

Alain HENRY,  
Guy-Honoré TCHENTE  
Philippe GUILLERME-DIEUMEGARD

(1991)

# Tontines et banques au Cameroun.

*Les principes de la Société des amis.*

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,  
Professeur associé, Université du Québec à Chicoutimi  
[Page web](mailto:jean-marie_tremblay@uqac.ca). Courriel: [jean-marie\\_tremblay@uqac.ca](mailto:jean-marie_tremblay@uqac.ca)  
Site web pédagogique : <http://jmt-sociologue.uqac.ca/>

Dans le cadre de: "Les classiques des sciences sociales"  
Une bibliothèque numérique fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay,  
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi  
Site web: <http://classiques.uqac.ca/>

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque  
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi  
Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

## **Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques**

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf, .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

**L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs.  
C'est notre mission.**

Jean-Marie Tremblay, sociologue  
Fondateur et Président-directeur général,  
**LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.**

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, sociologue, bénévole, professeur associé, Université du Québec à Chicoutimi, à partir de :

Alain HENRY, Guy-Honoré TCHENTE et Philippe GUILLERME-DIEUMEGARD

**Tontines et banques au Cameroun. Les principes de la Société des amis.**

Paris : Les Éditions Karthala, 1991, 166 pp. Collection : Économie et développement dirigée par Georges Courade.

Alain Henry nous a accordé le 26 avril 2017 l'autorisation de diffuser en accès libre à tous ce livre dans Les Classiques des sciences sociales.



Courriel : Alain HENRY : [alain.henry.petit@gmail.com](mailto:alain.henry.petit@gmail.com)

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

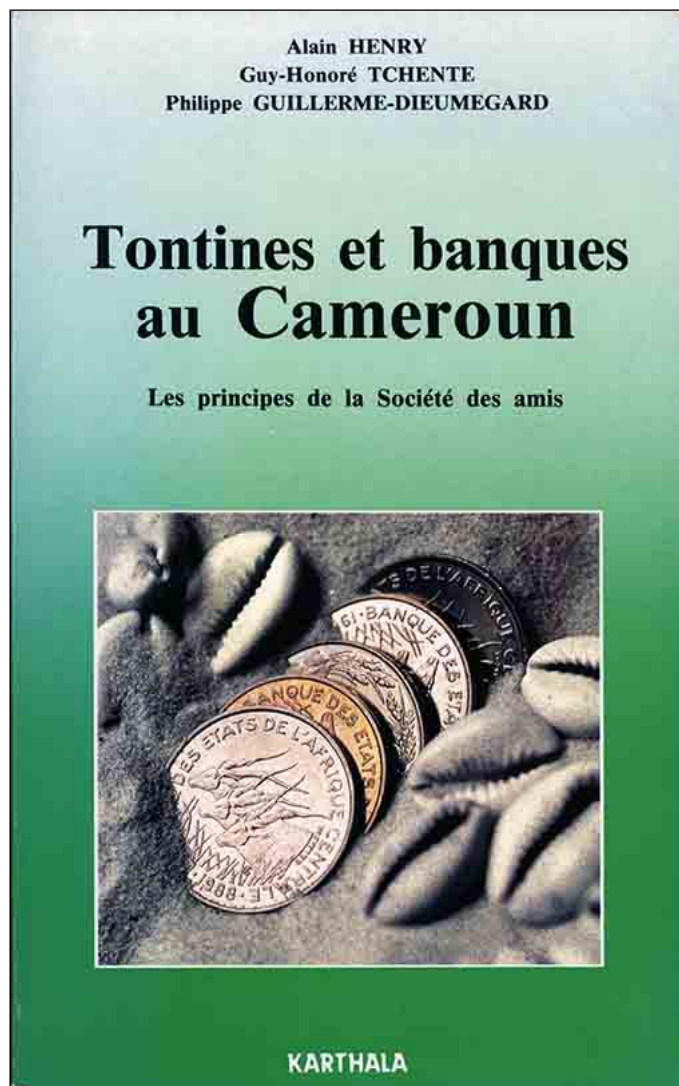
Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5" x 11".

Édition numérique réalisée le 6 septembre 2017 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.



Alain HENRY,  
Guy-Honoré TCHENTE  
Philippe GUILLERME-DIEUMEGARD

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*



Paris : Les Éditions Karthala, 1991, 166 pp. Collection : Économie et développement dirigée par Georges Courade.

Alain HENRY  
Guy-Honoré TCHENTE  
Philippe GUILLERME-DIEUMEGARD

**Publié avec le concours du Centre national des lettres**

Tontines et banques au Cameroun  
Les principes de la société des amis

Couverture : pièces de monnaies d'aujourd'hui  
et cauris d'autrefois. Photo B. Lévêque

Editions KARTHALA  
22-24, boulevard Arago  
75013 Paris

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Quatrième de couverture

[Retour à la table des matières](#)

Ce livre présente les résultats d'une enquête de terrain effectuée au sein des « tontines à enchères » du Cameroun. Les auteurs, en nous invitant à les suivre dans l'univers particulier de ces associations, nous font découvrir leurs mécanismes sociaux et financiers. Rapprochant de façon méthodique les témoignages, donnés avec humour et gentillesse par les membres des tontines, et les coutumes du milieu local, ils montrent que ces pratiques obéissent à une véritable logique sociale, centrée autour des devoirs de l'amitié. Plus qu'un symbole d'incitation à l'épargne, les tontines sont avant tout une école de la vie en société.

L'institution suscite bien des réflexions de la part des experts du développement, notamment en ce qui concerne ses aspects économiques (niveau de taux d'intérêt, utilisation des fonds...). Ce livre remet en question les hypothèses les plus couramment formulées dans ces domaines. Ainsi, c'est seulement en s'appuyant sur les résultats de la démarche sociologique que l'on obtient un modèle de calcul qui soit fondé. Appliqué sur environ 700 cas, ce modèle financier révèle l'existence de taux largement avantageux par rapport à ceux du système bancaire. Privilège supplémentaire, les tontiniers trouveront ici une procédure qui leur permettra désormais de vérifier par eux-mêmes leurs propres taux.

Le dynamisme des tontines voisine avec les défaillances des systèmes bancaires. La manière dont elles enseignent les vertus de confiance et d'équité éclaire sous un jour nouveau le dysfonctionnement des banques. Si celles-ci souhaitent établir des relations plus fructueuses avec leurs clients, elles seront bien inspirées de « tontiniser » leurs modes de fonctionnement. Les auteurs proposent quelques pistes pratiques pour aller dans cette direction.

Nous sommes particulièrement reconnaissants à M. Alain HENRY pour avoir accepté de réviser le texte numérique de cette édition en libre accès dans Les Classiques des sciences sociales, afin d'éliminer toutes les coquilles laissées lors de la conversion des fichiers IMAGE en traitement de textes.

