vie active marchande. Elles transforment les structures d'entraide initialement conçues pour faire face à la monétarisation de leurs activités sociales (baptêmes, mariages, funérailles) pour en faire des outils de promotion de leurs activités économiques. Au sein de ces « structures traditionnelles de solidarité », elles accueillent les hommes et jettent les jalons d'un « changement social » en révélant leur « capacité à maîtriser la logique collective et à la soumettre aux intérêts individuels » (Sarr 1996 : 112-113). C'est ainsi fort logiquement que les premiers projets de microcrédit se sont appuyés sur les groupements de promotion féminine (GPF³) qui, comme fédérations d'associations féminines – *tuurs* et *mbootaays* principalement – d'un village ou d'un quartier urbain, ont été les premières à introduire les notions de bureau et de comité dans le vécu collectif des femmes sénégalaises. À Saint-Louis, par exemple, plusieurs MEC entre les mains des femmes ou à dominante féminine sont issues de ces GPF (Fall et Traoré, 2003).

Ce processus semble se répéter. Aujourd'hui encore, de nombreuses IMF (MEC comme IMF « haut de gamme ») démarchent les associations villageoises ou de quartier pour mobiliser l'épargne tontinière en promettant aux femmes – et aux hommes – un accès plus facile au crédit ; elles

3. Les GPF au Sénégal sont nés des visions populistes du premier président de la République sénégalaise, L. S. Senghor, avec l'apparition de services dont la Délégation générale de la promotion humaine (DGPH) fondée en 1974, précédée par la Direction de la promotion humaine (DPH) (1973), dix ans après les Centres d'expansion rurale (CER). Aux origines, il a été question de mettre sur pied des GPF afin de stimuler l'entrepreneuriat féminin en milieu rural ; plus tard, ces services seront étendus aux centres urbains. Aujourd'hui, il s'agit, par le biais d'un service technique déconcentré, le Service régional du développement communautaire (SRDC), d'encadrer à l'échelle des collectivités locales toutes les activités féminines, communautaires ou entrepreneuriales.

cherchent à les convaincre de l'utilité du crédit pour sortir d'une pauvreté aujourd'hui largement visible. Toutefois, l'attrait que le microcrédit suscite auprès des populations pauvres ne semble avéré qu'auprès des hérauts de la microfinance (Guérin, 2011). Pour les Sénégalais sans emploi rémunéré ou au quotidien marqué par les contraintes du secteur primaire, s'endetter auprès d'une IMF est souvent perçu comme un risque. Cette perception est loin d'être gratuite. Elle s'articule à un rapport particulier à la dette. Ce dernier s'éclaire à partir d'une double entrée : d'une part, des raisons pour lesquelles on s'endette et, d'autre part, des sources privilégiées auprès de qui s'endetter.

L'univers de la dette et de son remboursement

En wolof, il n'y a pas un terme spécifique pour dire crédit ; le crédit est une dette et cela suffit : *bor borla*, ou, en français, « une dette est une dette ! » Or, pour une dette, tout ce qui compte, c'est son remboursement. D'ailleurs, la principale manière sénégalaise de parler de la dette est : *Àtte bor, fey* [« La sanction de la dette (*bor*), c'est le remboursement (*fey*) »] Cependant, pour emprunter un objet ou de l'argent on s'exprime différemment en wolof : pour un objet le verbe qu'on utilise est *àbb*, pour de l'argent on utilise *leb*. De même, pour rendre le dû, les termes ne sont pas les mêmes. Pour faire la différence, on associe au fait d'emprunter (*àbb* ou *leb*) un nom de famille (*sant*⁴) distinct. Si c'est un objet, on dit *àbb delloo la sant* [« emprunter a pour nom de famille rendre (*delloo*) »] ; si c'est de l'argent, *leb fey la sant* [« emprunter a pour nom de famille rembourser/payer (*fey*) »]. Les deux actions semblent introduire différentes formes de dette.

Généralement, quand on emprunte auprès d'une source proche et jugée fiable (parent, ami, voisin), on utilise le *àbb*, que cela soit pour un objet, des vivres ou de l'argent. Mais le *àbb* a des limites ; cela suppose que ce qui est prêté ne dépasse pas une certaine quantité et sera rendu dans de courts délais, sinon on fait du *leb*. Lorsqu'après avoir épuisé les sources avec lesquelles on entretient des liens affectifs (soit parce qu'on leur doit encore quelque chose, soit qu'ils ne peuvent prêter pour une raison ou une autre), dès qu'on s'adresse à une source moins proche (boutiquier qu'on ne connaît pas, prêteur individuel, banque), c'est *leb* qui est le terme approprié. Toutefois, à poursuivre les discussions, *àbb* et *leb* renvoient à la première exclamation : une dette est une dette ! Car, a-t-on coutume de dire, *àbb du bor, wante fey la sant* [« l'emprunt (matériel) n'entraîne pas une dette, mais il a comme

4. Il est courant au Sénégal d'attribuer un nom de famille à certaines actions. Cela tient à l'importance du nom de famille pour situer les personnes dans le passé comme dans le quotidien. Le nom de famille est plus important que le prénom ; à quelqu'un qu'on ne connaît pas, on demandera de préférence le nom de famille plutôt que le prénom.

nom de famille rembourser »]. Dès lors, *abb* et *leb* donnent lieu tous deux à une dette qui, quelles que soient sa forme et sa source, est à rembourser. C'est ainsi que dette et remboursement sont au cœur du quotidien, comme en avertit ce proverbe wolof : *Bés boo gis, day leb walla muy fey* [« Chaque jour est l'occasion de s'endetter ou de rembourser »]. De la naissance à la mort qui, lorsqu'elle survient, nécessite, dans la confession musulmane, que l'on vérifie les dus du défunt avant la prière mortuaire.

Les premières dettes sont de l'ordre symbolique et cette manière de parler de la dette n'a rien de spécifique par rapport au Sénégal ; elle renvoie d'abord à cette notion trouble de « dette de vie » déjà analysée par divers auteurs à la suite de Malamoud (Athané, 2003), qu'on traduirait en wolof par *boru judduwaale* ou « dette de naissance ». Tout le monde est endetté, car on naît endetté. Plus profondément, tout le monde est endetté, car on vit endetté. Si l'idée de dette de vie renvoie à ce que l'on doit aux parents, le symbolisme sénégalais autour de la dette opère une boucle qui aboutit pour tout le monde à la « dette à vie ». Car la dette symbolique entraîne souvent les dettes matérielles.