Avec toute notre gratitude,

Jean-Marie Tremblay,  
sociologue, C.Q.,  
fondateur, Les Classiques des sciences sociales  
6 septembre 2017.

**Note pour la version numérique** : La numérotation entre crochets [] correspond à la pagination, en début de page, de l'édition d'origine numérisée. JMT.

Par exemple, [1] correspond au début de la page 1 de l'édition papier numérisée.



[165]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Table des matières

[Quatrième de couverture](#)

[Les auteurs](#) [4]

[Introduction](#) [7]

[Chapitre 1.](#) TONTINES DE TOITS, TONTINES DE CHAMPS, TONTINES DE DEUILS [15]

[Épargner l'argent et capitaliser des amis](#) [15]

[Fondateurs et censeurs](#) [19]

[Marché principal et second marché](#) [22]

[Comment doit-on manger une tontine ?](#) [24]

[Chapitre 2.](#) FAIRE FRUCTIFIER L'ÉPARGNE [31]

[À la banque le matin, à la tontine le soir](#) [31]

[Mettons-nous sur une table scientifique](#) [35]

[Ça produit beaucoup d'intérêts](#) [41]

[Une épargne pour investir](#) [46]

[Chapitre 3.](#) LA LOGIQUE DES AMIS [53]

[Gens très proches, gens très sûrs](#) [53]

[Cotiser signifie s'intégrer à la vie en société](#) [58]

[L'idéal de bonne intention](#) [61]

[Genèse de la société des amis](#) [65]

[Chapitre 4. LA TONTINE EST NÉE AVEC LA VIE \[71\]](#)

[La tontine n'est jamais empêchée \[71\]](#)

[La prison \[75\]](#)

[Le parrain \[81\]](#)

[Ne touchez pas à la tontine \[84\]](#)

[Chapitre 5. LA TONTINE NE PEUT PAS MOURIR \[89\]](#)

[Pas de deuil pour la tontine \[89\]](#)

[La réunion d'immortalité \[92\]](#)

[Depuis l'aube de l'humanité \[95\]](#)

[La tontine dans sa modernité \[101\]](#)

[Chapitre 6. LA BANQUE DES BLANCS \[109\]](#)

[L'échec de l'\*homo economicus\* \[109\]](#)

[La règle du crédit absolu \[115\]](#)

[La banque africaine moderne, partenaire de son client \[119\]](#)

[La rigueur particulière d'une gestion africaine \[122\]](#)

[Chapitre 7. UN DIAMANT AU CAMEROUN \[127\]](#)

[ANNEXES](#)

1. [Les données de l'enquête \[135\]](#)
2. [Tontines simples \[139\]](#)
3. [Rappels d'actualisation financière \[141\]](#)
4. [Détermination des taux individuels \[149\]](#)
5. [Les taux individuels d'après l'enquête \[153\]](#)
6. [Récapitulatif des taux de l'enquête \[157\]](#)

[Glossaire \[158\]](#)

[Bibliographie \[161\]](#)

[4]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## LES AUTEURS

[Retour à la table des matières](#)

**Alain HENRY**, né en 1953 à Nkongsamba, est polytechnicien et ingénieur civil des Ponts. Chef de service à la Caisse centrale de coopération économique, il est chercheur associé au CNRS. Ses travaux portent notamment sur la modernisation de la gestion dans les entreprises en Afrique.

**Guy-Honoré TCHENTE**, né en 1962 à Yaoundé, est auditeur-assistant dans un cabinet de conseil à Douala.

**Philippe GUILLERME-DIEUMEGARD**, né en 1964 à Guidel (Morbihan), travaille comme assistant d'études au Crédit mutuel de Loire-Atlantique.

*G.H. TCHENTE et Ph. GUILLERME-DIEUMEGARD sont tous les deux titulaires du DESS en « analyse de projets » de l'Université de Rennes.*

© Éditions KARTHALA, 1991 ISBN : 2-86537-308-8

[5]

Tu le sais, si tu as un ami  
En qui tu as confiance  
Et si tu veux obtenir un bon résultat  
Il faut mêler ton âme à la sienne  
Et échanger des cadeaux  
Et lui rendre souvent visite

Strophe de l'Edda Scandinave : l'Hâvamal (Dits du Très Haut), in M. Mauss, [\*Essai sur le don\*](#).

Les rapports entre raison et tradition sont souvent pensés comme antagonistes, la raison étant vue, par les traditionalistes comme par les rationalistes, comme une sorte d'Attila des traditions. On peut concevoir pareils rapports d'une façon très différente et beaucoup plus satisfaisante. La raison peut être vue comme jouant par rapport aux traditions un rôle analogue à celui du jardinier ; elle permet d'émonder les traditions qui ont sans cesse besoin d'être rajeunies, d'y distinguer l'essentiel de l'accessoire, de mettre en lumière leur aspect évolutif et multiforme. Elle n'est en rien capable de se substituer à leur sève.

Philippe d'Iribarne,  
« Du bon usage de la critique et du respect »,  
*Cahiers du groupe Confrontations*, Paris, 1989.

[6]

[7]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## INTRODUCTION

*Tanda, pasanuku, gamaiyah, isusu, susu, hagbad, xitique, arisan, paluwagan, chit fund, pia huey, hui, ko, et enfin shwa... c'est-à-dire tontines.*

[Retour à la table des matières](#)

En écrivant ce livre, nous avons cherché à avancer sur la voie d'un développement qui soit à la fois moderne et africain <sup>1</sup>.

La modernisation économique impose des règles nouvelles qui semblent s'opposer bien souvent aux valeurs traditionnelles des sociétés africaines. Chacun peut observer des comportements qui sont étrangers à une conception moderne de l'organisation sociale. Mais dès qu'il s'agit d'envisager des solutions, ces attitudes, jugées trop exotiques, ne sont guère prises en compte, sauf pour envisager un futur « changement des mentalités ». Pourtant, les modèles de gestion mis en place demeurent inefficaces, voire déstructurants. Il faut alors se demander si la difficulté pourrait être résolue en cherchant simplement à « vaincre les résistances culturelles ».

Des travaux récents ont montré que la mise en œuvre des rationalités techniques et économiques se fait à chaque fois selon des modalités propres au contexte culturel <sup>2</sup>. Dans chaque pays, on obéit d'autant mieux aux [8] règles modernes que l'on s'y sent poussé par les exi-

---

<sup>1</sup> Cette recherche a été effectuée dans le cadre du « CEREBE-Gestion et Société » (CNRS) sous la conduite de Ph. d'IRIBARNE que nous remercions pour son aide et pour ses conseils.

gences d'une tradition locale. Aux États-Unis, les rapports sociaux sont encadrés par une tradition nationale qui s'appuie notamment sur un respect religieux des contrats. De même, la manière française de s'attacher aux valeurs techniques d'un métier fait intimement appel à un sens ancien de l'honneur professionnel. L'avenir de l'Afrique pourrait également dépendre de la manière dont elle saura réemployer ses valeurs anciennes au service de son développement. Il s'agit donc moins d'opposer « logiques économiques modernes » et « logiques sociales traditionnelles » que de chercher à articuler leurs impératifs respectifs. Dans cette perspective, il paraissait utile de chercher à mieux connaître les valeurs sociales dont les sociétés africaines sont actuellement porteuses.

Nous interrogeant donc sur ce qui, dans les faits culturels, peut être de l'ordre du changement ou au contraire de la permanence, nous nous sommes intéressés, par un détour du regard sociologique, à une institution très populaire : la tontine. Sa vitalité laissait penser qu'elle devrait constituer une source précieuse d'information sur des sociétés en mutation rapide. Parallèlement à l'aspiration au progrès, chacun doit essayer d'y respecter les valeurs qui, selon les coutumes locales, ont toujours fait partie de la sagesse ancestrale.

Alors qu'elles sont d'origine obscure, les tontines existent sur tous les continents<sup>3</sup>. Elles apparaissent partout sous une figure commune. Leurs adhérents s'y associent pour mettre en commun leurs cotisations et chacun y reçoit à tour de rôle le capital rassemblé. Au cours de chaque séance, l'épargne collectée est ainsi redonnée à l'un des participants. Le fonctionnement de ces associations fait [9] généralement appel aux mêmes valeurs : la confiance, la solidarité, la prévoyance... Les opérations financières qui y sont réalisées incitent à vouloir les comparer aux services bancaires. Sur un plan économique, nombreux

<sup>2</sup> Ph. d'IRIBARNE, *La logique de l'honneur, gestion des entreprises et traditions nationales*, Seuil, 1989. Les observations mentionnées ci-après sont tirées de cet ouvrage.

<sup>3</sup> Le mot « tontine » employé en français tire son origine du nom d'un banquier napolitain, Lorenzo Tonti, qui passe en Europe pour en être son créateur. Les différents noms cités en exergue viennent respectivement du Mexique, de Bolivie, d'Égypte, du Nigeria, du Ghana, de Somalie, du Mozambique, d'Indonésie, des Philippines, d'Inde, de Thaïlande, de Chine, du Japon et enfin de l'Ouest-Cameroun. Cf. « Rapport sur le développement du monde, 1989 », Banque mondiale.

sont ceux qui souhaitent mieux connaître les fonctions qu'elles remplissent. Certains s'interrogent même sur la possibilité de tirer parti de leur existence dans les programmes de développement. Aujourd'hui, elles occupent donc une place croissante dans les réflexions des économistes.

Simultanément, les tontines montrent en chaque contrée un visage singulier. Plus que des changements de noms ou des modifications partielles de règles, on y trouve les comportements propres à chaque milieu. La confiance ou la solidarité s'y font et s'y défont selon des mécanismes particuliers. Derrière la similitude des mots, les mêmes valeurs n'y sont pas comprises et pratiquées de la même manière. L'étude des tontines exige, pour l'observateur étranger, un effort particulier de compréhension. À ignorer leur caractère local, il risque, au mieux, d'être incapable d'aider à leur valorisation, au pire, d'altérer son analyse. Inversement, l'observation de leurs singularités peut le renseigner sur les spécificités d'une culture.

L'étude que nous présentons est le résultat d'une enquête de terrain réalisée au sein des tontines à enchères du Cameroun. Au cours de notre visite, nous avons voulu regarder leur double face, celle de leur figure générale et celle de leur physionomie locale. Pareille approche semblait d'ailleurs rencontrer les préoccupations de ceux qui en font partie : « La tontine est comme un éléphant : trop gros pour être vu en entier quand on est à côté ou dedans, mais quand on est au loin, on n'en voit jamais qu'une face à la fois <sup>4</sup>. »

Nous étions ainsi invités à rejoindre le point de vue de la sociologie, lorsqu'elle considère que « pour comprendre un fait social, il faut l'appréhender totalement, c'est-à-dire du dehors comme une chose, mais cependant comme [10] une chose dont fait partie intégrante l'appréhension subjective que nous en prendrions si nous la vivions » <sup>5</sup>. Notre travail s'est donc appuyé à la fois sur le témoignage de ceux qui les approchent de près et sur les éléments dont dispose un observateur distant. Pour ce faire, nous sommes partis des données écrites relevées sur place (règlements des groupes, documents comptables,...) ainsi

<sup>4</sup> Les citations qui seront rapportées sans autres références sont tirées des interviews que nous avons réalisées.

<sup>5</sup> C. LÉVI-STRAUSS, « [Introduction à l'œuvre de Marcel MAUSS](#) », in *Sociologie et Anthropologie*, M. MAUSS, PUF, éd. 1983.

que de plusieurs interviews dont certaines ont été enregistrées. Enfin, une partie de nos observations résulte de la participation directe de l'un d'entre nous à de telles associations <sup>6</sup>.

Puisqu'il est difficile d'en voir toutes les faces à la fois, ces quelques pages ne sauraient offrir une vision exhaustive du phénomène. Soulignons que notre analyse se limite à une catégorie bien particulière d'associations : celles qui nous sont léguées aujourd'hui par la tradition bamiléké. Selon nous, certains des traits rapportés débordent de ce cadre régional strict et peuvent être versés au bénéfice d'un grand nombre des cultures de l'Afrique sub-saharienne. Cependant le lecteur se souviendra que, d'un point de vue scientifique et sauf mention particulière, nos propos ne concerneront que les tontines du groupe que nous avons étudié.

De façon plus précise, nos recherches nous ont conduits auprès d'une quinzaine de groupes, situés à Douala et à Yaoundé. L'échantillon considéré n'est pas représentatif au sens purement statistique du terme. Nous n'avons donc pas établi de comptages sociologiques. Notre démarche, pour être essentiellement qualitative, n'en est pas moins rigoureuse. A la faveur d'une écoute patiente, nous avons essayé d'entrer dans la familiarité de nos hôtes. Écartant les opinions qui pouvaient paraître trop anecdotiques, nous avons cherché à comprendre la manière dont nos interlocuteurs concevaient spontanément leurs rapports sociaux. Certaines [11] concordances devaient apparaître entre leurs propos et ce qui s'observe en d'autres lieux de la vie camerounaise. Notant enfin la présence d'attitudes inédites sous d'autres cieux, nous avons essayé de reconstruire les logiques propres à ce milieu. Nos hypothèses ont été fréquemment corroborées par les dires de la tradition orale locale ou de la littérature anthropologique contemporaine <sup>7</sup>.