À propos de ces dernières, il est admis que *bor du am rakk* [« une dette ne souffre pas de sœur cadette »]. Appliquée à la lettre, cette logique rend impossible tout surendettement auprès d'un même créancier. Autrement dit, un créancier a le droit de refuser le cumul de dettes de la part d'un débiteur. Mais tout débiteur qui s'acquitte de sa dette devient à son tour créancier. La morale wolof enseigne que *ki la sonal mooy ki lay fey bor* [« celui qui te fatigue, c'est celui qui rembourse sa dette »] ; car, si après avoir remboursé, il est toujours dans le besoin et toi dans la possibilité, tu dois encore lui prêter. Toutefois, cette obligation n'est pas difficile à assumer. En effet, tout créancier a pour débiteur la société entière. Le fait d'avoir prêté donne le droit d'emprunter, car la société se sent redevable du fait du prêt effectué. Le créancier jouit ainsi de ce qu'on appelle *boru able* ou « dette d'avoir prêté ». Chez les hommes, le *boru judduwaale* ou « dette de naissance » entraîne souvent le *boru able* ou « dette d'avoir prêté ». Chez les femmes, c'est prioritairement la réciprocité qui y conduit, avec toute l'attention portée aux *nawle*, à savoir ceux et celles devant qui on ne doit surtout pas perdre la face. La notion de *nawle* renvoie à l'idée de respect mutuel, mais dans le quotidien des Sénégalaises, elle couvre aussi celle d'une dure rivalité.

Kenn mënul a fey ay waajuram : « Nul ne peut totalement rembourser ses parents », a-t-on coutume de dire au Sénégal, mais cela n'est qu'une alerte quant à la dette de naissance. Tout enfant est redevable à ses parents. Cette dette-là, ses enfants en hériteront, ils en feront ce qu'ils pourront lorsqu'ils endosseront la volonté de « laver l'affront » ou *faj gâcece*, qu'on peut aussi traduire par « régler les problèmes ». Chaque parent dans le dénuement espère que son enfant l'en sortira ; tout parent qui vit de manière plus aisée

pourra se glorifier des dons reçus de son enfant. Chaque enfant a donc le devoir, mais aussi l'intérêt de faire des efforts en ce sens ; les parents prieront leur enfant et Dieu le lui rendra. Car, *Yàlla day fey*, « Dieu rembourse » ! L'une des manières promptes de mériter sa rétribution vécue comme une grâce est d'aider les autres, en commençant par rendre aux parents les efforts qu'ils ont consentis pour répondre à nos divers besoins. Les enfants – qu'ils soient issus de famille pauvre ou plus aisée – ont ainsi une forte obligation de faire des dons à leurs parents. Pour tous, cette dette originelle est pesante, mais les aînés en endossent la part la plus lourde ; leurs obligations débordent le soutien aux parents pour s'étendre à la fratrie et à leur progéniture. En milieu artisan et confronté au *boru judduwaale* (« dette de naissance »), il est ainsi courant de voir un garçon abandonner sa scolarité – ou ne pas fréquenter du tout l'école « française » – pour s'orienter vers l'apprentissage d'un métier (Fall, 2010 : 400-411). Mais à force de vouloir s'en acquitter, il n'est pas non plus rare de voir un adulte et sa progéniture vivre encore sous le toit du père, ayant fini par hériter de sa pauvreté, après avoir vainement essayé de l'en sortir, et d'espérer que ses propres enfants réussiront à l'en débarrasser.

Si le *boru judduwaale* (« dette de naissance ») est généralement dévolu aux hommes, et prioritairement aux aînés, les femmes ne sont pas en reste dans ce système de don et de contre-don au Sénégal. Elles ont la tâche d'assurer la reproduction sociale du groupe à travers des échanges horizontaux. Les cérémonies familiales occupent une place centrale dans leur existence. Si ce sont les hommes qui baptisent, marient et enterrent, les Sénégalaises impriment leur marque sur chaque évènement familial. Ces cérémonies sont appelées *xew* quand il s'agit d'un mariage (*takk*) ou d'un baptême (*ngénte*) ; pour un deuil (*děj*), on ne parle pas de *xew*. Mais pour comprendre comment fonctionne le système autour des cérémonies familiales, il convient de clarifier que *xew* – qui se traduit communément par « fête » ou « cérémonie » – a, dans le parler quotidien, le sens d'évènement nouveau et s'applique, dans l'esprit, au deuil. L'idée structurante qu'on refuse, par pudeur, d'associer au deuil est *kii mo xewle* qu'on traduirait simplement par « c'est le tour d'une telle ». Ce qui permet de comprendre en même temps comment fonctionne une tontine et pourquoi tout regroupement féminin est l'occasion d'une tontine.

Pour chaque cérémonie familiale, une forme de don est prévue. On l'appelle *ndawtal* quand il s'agit du baptême ou du mariage et *jaxal* quand c'est un deuil. Pour une Sénégalaise, donner/recevoir est une obligation, c'est une manière de vivre sa condition féminine. En rapport avec le contexte économique – et ce depuis les années soixante, avec la loi sur l'interdiction du gaspillage lors des cérémonies familiales (Baumann, 1998 : 192) –, de nombreuses voix s'élèvent contre ces cérémonies accusées d'être des

moments et des lieux de gaspillage. Toutes les femmes rencontrées les fustigent d'ailleurs, mais la plupart y participent. Car, la femme qui ne participe pas aux cérémonies à travers ses dons – ne serait-ce qu'à travers le don de son temps de par sa présence – est généralement comparée à celui qui croise les gens sans leur dire bonjour : *dafa ñàkk yitte*, « elle n'a aucune considération pour les autres ». Avoir du *yitte* ou de la considération pour les autres, c'est d'abord les saluer, c'est aussi et surtout être présent quand ils ont un *xew* (« cérémonie »), c'est préférentiellement faire un don lors de leur *xew*. Rien n'est gratuit, tout ce qui est reçu sera rendu, du bonjour au don, car tout est une dette, le reçu comme le rendu.

Si « tout rendre » ne signifie pas « tout dépenser » comme à propos des *vaygu'a* évoqués par Mauss (Mauss, 2006 : 178-180), « tout rendre » revient généralement à « rendre plus ». On peut tout recevoir et donc tout donner, mais en tout, il est préférable de rendre plus, ou, au moins, l'équivalent. Le *jaxal* est souvent donné discrètement. Quant au *ndawtal*, c'est presque toujours au vu et au su de tout le monde. Rien n'échappe à ces femmes – même les habits portés – qui notent tout ce qui est donné/reçu dans leurs célèbres « carnets », lors de séances de don pouvant se poursuivre jusque très tard dans la nuit. C'est ainsi que Mottin-Sylla soulignait, à juste titre, que les Sénégalaises étaient des spécialistes dans l'art de « semer des dettes », mais plus qu'une stratégie, le *leble-bor* (« semer des dettes ») (Mottin-Sylla, 1993 : 14) découle de cette obligation d'échanger. Toutefois, quelle que soit la densité du *leble-bor*, il est conseillé d'éviter le surendettement, *leb ba fees* ou « endetté jusqu'au cou » ; il s'agit plutôt d'obéir à la philosophie du *yenu loo àttan* ou « porter une charge avec laquelle on peut se mouvoir ».

Dans cet univers, l'épargne ou *denc* en wolof n'est pas en reste. La morale enseigne que *ëllëg du añ du reer waaye lu mat a sóoraale la* : « il faut toujours se préparer au lendemain car on ne sait jamais à quoi s'attendre ! » L'épargne auprès des IMF est réelle, mais les traditionnelles tontines font encore office de caisses d'épargne et de crédit ; la moindre association féminine en abrite une. S'il n'est pas rare d'entendre dire que la tontine est une affaire de femmes, les hommes les investissent de plus en plus. On voit ainsi apparaître des tontines mixtes, où des hommes ont une ou des parts dans des tontines de femmes. Ce phénomène de plus en plus courant a été analysé par Fatou Sarr comme une imitation des femmes par les hommes (Sarr, 1996 : 113).

Par ailleurs, la notion de *denc* (« épargne ») couvre un large éventail. À côté des IMF et des tontines, diverses stratégies d'épargne sont observées. Les femmes excellent dans l'achat de bijoux en or censés être revendus facilement en cas de besoin. Les hommes font plus dans l'élevage de moutons, les plus aisés, dans l'achat de terrains. La tirelire ou « caisse

condamnée » est utilisée aussi bien par les femmes que par les hommes. Quand l'activité rapporte des gains, l'achat de vivres à stocker est aussi considéré comme une stratégie d'épargne. Mais l'épargne n'est pas destinée seulement à ses propres activités ou à sa propre survie. Elle sert aussi à aider le proche dans le besoin ; il n'est pas concevable de thésauriser en présence d'une sollicitation légitime : *alal du faj dee, gâce lay faj*, « la richesse ne guérit pas de la mort, elle sert à régler les problèmes ». Surtout lorsque, comme déjà souligné, tout don élève un peu plus dans l'estime des autres. Les Sénégalais étant préparés à rendre plus, ils connaissent aussi, dans ce monde social d'échanges multiples, la notion d'intérêt ou *teg* en wolof, même si on ne l'estime qu'implicitement en fonction des délais de remboursement (Baumann, 1998 : 195). Normal qu'on paie des intérêts quand on s'endette auprès d'une banque, entend-on souvent dire. Le niveau du taux d'intérêt ne semble pas changer grand-chose à ce constat, même si celui-là peut parfois être qualifié d'usuraire. On remarquera aussi que « banque » renvoie aussi bien aux banques classiques qu'aux IMF. Cette manière de confondre les deux n'est pas gratuite et semble dénoter une certaine méfiance vis-à-vis de la finance de type formelle.

Les IMF, elles, ne semblent pas avoir accès à cette lecture totale de la dette. Comme elles ne semblent pas non plus conscientes du fait que le crédit n'est pas la seule dette qu'elles traitent avec leurs clients, surtout lorsqu'il s'agit de femmes. De ces dernières, elles n'ont finalement récupéré qu'une expression célèbre affectée aux multiples tractations de leur quotidien : *suul bukki, sulli bukki*, « enterrer une hyène pour en déterrer une autre ». Pourtant, à l'origine, cette expression n'avait rien à voir avec des hyènes à enterrer ou à déterrer. Originellement, l'expression était *suul bu ki, sulli bu ke*, « enterrer (la dette) de celui-ci, déterrer (la dette) de celui-là ». Elle renvoyait au système du *leble-bor* (« semer des dettes ») évoqué plus haut. On remarquera que la contraction des deux mots de l'expression originelle *bu ki* (« de celui-ci ») donne le mot *bukki* (« hyène ») et que ce premier rétrécissement entraîne la transformation de *bu ke* (« de celui-là ») en une autre *bukki* ou « hyène ». Cette évolution est sans aucun doute le résultat d'une déformation du langage dans le temps. Aujourd'hui, seule l'expression *suul bukki, sulli bukki* – « enterrer une hyène pour en déterrer une autre » est utilisée, mais quand les femmes l'utilisent, elles font encore référence aux divers tiroirs sociaux dans lesquels elles puisent pour faire face aux soucis du quotidien (Ndione, 1992). Les professionnels de la microfinance ne semblent pas connaître l'expression première. Dans leur bouche, *suul bukki, sulli bukki* – « enterrer une hyène pour en déterrer une autre » – renvoie à l'image très poétique d'un papillon butinant d'une fleur à une autre. Ils parlent de « papillonnage », pour signifier que les clients empruntent ici pour payer là-bas. Mais chez eux, l'expression se complète de manière

menaçante. Car... *bukki bi ngay mujjee sulli, boobaa lay màtt*, « la dernière hyène que tu déterreras est celle qui te mordra » ! Ce complément peut aussi servir d'avertissement. Le client adepte du « papillonnage » doit par là comprendre qu'il peut sombrer dans le surendettement. Cependant, certaines difficultés de payer ne proviennent pas d'un refus systématique de payer – même si naturellement tous les clients ne sont pas honnêtes.

La référence à l'hyène, animal prédateur par excellence, intervient aussi dans le terme de *bukkiman*, dont la traduction littérale donnerait « l'homme-hyène ». Il s'agit généralement d'un commerçant ayant pignon sur rue qui cède à crédit – par le biais du nantissement du salaire – un produit qui sera aussitôt revendu à un second commerçant ayant généralement des relations privilégiées avec le premier. C'est de cette manière que l'on peut se procurer de l'argent liquide, à un coût excessif, ceci va sans dire. À titre d'exemple, il arrive qu'un bien acquis au prix de 50 000 FCFA (76 €) soit quasi immédiatement revendu contre 20 000 FCFA (30 €⁵). Cette pratique, rendue possible grâce au nantissement des salaires, a été particulièrement répandue au lendemain des premières mesures d'ajustement structurel. Elle a incontestablement contribué au fait que les autorités se sont penchées sur les pratiques usuraires (Sénégal, 1991). La pratique continue à exister, mais la pudeur qui entoure les transactions financières difficilement avouables veut que l'on n'en parle qu'avec réticence.

Les représentations de la dette nous permettent de mieux comprendre le côté quasiment « naturel » de la dette dans la société sénégalaise. On voit aussi que les difficultés de rembourser un prêt ne datent pas d'hier, mais font partie du paysage financier quotidien. Pour ce qui est des dettes contractées auprès d'une IMF, les difficultés de remboursement renvoient à la fois à l'emprunteur, à l'IMF et à l'environnement macroéconomique : incapacité de rembourser, parce que l'investissement réalisé n'est pas rentable ou parce que l'emprunteur ignore les conditions du prêt ou est momentanément confronté à un événement imprévu, lacunes quant au montage du dossier, morosité de l'activité économique en sont les principaux éléments explicatifs. Autant de situations que l'on peut voir à travers les récits suivants.