Bien qu'ayant examiné l'évolution récente des tontines, nous n'avons guère abordé le champ de l'analyse historique et politique qui

<sup>6</sup> L'enquête de terrain a été réalisée par Ph. GUILLERME-DIEUMEGARD et G. TCHENTE dans le cadre de leur mémoire de DESS (Université de Rennes I, 1990). Les principales données concernant l'enquête sont détaillées en annexe 1.

<sup>7</sup> Notre démarche méthodologique a été plus amplement analysée par G. BARBICHON, « L'ethnologie des organisations », in *Ethnologie française*, n° 2-90.



aurait pu apporter des lumières complémentaires. Notre objectif était moins de montrer la voie suivie par l'évolution d'une culture que d'en-trevoir comment ses principes anciens sont réinterprétés en des formes nouvelles, rarement prévisibles. Nous nous sommes donc tournés vers les milieux urbains, placés dans une mouvance moderne. Les groupes que nous avons rencontrés rassemblaient des personnes de situations sociales et professionnelles diverses. Nous y avons croisé des employés, des fonctionnaires, des commerçants, des banquiers ou même des patrons d'entreprises <sup>8</sup>.

Ainsi, la première partie de cet ouvrage nous permettra de planter le décor et de décrire les principes de fonctionnement des tontines. Nous découvrirons leurs objectifs multiples, les acteurs qui les composent et leur langage caractéristique. Au second chapitre nous examinerons leurs mécanismes économiques et financiers, et notamment la question de l'utilisation des capitaux qui y circulent. Nous proposons également un modèle servant à calculer les taux d'intérêts effectifs. Notons d'ores et déjà que nous n'avons pu résoudre les difficultés habituellement rencontrées dans ce type de calculs, que grâce à l'enseignement des interviews : sans l'anthropologie, l'économie souffre parfois de myopie.

Les deux chapitres suivants nous amèneront au cœur du rôle pédagogique des tontines. Régies par la confiance, placées [12] sous le signe de l'amitié, elles donnent de ces vertus une image idéale, en même temps qu'elles dressent un tableau des comportements sociaux acceptables. Les valeurs qu'elles transmettent sont associées par nos interlocuteurs à l'origine de la vie et au respect des libertés. Ils en ont tous témoigné, chacun à sa manière, ce qui est contresigné par la vitalité locale de l'institution.

Cherchant enfin à connaître la part qu'elles pourraient avoir dans une perspective de développement, il nous fallait examiner l'évolution passée et future des tontines. D'origine traditionnelle, elles se sont adaptées aux contraintes de la modernité. Comme la société qui les entoure, elles ont évolué selon des allures très diverses. Les groupes aux règles nouvelles y côtoient des associations de type traditionnel. Le nouveau et l'ancien vivent l'un à côté de l'autre et se juxtaposent parfois au sein des mêmes entités. Quel que soit leur degré d'évolu-

---

<sup>8</sup> Pour plus de précisions, voir annexe 1.

tion, elles montrent que la modernisation sociale n'est pas uniquement fondée sur la raison pure, mais qu'elle s'enracine aussi dans la force d'une tradition. Moins orientées vers des finalités financières qu'on ne semble le croire, les tontines sont un symbole d'incitation à l'épargne qui mériterait d'être encouragé. Mais surtout, elles semblent avoir une mission d'intégration sociale.

L'analyse nous ouvrira enfin à une meilleure connaissance de cette société africaine d'aujourd'hui qui est engagée dans la voie difficile du progrès. Il nous paraît quelque peu hâtif d'affirmer que « dans le domaine de l'organisation, les possibilités de l'Afrique, comparées à celles d'autres régions du monde, sont très limitées »<sup>9</sup>. Les tontines, par la complexité et la fiabilité de leur gestion, en constituent un contre-exemple admirable. Mais surtout, elles donnent à voir des ressorts dont les institutions modernes pourraient tirer profit. Les banques seraient ainsi bien inspirées de ne pas ignorer des principes qui, dans ce contexte, sont à la base d'une relation fructueuse avec [13] les clients. Notre dernier chapitre signalera les pistes possibles allant dans cette direction.

Globalement, l'éclairage qui se trouve ainsi projeté sur ce milieu social révèle des cohérences qui augurent de la validité de nos analyses. Souhaitons cependant que d'autres enquêtes de ce type viennent prochainement compléter, voire infirmer certains de nos résultats.

Le lecteur l'aura deviné, les tontines ont à nos yeux un bel avenir, ne serait-ce que parce qu'elles ont conservé une mémoire vive de leurs origines. C'est aussi le témoignage qu'en donnent leurs adhérents. Avant de leur rendre visite, nous devons leur exprimer ici nos chaleureux remerciements. Acceptant de nous fournir de nombreuses explications, ils ont eu la gentillesse de nous initier aux multiples aspects de leur pratique sociale. Nous leur laisserons donc largement la parole. Ils sont les premiers auteurs de ce texte. Nous avons essayé, autant que possible, de respecter la confidentialité de certaines informations. L'origine de nos sources a, en particulier, été protégée. Nous avons cependant scrupuleusement retranscrit le contenu de leurs propos. La syntaxe parfois surprenante qui s'en dégage tient aux hésitations habituelles du langage parlé, dévoilées par le magnétophone.

---

<sup>9</sup> E.V.K. JAYCOX, discours adressé au Conseil de la Banque mondiale (7-12-1988).

Nous les avons restituées en l'état, à la fois par souci de rigueur technique et pour en préserver la fraîcheur spontanée. Si, pour certains de nos hôtes, le français n'est qu'une seconde langue, nous restons étonnés de leur prodigieuse capacité à s'exprimer avec autant de bonheur dans la parabole. Que ceux qui nous ont aidés sachent bien que si nous avons laissé échapper quelques confidences, ce n'aura été que dans un désir de mieux faire partager la passion avec laquelle nous avons cherché à comprendre ces associations d'amis, espérant ainsi contribuer à leur avenir.

[14]

[15]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 1

---

# TONTINES DE TOITS, TONTINES DE CHAMPS, TONTINES DE DEUILS

*L'exemple de s'atteler à plusieurs à une tâche  
nous vient des fourmis.*

## Épargner l'argent et capitaliser des amis

[Retour à la table des matières](#)

Ainsi commence le règlement d'une tontine : « Afin de faire face à leurs problèmes *multiples*, il est créé une cotisation entre amis nommée Club du 25 du mois <sup>10</sup>. » De la même manière, les « membres » <sup>11</sup> des tontines se plaisent à souligner qu'on y trouve « beaucoup » d'activités utiles. Si certains placent la fonction financière au premier plan, d'autres privilégient les activités d'entraide amicale. Cependant, ces deux aspects sont toujours intimement liés :

---

<sup>10</sup> Le règlement que nous citerons est en réalité une reconstitution établie à partir de plusieurs textes.