Des dettes et des vies : un microcrédit utile mais pas indispensable

Bara est l'aîné d'une famille de six enfants ; il a un frère et cinq sœurs. À quarante-cinq ans révolus, il vit toujours sous le toit du père maintenant décédé. Dans son enfance, il n'a pas fréquenté « l'école française », jugée inutile par son père. Il était destiné à apprendre assez tôt un métier et à

5. 1 € équivaut 656 FCFA. Par la suite, les montants exprimés en euros sont arrondis, et ceci pour ne pas inutilement alourdir la lecture.

suppléer son père, combinant sa formation sur le tas avec l'apprentissage des préceptes de l'islam. Son père était un commis de l'administration qui, à la retraite, était devenu passeur, exerçant ce métier à différents endroits au bord du fleuve Sénégal. Bara est devenu très tôt l'homme qu'il est aujourd'hui. Dès sa tendre enfance, on l'a surnommé « l'homme douze métiers », expression populaire au Sénégal réservée aux nombreux touche-à-tout. Il a en effet essayé plusieurs métiers : apprenti boutiquier, il a aussi été apprenti maçon et avait fini par devenir pêcheur, boutiquier ou maçon à l'occasion, lors des saisons mortes de pêche. La pêche a failli le mener vers la prison, victime d'un système simplement usurier. Il n'a jamais réussi à s'autonomiser comme pêcheur, n'étant jamais arrivé à épargner assez pour acheter sa propre pirogue et son propre moteur hors bord. Il s'est alors laissé enrôler par un de ces Mauritanien qui, avertis des difficultés qu'ont les pêcheurs sénégalais à disposer d'une licence de pêche les autorisant à exercer dans les eaux mauritaniennes, leur proposent, sur la base d'un contrat, de leur fournir à crédit tout le nécessaire (pirogue, moteur et autres accessoires de pêche de base, essence et appât au quotidien), à condition qu'ils les suivent en Mauritanie et qu'ils leur vendent quotidiennement tous leurs produits frais. Le Mauritanien garde l'argent ; tout est noté dans un carnet jusqu'à la fin de la campagne qui dure deux à trois mois. Au moment des comptes, Bara ne s'en sort jamais et, pour rentrer au Sénégal, le Mauritanien lui prête encore de l'argent. Il n'a pu rompre cette spirale infinie d'endettement qu'en embarquant depuis la Mauritanie et en débarquant au Sénégal où le Mauritanien le suivit, muni du contrat naguère signé et du cahier des créances. Bara n'a échappé à la prison que grâce à la mobilisation des parents et amis... Aujourd'hui, trop âgé pour pratiquer une pêche qui de toute façon ne l'a jamais vraiment nourri et qui nourrit de moins en moins bien son monde, il tient prioritairement sa boutique, aménagée dans la plus petite des deux pièces héritées au décès de son père. Puisque la pirogue appartenait aussi à son frère et à ses cinq sœurs, Bara leur a racheté leurs parts, ce qui lui a évité de les rémunérer, à raison du tiers de la production journalière tous les trois jours. C'est ainsi qu'il est devenu passeur comme le fut son père. Sa position d'aîné l'a presque condamné à tout hériter de son père, y compris la dette de ce dernier envers la société. Il a l'obligation d'assister ses sœurs et ses neveux, tout en s'occupant de sa propre famille. À grand renfort de versets du Coran et de paroles du Prophète, il explique à qui veut l'entendre les raisons de ses multiples sacrifices... et s'attend légitimement à ce que ses enfants en fassent de même. Il a contribué à construire « en dur » la maison du père, mais n'aura jamais sans doute son propre toit, à moins que son fils lui en offre un. À la pénombre d'une mosquée il nous livre : « Imaginez ! Si j'avais six garçons, qui me verseraient chacun 3 000 FCFA (4,60 €) au retour de chaque journée de

pêche, je n'aurais plus de problèmes et je l'aurais amplement mérité ! » Mais Bara n'a pour l'instant qu'un seul garçon – et deux filles –, qu'il a mis à « l'école française », espérant qu'il aura un jour un emploi rémunéré qui allégera le quotidien du vieux père. En attendant, avec sa dette originelle qu'il porte toujours par-devers lui et qui a quasiment conditionné toute sa vie, il continue à s'endetter matériellement. Au début de sa vie de boutiquier, il a dû s'approvisionner à crédit auprès d'autres commerçants mieux nantis que lui. Mais ce type d'endettement qu'il avait jugé préférable au début ne pouvait pas continuer... Quand il était pêcheur saisonnier à Dakar, Bara avait entendu parler d'une IMF Sapamec. Il se rapproche d'elle à Saint-Louis, obtient deux prêts et s'apprête à en solliciter un troisième. Quand il parle des conditions d'obtention des prêts, il ne manque pas d'humour : « Je leur dis souvent que vous ne me prêtez qu'après avoir reçu un prêt de moi ! » Il veut parler de l'épargne obligatoire à laquelle il ne comprend pas grand-chose. Ce qui lui permet de renouveler ces dépôts, c'est sa participation à deux tontines, dont l'une est mixte et l'autre entre les mains de femmes. Pour rembourser, il compte, d'une part, sur les recettes de la boutique et, d'autre part, sur ce qui pour lui est sa véritable épargne ou *denc* en wolof, à savoir son élevage de moutons qu'il a acquis sur la base de son deuxième prêt, lorsque l'investissement dans la boutique du premier prêt n'a pas donné les résultats escomptés. La concurrence est rude, plusieurs boutiques se trouvent à proximité de la sienne, sans compter que plusieurs ménagères du quartier se sont improvisées commerçantes des mêmes denrées quotidiennes que lui, vendues au détail (riz, huile et sucre principalement, lait, savon, glace en sachet, etc.). S'il avoue n'avoir jamais eu de problème avec l'IMF, c'est que Bara sait, comme il dit, négocier avec elle : « Quand je sais pouvoir rembourser 20 000 (30 €) par mois, je leur annonce 10 000 (15 €) et parfois, au moment de rembourser, je dépose 15 000 (23 €) ; ainsi, même si j'accuse du retard, ils sont indulgents. » Il sait que l'IMF n'est pas dupe ; le tout est de fidéliser l'autre qui cherche de même à le fidéliser. Il le sait d'autant plus qu'il adopte à peu près la même stratégie qu'avec ses clients. Entouré de gens aux mêmes conditions sociales que lui, il est obligé de vendre à crédit. Socialement et religieusement, il lui serait difficile de refuser : assister le voisin en difficulté est une obligation ; mais aussi et surtout tant qu'ils remboursent, même si ce n'est que partiellement, il est obligé de leur prêter encore. Mais s'il peut négocier avec l'IMF, il n'est pas question d'en faire autant avec les tontines : il s'agit là de son environnement immédiat et même si Bara sait qu'il ne peut compter sur l'apparente sécurité due à l'éloignement de la source d'endettement, comme avec le Mauritanien ou avec l'IMF, les hommes et les femmes dans les tontines où il « détient une main », comme on dit, sont tout près de lui et sont ses *nawle* (« ceux devant

qui on ne doit surtout pas perdre la face »). S'il avait un choix à faire entre rembourser l'IMF et cotiser aux tontines, sa priorité irait à ces dernières.