<sup>11</sup> Voir [glossaire](#) en annexe 7.

« Bon, on cotise de l'argent ; peut-être, mais on cotise également une certaine solidarité, une certaine assistance ; c'est *évident*. Cette assistance peut aller du simple bon conseil qu'on donne à quelqu'un quand il a un problème ou tout simplement de la présence qu'on a auprès de la personne jusqu'à d'autres choses, quoi. Là, ce n'est pas [16] inclus, j'allais dire de façon prioritaire, mais en fait ça fait partie des fondements, des soubassements, de la partie de l'iceberg qu'on ne voit pas, du moins qu'officiellement on ne voit pas, mais traditionnellement, c'était ça plutôt la tontine, et même *intimement* c'est à mon avis le fondement de la tontine. »

« Si quelqu'un a de l'argent et veut participer seulement financièrement à une tontine, il n'est pas tellement intéressant comme membre. [...] Quand on se réunit, on cotise et ça c'est un autre aspect mais ça permet de se connaître davantage et de pouvoir s'entraider en cas de malheurs, de problèmes *en tous genres* ; quand on sort d'horizons divers, on est beaucoup plus aptes à s'entraider dans tous les domaines de la vie. »

Évoquant l'existence d'activités non financières, l'un des interviewés précise qu'il ne faut pas parler d'autres activités « en tant que telles ». Impossible donc de donner une définition qui réduirait la tontine à un seul aspect. Les motivations sociales et financières sont aussi indissociables que les deux faces d'une même feuille de papier. Instrument d'épargne, système de crédit, rassemblement d'amis pour des échanges d'idées, club de rencontres, réseau d'influence sociale, lieu de partage des joies familiales, groupe de soutien pour les moments difficiles et notamment pour les deuils, la tontine est tout cela à la fois. Et chacun souligne à sa manière les avantages qu'il en attend :

« D'après moi, la tontine présente beaucoup d'avantages. Elle permet à tout un chacun d'épargner son argent en adhérant à une tontine de son choix. [...] Toujours comme avantage de la tontine, on y fait des amis et on peut être assisté en cas de malheur. Vous avez des gens qui, n'est-ce-pas, ne comptent *que* sur leurs amis de la tontine pour les aider en cas d'un deuil comme ça ou autre. »

« L'argent dans les tontines est tout aussi disponible qu'à la banque et au besoin vous avez toujours votre crédit sans confectionner de dossier, sans tracasseries. »

« Une autre chose qui existe, c'est l'aspect social, c'est-à-dire si un des nôtres subit un malheur, nous avons le[17] devoir de l'assister. De même, s'il y a un événement heureux, nous allons partager la joie. »

« Mais aussi cette possibilité d'être membre de tontines me donne un élément de très grande importance dans la profession : l'information » (membre de la profession bancaire).

« Un membre de la tontine peut mettre la tontine en marche. Si par exemple vous entrez en prison, qu'est-ce qu'on va faire ? Le responsable de la tontine va inviter les gens en disant : "monsieur T., on l'a arrêté aujourd'hui" ; on va dire : "c'est vrai cela, c'est quoi ?" Et puis *chacun* va essayer de voir un ami [...]. Tout le monde va jouer pour sécuriser le manque, pour serrer le membre. Chacun va utiliser sa capacité, ses relations pour aider le membre à s'en sortir. Et je crois que quand on ne fait pas partie de la tontine, on perd cette possibilité ; et quand on y est, on a une multiplication des possibilités. On multiplie ses capacités d'intervention dans un environnement qui peut devenir hostile. »

« Sur le plan social, elle joue un rôle ; elle entretient des liens de solidarité entre les individus. Sur le plan économique, elle contribue à la mobilisation de l'épargne. [...] Elle sert de catalyseur, véhicule les idéaux de pensée, et je résume donc les aspects fondamentaux de la tontine... Association à caractère social, culturel même, car je constate que les tontines se font toujours autour, soit d'un repas, soit de danses, soit de petits jeux d'aspect culturel, ce qui n'est pas à négliger. »

Groupes aux objectifs multiformes, les tontines ne sont pas pour autant des associations informelles. Nous verrons qu'elles obéissent à des règles précises. Dans un premier temps, il est tentant, pour les nécessités de l'analyse et parce que c'en est la face extérieure la plus mesurable, de focaliser notre attention sur l'aspect financier. Situé au centre des réunions, il retient d'ailleurs l'attention des spécialistes qui aimeraient trouver là un mode de financement de l'économie. Mais alors que l'on s'empresse d'analyser un mécanisme de crédit, il semble qu'un tel point de vue serait dès le départ erroné. En effet, pour tous ceux qui [18] font partie des tontines, l'épargne apparaît comme la première motivation. À la question posée sur les motifs de leur adhésion, ils donnent une réponse sans ambiguïté :

« Épargner, c'est la raison principale ; épargner d'abord. »

« Quand on veut épargner de l'argent, on va dans une tontine et on s'oblige à épargner un peu. »

« La tontine t'oblige à épargner. Une épargne vraiment indirecte, non obligatoire mais quand même obligatoire parce que tu as l'obligation de verser une somme à une date fixe dans le mois. »

« Nous avons créé cette tontine dans un but d'épargne particulièrement, et d'entraide qui vient s'ajouter donc à cette épargne. »

L'épargne s'impose si nettement que ceux qui évoquent les racines traditionnelles de la tontine établissent spontanément un parallèle avec les cycles de stockage des haricots et des ignames. Un de nos interlocuteurs considère même que le grenier représentait déjà une forme de tontine. C'est d'évidence par « goût de l'épargne », plutôt que pour emprunter que l'on y adhère, au point que certaines associations préfèrent employer le titre de « cotisation » :

« Moi, je disais d'ailleurs que le mot de tontine, ça me fait un peu râler parce que ce n'est plus la tontine au sens fondamental du terme. Bon, nous appelons ça shwa <sup>12</sup>, mais le terme cotisation convient plus, est plus rapproché de la réalité. Bon, on cotise de l'argent ; peut-être, mais on cotise également une certaine solidarité, une certaine assistance ; c'est évident. »

Nous verrons qu'une semblable logique de tempérance, consistant à faire fructifier les revenus plutôt qu'à les consommer, préside également à l'emploi des crédits. Il ne s'agira encore que d'une autre manière de faire « travailler » l'argent. En fait, la tontine serait synonyme de placement et les activités sociales sont aussi perçues sous cet angle. Il s'agit autant d'y capitaliser des relations que d'y épargner des ressources financières. Dans une succession [19] sans fin de dettes et de créances chacun doit bénéficier à son tour du fruit de ses efforts :

---

<sup>12</sup> Vocabulaire bamileké qui signifie « cotisation » (cf. [glossaire](#)).

« La tontine, c'est un mécanisme de financement, mais d'abord, on peut dire d'abord un mécanisme de financement du travail. Voyez, faites votre toit, la prochaine fois, c'est mon toit,... tontines de toits, tontines de champs, tontines de deuils. Donc c'est un mécanisme de créances et de remboursements mais hors circuit financier. La visite serait un peu ça : *je vous rends une visite, vous devez me rendre cette visite*. C'est un mécanisme de créances et dettes avec un principe de rotation intérieure ; c'est-à-dire que tant que vous n'avez pas remboursé, vous êtes *débiteur d'une visite*. Alors donc ça n'a rien à voir avec l'argent dans sa forme originelle. »

## Fondateurs et censeurs

[Retour à la table des matières](#)

Avant d'étudier le fonctionnement détaillé de ces associations, voyons quels en sont les acteurs principaux.

Au départ, il y a naturellement les « fondateurs » de la tontine. Nous verrons que la création d'une tontine n'est pas chose facile. Le rôle initial des fondateurs leur confère parfois des droits distinctifs. Par exemple, là où un candidat devrait, pour être accepté, obtenir le parrainage de deux anciens membres, il pourra lui suffire d'avoir un seul parrain si ce dernier est membre fondateur. Dans certains cas, l'ancienneté permet de départager les demandes. Citons l'exemple d'une tontine, siégeant en France, qui fixe l'ordre des tours en fonction de l'ancienneté des « promotions », terme qui caractérise l'ensemble des personnes entrées au début d'un même cycle. Enfin, il arrive que les anciens se partagent le « pas de porte » (droit d'entrée) qui est versé par les arrivants comme rémunération « des efforts déployés par les anciens membres pour la bonne marche de la cotisation ». Le rite d'entrée des nouveaux membres est généralement assez sobre. Après lecture de [20] leur nom, ils se lèvent et prononcent éventuellement quelques mots de remerciements.

Chaque association est animée par un « bureau » ou « commission de coordination » dont la composition est assez variable mais qui peut comprendre un président, un secrétaire, un trésorier et un censeur. Selon plusieurs des règlements consultés, ces fonctions « sont bénévoles



et gratuites, une gratification pouvant leur être attribuée en fin de cycle au gré des adhérents ».

À tout seigneur, tout honneur : le président est en principe élu. Il supervise les réunions et veille à l'application du règlement. On peut lui adjoindre un vice-président qui le remplace en cas d'empêchement. Il « assure la défense de l'intérêt général, propose des mesures pour atteindre les objectifs de l'association, signe tous les actes à incidence financière », ou encore « il règle tous les problèmes d'ordre administratif, juridique et financier, convoque les séances extraordinaires et rend compte de toutes ses activités à l'assemblée ». Le titulaire ne préside pas nécessairement les réunions. Dans ce cas, il nomme un « président de séance » qu'il peut « rappeler à l'ordre si celui-ci ne se conforme pas au règlement ». Il est surtout chargé d'aider à résoudre les différends entre les membres. Au moment des votes, « sa voix est prépondérante en dernier ressort ». Il devra principalement veiller au maintien d'un consensus amical : « Évidemment sa décision peut ne pas être celle des autres, ça fait des petites perturbations, mais généralement quand c'est un président prévoyant, il voit de quel côté penche la majorité, il tranche de ce côté et puis les autres se plient ». Enfin, quel que soit le prestige du poste, la mentalité tontinière demeure très égalitaire : « On ne forme pas une tontine simplement pour la diriger, nous a-t-on dit ; un bon créateur de tontine ne doit même pas diriger. C'est curieux, mais c'est pas fait pour ça ».

Le secrétaire, qui est parfois qualifié de secrétaire général, assure la tenue des documents et des « archives » de la tontine. Comme pour la fonction présidentielle, on peut désigner un adjoint. On se réfère au secrétaire « pour [21] l'interprétation et le respect scrupuleux du règlement ». Il est possible qu'il soit également nommé « chargé d'études » : à la demande du groupe, on lui confie des « études » dont il devra exposer ultérieurement les résultats.

Le trésorier est naturellement tenu de compter les sommes versées au cours des réunions. Il arrive qu'il ait le titre très moderne de « commissaire aux comptes ». Il surveille généralement tout ce qui a trait à la gestion des fonds. La plupart du temps, il tient les comptes par écrit et il conserve les documents comptables ainsi que les fonds éventuels (nous verrons que ceux-ci sont souvent réduits à une portion congrue, voire inexistantes).

Le censeur veille « au maintien de l'ordre et fait respecter les règlements à caractère social ». Il assure l'exécution des sanctions et récupère les amendes. Il peut lui être demandé de présenter régulièrement un « rapport disciplinaire » auprès d'une commission qui sera chargée de statuer sur « les cas de récidive ».

Notons que cette description n'est qu'indicative. Les responsabilités varient d'une association à l'autre. Si l'on trouve des fusions possibles entre les différentes fonctions, notamment entre celles de secrétaire et celles de trésorier, le poste de censeur est fréquemment dissocié, son rôle devant se limiter strictement à l'application des sanctions. Un observateur étranger pourrait s'étonner de l'existence de cette fonction coercitive au sein de groupes dont la taille est assez réduite. Il serait inexact d'en conclure à la nature policière de ces assemblées qui sont d'abord placées sous le signe de la convivialité. En réalité, il faut plutôt y voir l'existence d'un trait social particulier : la fonction de répression s'avérant délicate, il semble préférable, même dans ce cadre, de la dissocier des tâches d'interprétation des règlements, réservées au président ou au secrétaire. Il est alors plus facile d'infliger les mesures punitives. Celui qui sanctionne n'ayant pas le pouvoir de parlementer, il ne fait qu'appliquer les textes. Le président n'ayant pas directement de fonction répressive, voit du même coup son autorité préservée.

[22]

## Marché principal et second marché

[Retour à la table des matières](#)

Regroupant des activités variées, les tontines revêtent aussi diverses formes financières. Nous en distinguerons principalement trois types : les tontines simples, les tontines simples à caisses annexes et les tontines à enchères capitalisées.

Les tontines simples correspondent à un fonctionnement relativement traditionnel. L'activité financière y semble secondaire. Les « membres » se réunissent selon une périodicité constante : hebdomadaire, mensuelle... Au cours de chaque séance, ils versent une cotisation. Le produit des versements ou « cagnotte » est cédé, séance te-

nante, à l'un des participants. L'ordre des « prises » est négocié à l'avance ou encore fixé par tirage au sort.