Tout compte fait, Bara est engagé dans un système complexe d'échange. Il est obligé de « bricoler » : ce qu'il emprunte ici, il en prête une partie là-bas et ce qu'on lui rembourse ici, il le rembourse intégralement là-bas. Toute sa vie il a travaillé pour les autres. La rupture est là, toujours menaçante : il suffit qu'il soit souffrant pour que la pirogue qui lui sert à assurer la dépense quotidienne – DQ dans le jargon sénégalais – soit immobilisée ou ne lui rapporte que la moitié (s'il trouve quelqu'un qui lui assure son droit de passeur et avec qui il se partage les recettes). Il ne compterait alors que sur les maigres recettes de sa boutique ou sur la vente à perte de ses moutons. Car pour que les moutons lui valent la satisfaction qu'il espère, il lui faut les vendre lors de la fête du mouton ou Tabaski (il n'y en a qu'une seule dans l'année), sauf s'il a la chance de trouver un acquéreur pour un baptême, là où dans le quartier, on baptise de moins en moins en tuant un bélier ! Bara, comme la plupart de ses voisins, de ses clients n'a d'autre « loisir » que le travail, dans une précarité que seul le sens de l'humour permet de supporter. Les discussions autour de la dette sont ainsi souvent drôles, entrecoupées d'anecdotes qui, en réalité, ne sont devenues cocasses qu'avec le temps et grâce à un sens profond de la dérision. Ou de la responsabilité imposée qu'on finit par endosser, comme on peut le voir à travers les expériences d'Aliu.

Aliu, non plus, n'a pas fréquenté « l'école française ». Comme Bara, il tient ses comptes en arabe, même si son passage à « l'école arabe » a été bref. Il est arrivé à Saint-Louis à l'âge de 10 ans et n'a fait que travailler depuis lors ; il a aujourd'hui 23 ans. Il a très tôt réalisé qu'il était soutien de famille et l'on se demanderait quelle dette il porte si ce n'est celle d'être née dans une famille extrêmement pauvre. Il a d'abord travaillé comme porteur et passait la nuit dans les coins obscurs du grand marché de Saint-Louis. À l'âge de 15 ans il devient manutentionnaire dans une boutique spécialisée dans la vente du riz. Il passe la nuit sur place. Apprécié par son patron, il s'occupe progressivement de la vente et finit par gérer une autre boutique que lui confie ledit patron. Il a son premier logement, une chambre qu'il loue à 13 000 FCFA (20 €) le mois, électricité non comprise. Lorsque les 30 000 FCFA (45 €) de salaire mensuel ne lui conviennent plus, il quitte la boutique ; il a 100 000 FCFA (150 €) avec lui, c'est le montant de son épargne, dont il consomme rapidement une partie (20 000 F, soit 30 €). Il se lance dans le commerce de légumes qu'il achète à crédit auprès d'un gros commerçant au marché, mais au bout d'un mois il se rend compte qu'il ne s'en sortira pas ainsi. Il utilise alors le reste de son ancienne épargne (80 000 FCFA, soit 120 €) et va s'approvisionner lui-même auprès de l'une des principales sources, vers la région de Thiès. Ce commerce marche bien

tant qu'il n'y a pas abondance sur le marché ; si les maraîchers qui l'approvisionnent ne sont que des producteurs, ceux de la deuxième source récoltent en même temps qu'eux et viennent écouler leurs produits à Saint-Louis. Sa période préférée est ainsi la saison des pluies où les légumes se font rares sur le marché et où chaque déplacement (une fois par semaine ou tous les dix jours) vers les producteurs lui fait gagner plus d'argent. Maintenant qu'il connaît mieux le cycle d'exploitation de son commerce, il se permet d'acheter à crédit auprès des producteurs. Mais malgré la confiance qui règne entre eux, cela n'est possible que lorsque la production est abondante ; dans ces cas-là, il ne se déplace pas, un coup de fil suffit et la marchandise lui est envoyée. Toutefois, Aliu ne semble pas avoir des problèmes pour financer son activité ; il se débrouille avec ses moyens et a deux parts dans une tontine mixte de vingt membres. La mise est de 500 FCFA (0,76 €) par jour ; tous les dix jours, la totalité des mises revient à quelqu'un. À chaque fois qu'il en dispose, il l'utilise pour reconstituer son stock de marchandises. Son souhait est de devenir, tout d'abord, un grossiste dans la vente du riz ou des légumes, les deux activités qu'il connaît bien, pour, par la suite, ajouter au commerce l'activité de transporteur. Il s'est fixé cet objectif après avoir tenté, à deux reprises, l'émigration clandestine, projet qui a échoué. Pour réaliser son souhait, il compte encore sur ses propres moyens. Même s'il a déjà envisagé d'emprunter auprès d'une IMF, il n'est pas allé au bout de ses démarches. L'IMF Peticred est venue le démarcher, d'où l'ouverture d'un compte. Comme il n'a pas les garanties nécessaires, un commerçant assure la caution morale. Il voulait un prêt de 500 000 FCFA (760 €), destiné non pas à financer ses activités à lui, mais à payer à son frère resté au village la charrette qu'il lui avait promise. Finalement, même si *dige bor la*, « la promesse est une dette », il envisage de s'en acquitter autrement qu'à travers un endettement auprès de Peticred. Soumis à une activité fluctuante, sa crainte est de ne pas arriver à rembourser à temps et de subir la même honte que ses *nawle* qui ont vécu la mésaventure. Sa façon de parler des IMF est sans appel : *dañoo ñàkk kersa* – « elles sont sans égards, impitoyables. »

Aliu et Bara se sont tous les deux endettés auprès de la même source symbolique, et cela structure leur existence. Ils ont la même compréhension de la dette et des rapports à la dette, mais se positionnent parfois différemment dans leur quotidien. Bara entretient un rapport idyllique avec les IMF et leur voue une grande confiance ; Aliu les a vues opérer auprès d'autres commerçants et préfère se tenir loin d'elles. Bara et Aliu n'ont pas vécu les mêmes moments du microcrédit. Le premier en a eu écho lorsque la réglementation était moins contraignante et en a gardé cette image ; c'est d'ailleurs ce qui explique son ton débonnaire quand il parle de ses relations avec Sapamec. Le second fait l'expérience de la double agressivité des IMF,

pour trouver des clients, d'une part, pour recouvrer les crédits, d'autre part ; d'où sa méfiance à l'égard de Peticred. Tous les deux ont recours aux tontines, Bara pour assurer son épargne obligatoire auprès de Sapamec, Aliu pour financer son commerce. Il apparaît que les hommes apprécient de plus en plus les tontines et font des usages fort variés des mises collectées ; ce qui semble indiquer que les tontines ont encore de beaux jours devant elles, dans un contexte où le crédit naguère destiné aux pauvres est prioritairement réservé à ceux qui le sont moins. Au sein de ces tontines, le rapport au *nawle* est très fort. S'il arrive de voir des femmes s'investir dans la vie active marchande au nom de la « dette de vie », la référence au *nawle* structure davantage les multiples échanges au principe des diverses dettes qui font partie du quotidien des Sénégalaises.