Un « cycle » se définit comme étant le nombre de séances au bout duquel tout le monde aura été servi. Dans les tontines simples, le nombre de séances dans un cycle est nécessairement égal au nombre d'adhérents. En général, le « taux » des cotisations est constant et tous reçoivent, à tour de rôle, une cagnotte de même montant. Dans certaines tontines, les cotisations individuelles peuvent être variables. Dans ce cas, les membres qui ont déjà perçu leur lot, doivent simplement acquitter un montant égal à celui que le bénéficiaire de la présente réunion leur avait versé <sup>13</sup>. Ce procédé permet d'ajuster les flux en fonction des contraintes financières des uns et des autres. Il facilite également le regroupement de personnes ayant des niveaux économiques différents <sup>14</sup>.

Certaines tontines sont complétées d'une ou plusieurs caisses annexes ayant des finalités particulières. On distingue [23] notamment la caisse de secours et la caisse de placement. La première, appelée *ma'gwa'* (ce qui signifie « cotisation jetée »), est une caisse à fonds perdus, assimilable à une assurance. Les cotisations sont d'un niveau relativement modique. Les sommes collectées servent à aider au financement d'événements familiaux importants (naissances, maladies, deuils). Elles peuvent être provisoirement employées pour des prêts à intérêts de courte durée au profit des adhérents, ou laissées sous la responsabilité du trésorier. Celui-ci a la possibilité de les placer dans des opérations liquides.

La caisse de placement, appelée « bank », permet à chacun de déposer librement des montants de son choix qui resteront bloqués. La « bank » peut notamment « être cassée » à l'approche de la rentrée scolaire ou des fêtes de fin d'année, chacun récupérant alors l'intégralité de ses dépôts ainsi que sa quote-part des intérêts produits. Les sommes déposées peuvent en effet être prêtées pour une durée men-

<sup>13</sup> On trouvera en annexe 2 des illustrations chiffrées de tontines simples à taux constant et à taux variable.

<sup>14</sup> Un informateur du plateau de Bamenda signale que, de tout temps, de riches personnes pouvaient ainsi « parrainer un jeune homme d'avenir qui s'était montré bon commerçant, et l'aider à prospérer ». Cité par J.P. WARNIER, in *Échanges, développement et hiérarchies dans le Bamenda pré-colonial*, éd. Franz Steiner Verlag Wiesbaden GmbH, Stuttgart, 1985.

suelle, bimestrielle ou trimestrielle, suivant un taux d'intérêt éventuellement fixé à l'avance. Cette introduction des taux constitue une première adaptation des tontines traditionnelles face à l'existence des comptes à terme, rémunérés par les banques.

Enfin, viennent les tontines à enchères capitalisées. Notre enquête portait principalement sur des tontines de ce type. Elles sont le fruit d'une évolution des tontines simples. Le produit des cotisations, au lieu d'être attribué selon un ordre pré-négocié, y est mis aux enchères et cédé au plus offrant. L'enchère est ouverte sur une « mise à prix » minimum, fixée statutairement. Une fois les enchères terminées, le gagnant désigne un « avaliste » qui devra subvenir à une éventuelle insolvabilité de sa part (le « cas de défaillance »). Il reçoit ensuite la cagnotte, appelée également « gros lot », déduction faite du montant de son enchère <sup>15</sup>. Après prélèvement des sommes destinées à payer boissons et repas, la prime d'enchère est divisée en « petits lots » qui sont revendus également aux enchères sur le court terme. Gros [24] lots et petits lots constituent respectivement le « marché principal » et le « marché secondaire ». Le second marché se termine une fois que l'ensemble des sommes disponibles ont été redistribuées. Les cagnottes pour lesquelles nous avons eu des données écrites variaient entre 720 000 F CFA et 75 000 000 F CFA <sup>16</sup>.

Bien entendu, seuls les adhérents qui n'ont pas encore bénéficié du marché principal peuvent y accéder. Ainsi tous les membres bénéficient une seule fois du gros lot <sup>17</sup>, les dernières attributions se répartissant souvent de façon peu concurrentielle. Le marché secondaire est parfois accessible à des amis extérieurs à la tontine. Si le « règlement intérieur » prévoit des sanctions financières, les amendes reçues sont allouées au marché secondaire. Lorsque les sommes cumulées sur ce marché sont suffisantes, elles sont généralement réaffectées pour proposer un deuxième gros lot sur le marché principal. Cette deuxième adjudication au cours d'une séance est appelée « tour gratuit ». Elle se

<sup>15</sup> Un exemple chiffré pour un cycle complet est donné en annexe 4.1.

<sup>16</sup> Les principales données de l'enquête figurent en annexe 1. Rappelons que 1 F CFA vaut 2 centimes français. Sauf précision particulière, nous emploierons le signe F pour F CFA.

<sup>17</sup> Il arrive qu'un membre cotise pour deux ou trois parts distinctes. Il bénéficie alors du nombre de gros lots correspondant, sous réserve que ses prises soient suffisamment espacées, les délais étant fixés par le règlement.

traduit normalement par la suppression d'une séance sur la durée du cycle.

Comme le montre bien cet exposé, les tontines obéissent à des mécanismes suffisamment rigoureux pour nécessiter l'emploi d'un langage technique précis : « Je dirai bouffer la tontine. Il faut le dire car c'est le mot qu'on utilise même si c'est pas trop français. On dit gagner la tontine, bouffer la tontine. Si vous faites au Cameroun un livre, un article sans utiliser cette expression, vous ne serez pas compris. »

## Comment doit-on manger une tontine ?

[Retour à la table des matières](#)

« Mettons-nous sur une table scientifique, discutons [25] science, et dites-moi comment ça se passe », nous a-t-on demandé. Après le premier survol que nous venons d'effectuer et avant de décomposer les mécanismes de la tontine, il paraît souhaitable d'observer le déroulement d'une réunion.

La date et l'heure des séances doivent être scrupuleusement respectées comme le précise ce règlement type :

« La cotisation a lieu le 25 de chaque mois à 19 heures précises (ou 7 heures du soir) au domicile du coordinateur. Passé 19 h 16 (dix-neuf heures seize minutes)<sup>18</sup>, le retard est consommé et il est constaté dans un cahier spécial par le censeur. Le retardataire est amendé de 5 000 F (cinq mille) payables avant la vente des lots. Passée la fermeture des cahiers et des documents, c'est-à-dire après les attributions des lots (gros lots et petits lots), le membre est déclaré défaillant. Le membre défaillant se voit augmenter sa part de cotisation d'un intérêt de 20 % (vingt pour cent) qu'il devra apporter, intérêts et capital, à la prochaine séance en plus de sa cotisation du jour. Tout membre qui envoie son argent à temps et qui arrive par la suite ne tombe ni sous le coup du retard, ni de l'absence. » Soulignons dès maintenant que ce règlement a force de loi :

---

<sup>18</sup> Il peut même être indiqué « la montre du Président faisant foi ».