Anta est une femme épanouie d'une quarantaine d'années, mariée et mère de trois enfants. Elle est allée à « l'école française » et a obtenu son bac. Elle est guide touristique et en même temps vendeuse de friperie. Le métier de guide touristique est aussi cyclique que le commerce de légumes, il y a la haute et la basse saison. Elle n'a pas un salaire fixe, ce qu'elle gagne dépend du nombre de ses prestations. Lors de la haute saison, elle n'a pas trop de souci à se faire, mais quand arrive la basse saison, ses conditions de vie se détériorent d'autant plus que son mari est également guide touristique. C'est d'ailleurs ce qui l'a menée vers la friperie. Son grand frère est grossiste dans la même activité, a préfinancé à crédit ses débuts et lui fait encore crédit. Ni au début ni maintenant, elle ne pense recourir à une IMF ; elle n'a pas les garanties nécessaires et sait par ailleurs que son commerce est aléatoire. Ainsi, il lui est plus aisé de négocier un prêt avec son frère. Le prix des balles (ou paquets de friperie) qu'elle achète varie entre 70 000 et 150 000 FCFA (110 et 230 €). Elle sait qu'il y en a de moins chères, mais elles sont aussi de moindre qualité. Ses clients, souvent de sexe féminin, sont exigeants et le respect de cette exigence lui vaut leur fidélité ; ils passent souvent à la maison s'informer de l'arrivée d'une nouvelle balle. Anta préfère vendre aux hommes qui, selon elle, paient mieux et ne marchandent pas trop ; il lui arrive de leur vendre à crédit et leur accorde généralement un délai d'un mois pour rembourser. Souvent, cela va au-delà et, une fois, c'est à la police que cela s'est réglé, après de longues et infructueuses négociations avec un mauvais payeur. Si elle livre aussi à crédit aux femmes, elle ne le fait jamais avec ses amies ; il lui serait difficile de leur réclamer son dû. Habitée à subir les affres de la basse saison touristique, elle a développé des réflexes d'épargnante. Elle souscrit à deux tontines hebdomadaires pour 1 000 et 500 FCFA (1,50 et 0,76 €) pour un nombre de 80 et 62 femmes. Elle tient aussi sa « caisse condamnée » qu'elle alimente pendant toute la haute saison du revenu de ses prestations, achète et stocke toute denrée qui se conserve facilement (riz, mil, sucre, huile, etc.), achète

aussi des tissus qu'elle garde pour les offrir lors des *xew* (« cérémonies familiales »). Même si elle n'aime pas les grandes fêtes et considère qu'on y fait beaucoup de vaines dépenses, elle est obligée de participer aux *xew* de son entourage lors desquelles elle peut offrir jusqu'à 5 000 FCFA (7,60 €) ou les tissus qu'elle a mis de côté. Dans son quotidien pas forcément reluisant, Anta ne se plaint guère. Elle avoue faire du *doylu*, autrement dit « elle se suffit de ce qu'elle a ». Elle ressemble à bien des égards aux professionnelles de la transformation des produits halieutiques regroupées au sein du GIE dont Fari est la présidente.

Fari est une femme à la soixantaine révolue. Son métier consiste à transformer les produits halieutiques, métier qu'elle a hérité de sa mère. Depuis 2000, elle est la présidente d'une Union locale, bizarre GIE hétéroclite de 150 femmes exerçant diverses activités. C'est à travers ce GIE qu'elle s'initie au microcrédit, l'un des objectifs assignés à une Union née pour capter des appuis, ceux-ci étant le plus souvent perçus comme des dons. En bonne *njiit* ou « dirigeante », elle a saisi, à la suite de sessions de formation, l'opportunité de rencontrer une IMF spécialisée dans le financement des activités de pêche. Avec l'Union en question, l'IMF n'octroie jamais de prêts individuels, le prêt est toujours accordé à un groupe de dix femmes. Fari coordonne, mais chaque groupe a son propre bureau. Si des débuts à aujourd'hui les prêts accordés par l'IMF au groupe ont évolué de 300 000 à 1 200 000 FCFA (460 à 1 830 €), le système de partage fait que les sommes reçues individuellement sont relativement faibles. Même si les 150 membres ne bénéficient pas en même temps des crédits, les montants accordés à chaque femme ne dépassent pas 50 000 FCFA (76 €). Le mode de traitement des dossiers livre chaque emprunteuse à elle-même en cas de difficulté de remboursement. Pour solliciter un prêt, toutes les femmes intéressées par le crédit, après avoir donné une copie de leur carte d'identité et indiqué un numéro de téléphone, se rendent à l'IMF pour signer les papiers. C'est Fari seule qui est chargée d'aller récupérer les prêts et de distribuer les lots auprès des présidentes de groupe qui, à leur tour, distribuent aux membres de leur groupe. On rembourse auprès de Fari, mais quand on n'y parvient pas, on se rend à l'IMF payer son amende individuelle ; quand on n'y va pas, l'IMF se déplace et solde ses comptes avec la mauvaise payeuse. Plusieurs des femmes formatrices rechignent de nos jours à emprunter ; elles ont même refusé un financement remboursable proposé par un « projet de développement », en évoquant les incertitudes de la filière et les difficultés qu'elles ont à maîtriser le cycle d'exploitation, surtout la commercialisation des produits. La coordination de ses activités prend certes du temps à Fari, mais ce qui la mobilise vraiment, ce sont les diverses tontines au sein de l'Union. Tontine du samedi, tontine du lundi, tontine pour les *xew* ; si les sommes n'atteignent pas les

1 200 000 CFA (1 830 €) de l'IMF, recevoir une « main » donne facilement accès à 150 000 CFA (230 €), soit le triple de ce qui est reçu individuellement lors d'un prêt groupé. Fari gère toutes ces tontines et n'a nul besoin des IMF, c'est au contraire ces dernières qui ont besoin d'elle ; elle a toujours de l'argent placé quelque part. Son fils boutiquier n'a pas besoin non plus de recourir au crédit officiel : au lieu de déposer l'argent dans une IMF, elle l'utilise souvent pour faire tourner la boutique. Gérer ces tontines n'est pas un problème pour Fari. Toutes ces femmes tiennent à leur réputation et cotisent à temps ou acceptent de payer des amendes qui vont nourrir un fonds de caisse accumulé pendant des années et redistribué entre les membres. Ce fonds est vécu comme une épargne, dont une partie est utilisée pour la consommation et l'autre pour financer les activités de chacune ou une activité collective (ustensiles de cuisine, assiettes, chaises et bâches à louer lors des cérémonies) dont les gains alimenteront de nouveau la caisse. À suivre Fari dans ses explications passionnées, on comprend pourquoi les IMF ont souvent du mal à capter l'épargne des tontines. Gérer une tontine, voire plusieurs, est une source énorme de pouvoir et d'argent. De même, on peut comprendre, lorsque certaines associations faïtières se muent en MEC à dominante féminine, pourquoi elles ont une présidente quasiment à vie. Fari porte pratiquement à elle seule cette Union locale, après avoir fait le tour des sessions de formation des diverses ONG et projets de développement, aussi bien à Saint-Louis qu'ailleurs au Sénégal. Si sa position lui octroie bien des privilèges, les membres de son GIE ne voient en elle que celle qui les défend, plaide et milite pour elles.

Bara, Anta, Aliu, Fari et bien d'autres sont socialement situés et puisent dans des référents à la fois anciens et récents pour organiser un quotidien fortement marqué par des dettes de toutes sortes. Perpétuellement en train de jongler avec ces dettes contractées auprès de diverses sources, de les négocier, ils évitent d'en contracter plus qu'ils n'en peuvent supporter. Les types de dette qui structurent leur existence s'échelonnent et s'expliquent par des motivations socioreligieuses et socioéconomiques à la fois ; les termes utilisés soulignent la hiérarchie des dettes qui induit celle des remboursements. Le premier niveau sur cette échelle est la participation à la socialité. Pour les hommes, surtout les aînés, il s'agit prioritairement d'être utiles à leur famille. L'intériorisation du *boru judduwale* ou « dette de naissance » se fait dès l'enfance et se légitime par sa qualité héréditaire. Nul ne semble contester cette dette qui se transmet de père en fils, que personne ne peut intégralement rembourser, mais qui pèse sur tout aîné. Pour les femmes, ce sont les activités sociales qui représentent la principale source d'endettement. Qu'elles le veuillent ou non, elles sont généralement impliquées dans divers échanges horizontaux dont dépend la reproduction sociale du groupe. Si une femme n'hérite pas de la dette de sa mère, comme

un homme hériterait de celle de son père, elle est toujours rattrapée par les exigences de la réciprocité. Que l'on soit homme ou femme, l'existence collective astreint aux dettes de la vie, la dette symbolique conduisant aux dettes matérielles. Mais si la dette symbolique a sa propre vie et obéit à ses propres normes, les dettes matérielles, quant à elles, dépendent des attitudes individuelles pour les contracter, les subir ou les éviter.

L'endettement matériel est inévitable, mais on préférera le *àab* au *leb*. Si tous deux signifient la même chose, à savoir « emprunter », l'acte de s'acquitter de l'emprunt se dit différemment. Avec le *àab* on rend (*delloo*), pour le *leb* on rembourse (*fey*). La distinction entre les deux tient de la source d'endettement et/ou de la quantité empruntée. Ce qui indique que les endettements symboliques sont prioritaires, c'est que, quelle que soit la proximité des parents ou des réseaux sociaux d'appartenance, c'est toujours le verbe « rembourser » (*fey*) qu'on utilise. Ainsi, entre s'occuper de sa famille et/ou prendre part à un *xew* (« cérémonie familiale ») et rembourser un prêt contracté auprès d'une source plus lointaine, la priorité va à la première nécessité. Il en est de même entre donner sa part à une tontine et rembourser un prêt qui arrive à échéance auprès d'une IMF. Toutefois, dans les deux cas, il faut payer, car « une dette est à rembourser » (*àtte bor. fey*). Dès lors, il s'agit de veiller à ne pas sombrer dans le surendettement. Compte tenu de cette morale de la dette, non seulement on comprend mieux les pratiques de crédit, mais on saisit aussi pourquoi l'inclusion financière des plus pauvres par le biais du microcrédit tarde à se réaliser, au-delà des mesures restrictives prises par l'État du Sénégal.

À suivre de près les enquêtés dans leurs multiples négociations, rien du langage des IMF ne leur est vraiment inconnu. Ils sont habitués à recevoir et à rendre, bien souvent à rendre plus (*teg*) qu'ils ne reçoivent. Pour rendre ce qui est reçu, ils ont appris à épargner (*denc*) et à investir, et le font à la fois dans des activités économiques et dans des relations sociales. Parmi eux, certains contractent déjà des microcrédits, sans que cela aboutisse à des résultats satisfaisants ; pour le plus grand nombre, la tentation est nette, mais le réalisme l'emporte et ils renoncent à l'endettement auprès d'une IMF. En rapport avec les représentations de la dette, ce qui est en cause ici, ce n'est pas seulement la peur de la dette, mais celle du déshonneur que peut générer un endettement dont on pourrait difficilement sortir. Or, compte tenu de la structure de l'économie locale, le risque est grand de ne pas réaliser les gains qui éviteraient *le suul bu ki, sulli bu ke* (« enterrer la dette de celui-ci pour déterrer celle de celui-là ») ou le « papillonnage », synonyme de surendettement et source de honte. En effet, les secteurs économiques qu'investissent les acteurs – malgré leurs potentialités réelles (Fall, 2010) –, sont soumis à un cycle d'exploitation pas encore bien maîtrisé. Les activités en deviennent cycliques, aléatoires et saturées par effet de mimétisme. Voilà

pourquoi les petits entrepreneurs – et pas seulement eux ! – évitent de s'endetter auprès d'institutions qu'ils jugent certes utiles, mais dont ils préfèrent pour l'essentiel se passer, en restant fidèles aux tontines. À bien des égards, leur méfiance par rapport aux IMF est justifiée.

Contrairement à ce qu'ils ont pu croire aux premières années de la microfinance, les acteurs ont fini par comprendre que cette dernière n'est ni plus ni moins qu'un « business », qu'il s'agit pour elle de faire des profits et non du social. Si elle permet de lutter contre la pauvreté et de soutenir les petites entreprises entre les mains des pauvres, comme le défendait James Wolfensohn alors président de la Banque mondiale (Elyachar, 2001), cette lutte n'est pas sa priorité. Dans le règne du néolibéralisme, la finance elle-même ne s'accommode guère d'une logique du don, sauf si, comme l'ont si bien compris les enquêtés, tout don enferme une dette qui rime souvent avec une violence, qu'elle soit effective ou latente (Graeber, 2011). Au Sénégal, il suffit de constater l'agressivité de certaines IMF lorsqu'il s'agit de mobiliser l'épargne des réseaux sociaux, d'accroître la clientèle et de recouvrer les crédits, pour appréhender une microfinance davantage au service de la dette que de la pauvreté qu'on lui assignerait à réduire. D'ailleurs, les IMF ont de plus en plus la stature de banques classiques et fonctionnent à peu près comme elles, tout en s'adressant à une clientèle qui ignore généralement les conditions concrètes d'octroi des crédits (Holmes *et al.*, 2011). Elles donnent plutôt l'impression de participer à cette « économie de la dette » dont parlait Lazarrato, conduisant à force de dettes à un sujet aliéné (Bouchat *et al.*, 2012). Compte tenu de ces différents facteurs et des manières sénégalaises de parler et de vivre la dette, ce qui semble faire le plus défaut au Sénégal, ce n'est pas une clientèle de qualité, mais des IMF responsables qui améliorent la qualité de leur service, à défaut d'un État qui s'acquitterait de sa dette envers ses citoyens les plus démunis.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANTOINE P., BOCQUIER P., FALL A. S., NANITELAMIO J., 1995 : « L'insertion urbaine à Dakar », *Actualités*, n° 48, Paris, ORSTOM, p. 15-22.
- ATHANE F., 2003 : *La dette entre don et devoir*, http://www.lamergelee.com/textes_fr/txt05_0004.php (site consulté le 29 mai 2013).
- BAUMANN E., 1998 : « Chez nous, c'est 15 % par mois. Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in HARDING L.,

- MARFAING L., SOW M. (ed.): *Les opérateurs économiques et l'État au Sénégal*. Studien zur Afrikanischen Geschichte, 19. Hamburg, LIT, p. 189-202.
- BOP C., 1996 : « Les femmes chefs de famille à Dakar », in BISILLIAT J. (ed.) : *Femmes du Sud. chefs de famille*, Paris, Karthala, p. 129-149.
- BOUCHAT E., DUBOIS T., K C., 2012 : « *La dette. Un instrument de contrôle et de domination* », Barricade cultures d'alternatives, <http://www.barricade.be/spip.php?article447> (site consulté le 29 mai 2013).
- DOLIGEZ F., FALL F. S., OUALY M. (ed.), 2012 : *Expériences de microfinance au Sénégal*, Paris, Karthala.
- DROY I., 1990 : *Femmes et développement rural*, Paris, Éditions Karthala.
- ELYACHAR J., 2001 : « Finance internationale, microcrédit et religion de la société civile en Égypte », *Critique internationale*, n° 13 (4), p. 139-152.
- FALL M. A., 2010 : *Économie populaire et modernité endogène. Les conflits de représentations dans la promotion de l'entrepreneuriat à Saint-Louis*, Thèse de doctorat, EHESS de Paris/UGB de Saint-Louis, tome II.
- FALL M. A. et TRAORE A., 2003 : *Les mutuelles d'épargne et de crédit à Saint-Louis : une entrée à la promotion de l'économie locale*, Saint-Louis, Agence de développement communal/Promotion de l'économie locale.
- FINZI M. O., 1985 : *Les associations en villes africaines : Dakar-Brazaville*, Paris, L'Harmattan.
- LAMBERT DE FRONDEVILLE A., 1987 : « Une alliance tumultueuse : les commerçantes du Dakar Niger et les agents de l'État », *Cahiers des Sciences Humaines*, 23 (1), Paris, ORSTOM, p. 83-103.
- GRAEBER D., 2011: *Debt : The First 5000 Years*, New York, Melvillehouse.
- GUÉRIN I., 2003 : *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte.
- GUÉRIN I., 2006: "Women and Money : multiple, complex and evolving practices", *Development and Change*, 37 (3) : 549-570.
- GUÉRIN I., 2011 : « Les effets insoupçonnés de la microfinance », *Travail, genre et sociétés*, n° 25 (1), p. 61-79.
- HOFMANN E. et MARIUS-GNANOU K., 2007 : « Le microcrédit est-il le faux nez du néolibéralisme ? La microfinance et les femmes pauvres : état du débat », *Les Cahiers d'Outre-Mer*, n° 238, p. 217-237.
- HOLMES E., KARAMBADZAKIS N., LIBOIS W., 2010 : *Étude sectorielle sur le besoin de financement du secteur de la microfinance au Sénégal (Analyse du gap)*, Rapport final, Frankfurt School of Finance & Management.

- HOLMES E., NDAMBU J., 2011 : *Diagnostic sur la protection des consommateurs des services de microfinance au Sénégal : Enquête auprès des clients*, Rapport final, Frankfurt School of Finance & Management.
- LAZZARATO M., 2011 : *La fabrique de l'homme endetté. Essai sur la condition néolibérale*, Paris, Éditions Amsterdam.
- LELART M., 2010 : « Pourquoi Benoît XVI parle-t-il de la microfinance dans son encyclique Caritas in Veritate ? », *Mondes en développement*, n° 152 (4), p. 97-110.
- MAUSS M., 2006 : « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques » [1923-1924], in MAUSS M. : *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, p. 143-279.
- MOTTIN-SYLLA M.-H., 1993 : *L'argent, l'intérêt, l'épargne et le temps. Tontines et autres pratiques féminines de mobilisation de moyens observés à Dakar*, Dakar, ENDA-SYNFEV.
- NDIONE E.S., 1992 : *Le don et le recours : ressorts de l'économie urbaine*, Dakar, ENDA-Tiers-monde.
- SARR F., 1996 : « De la transformation des rapports de genre et de solidarité. La redéfinition du développement social. (L'expérience des femmes entrepreneures du Sénégal) », *Revue sénégalaise de sociologie*, n° 1, Saint-Louis, p. 105-121.
- SÉNÉGAL (RÉPUBLIQUE DU), ministère de l'Économie, des Finances et du Plan/Projet d'appui technique aux opérations bancaires mutualistes au Sénégal, 1991 : *Étude sur les habitudes et besoins des populations cibles en matière d'épargne et de crédit et sur l'intermédiation financière informelle au Sénégal*, Dakar, Cellule ATOBMS.
- SÉNÉGAL (RÉP. DU), 2002 : *Document de stratégie de réduction de la pauvreté*, République du Sénégal.
- SÉNÉGAL (RÉP. DU), DRS-SFD, 2012 : *Rapport annuel 2012*, Dakar, ministère de l'Économie et des Finances.
- SÉNÉGAL (RÉP. DU)/MPMEEFMMF, 2004 : *Microfinance. Lettre de politique sectorielle. Stratégie et plan d'action 2005-2010*, Dakar, MPMEEFMMF.
- SERVET J.-M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.

Baumann Eveline, Fall M.A.

Représentations de la dette et microcrédit au Sénégal.

In : Hours Bernard (dir.), Ould Ahmed Pepita (dir.).

Dette de qui, dette de quoi ? Une économie anthropologique de la dette. Paris : L'Harmattan, 2013, p. 263-284.

(Question Contemporaines : Série Globalisation et Sciences Sociales). ISBN 978-2-343-02074-7