« En cas de non-paiement (cas de contestation de la légitimité de l'amende), le montant de l'amende est doublé pour être payé le mois suivant. »

En attendant que le groupe soit au complet, et tant que l'heure limite n'est pas passée, les premiers arrivants discutent entre amis. Ils échangent des informations sur l'actualité économique et générale. Les débats portent sur des thèmes très divers. On en profite pour parler des cas de défaillance ou, si le prochain cycle approche, des éventuels postulants. C'est également l'occasion pour chacun d'évoquer ses problèmes en espérant recevoir des conseils judicieux.

Il est possible que l'on doive débattre, au moment de l'ouverture, de l'aide à apporter à un membre qui se trouve [26] dans le malheur (maladie, décès) ou qui rencontre une épreuve difficile (faillite, incendie...). Le membre concerné pourra bénéficier d'une assistance matérielle provenant de la caisse de secours et il recevra surtout une assistance morale. L'aide matérielle portera par exemple sur le paiement de frais médicaux, le transport de la dépouille mortelle jusqu'au village, l'achat du cercueil ou plus généralement sur les frais d'obsèques. Lorsqu'il s'agit du décès d'un membre du groupe, une partie des sommes pourra exceptionnellement être remise directement à la famille du défunt. L'aide morale impliquera, selon les cas, une visite au malade ou à la famille du défunt, une présence impérative aux funérailles, etc. Cet appui moral est obligatoire, sous peine de sanctions :

« — Lorsqu'un membre est hospitalisé, *tous* les autres membres présents dans la localité doivent lui rendre visite et communiquer à tous les autres les informations bien fondées reçues sur l'état de santé du membre indisposé.

— Dans le cas du décès d'un membre ou de sa conjointe, cette triste nouvelle doit être portée sans délai à la connaissance des autres et l'on doit dépenser une somme de [etc.]. Chaque membre est tenu d'assister aux veillées tous les jours, d'assister à la mise en bière et à l'enterrement en tenue noire avec cravate noire. Le membre absent à l'enterrement ne pourra

être excusé que s'il est admis qu'il a été empêché par un cas de *force majeure*.

— Toute absence sera, le cas échéant, sanctionnée par une amende de 25 000 F. Tout manquement à la tenue de deuil sera sanctionné de 10 000 F <sup>19</sup>.

— Dans le cas où un membre perd un parent, ou même une relation et que le corps du défunt se trouve au domicile du membre, tous les autres membres de la cotisation sont tenus de veiller tous les soirs jusqu'au départ de la dépouille mortelle. »

[27]

Lorsqu'arrive le moment de collecter les cotisations, le secrétaire invite les participants à verser leur part au trésorier. Après vérification, celui-ci déclare que le compte est bon. Le président s'assure que chaque membre a cotisé et que le gros lot est complet. Le censeur rappelle les articles des statuts concernant les désordres causés en séances et les « folles enchères » :

« — Trouble séance : Un membre qui parle au cours de la réunion sans y être autorisé doit payer une amende de 1 000 F. Cette somme est doublée, triplée ou quadruplée en cas de récidive. Un membre qui parle pendant qu'un autre membre parle ou qui interrompt ce dernier paie une amende de 2 000 F. Celui qui manifeste des attitudes ou des gestes pouvant perturber la vente normale du lot (rire exclamation, moquerie, découragement,...) est passible d'une amende de 2 000 F <sup>20</sup>.

— Tout membre auteur d'un scandale (injures, menaces, faux témoignages, ivresse manifeste, fausses critiques sans proposer de solution) paie une amende de 10 000 F au moins et davantage si les membres jugent inadmissible le comportement du membre accusé.

<sup>19</sup> Un règlement mentionne une amende sous forme d'un « carton du champagne habituellement consommé par la cotisation, à savoir le champagne de marque Dom Pérignon ou de marque Grand Siècle ». La tradition suppose en effet que, une fois passée la tristesse de la période de deuil des funérailles soient célébrées en recevant tous les amis de la famille.

<sup>20</sup> Un des règlements précise également qu'il « est strictement interdit de fumer pendant la réunion ».

— Folle enchère : le plus grand enchérisseur qui aurait concouru par complaisance aux enchères et qui déclarerait sa carence, sera frappé d'une amende de 25 000 F. L'enchérisseur qui précède le défaillant est déclaré adjudicataire. En cas de refus, il est frappé de la même amende que ci-dessus. »

Le secrétaire général ou son adjoint procède ensuite à la lecture des noms des membres qui peuvent participer aux enchères. Ceux qui ont déjà bénéficié du gros lot sont exclus en vertu du principe de rotation. Les membres souscrivant plusieurs parts ne sont autorisés à reprendre position (c'est-à-dire à toucher le gros lot) qu'après un certain délai fixé par le règlement.

Le président ouvre alors la vente en partant de la mise à prix statutaire. Prenons l'exemple d'une tontine de trente [28] membres ayant un « taux » mensuel de cotisation de 500 000 F. Le gros lot est donc de 15 millions de F. Pour une mise à prix de 5%, soit 750 000 F, les enchères se dérouleraient ainsi :

Le président : « j'ai 15 000 000, je vends à 750 000 ».

Un membre : « preneur ».

Le président : « 750 000, une fois ».

Un autre membre : « 1 500 000 ».

Le président (avec un peu plus d'emphase) : « 1 500 000 une fois, 1 500 000 deux fois, qui dit mieux ? »

Un membre (décidé à décourager ses concurrents) : « 3 000 000 ».

Le président (haussant la voix) : « 3 000 000 une fois, 3 000 000 deux fois, qui dit mieux ? »

Un membre concurrent du précédent : « 3 500 000 ».

Le président : « 3 500 000 une fois, 3 500 000 deux fois, qui dit mieux ? 3 500 000 trois fois, adjugés. »

Tous les participants applaudissent. Le bénéficiaire désigne son avaliste et ils signent ensemble le registre. Il dépose un chèque de cau-



tion. Le trésorier soustrait le prix d'adjudication (3 500 000) de la cagnotte. Tout le monde se lève, pendant que l'on donne les fonds <sup>21</sup>. Le président désigne un membre qui remet la liasse de billets (11 500 000) au preneur en prononçant une brève allocution : « Ces francs que nous avons collectés, c'est-à-dire ces rien du tout, mais qui représentent tout notre trésor, nous te les donnons aujourd'hui, pas pour que tu fasses disparaître cet argent, mais parce que nous souhaitons que ces un franc deviennent dix francs et que ça puisse t'être utile. Et nous renouvelons tous nos souhaits les meilleurs pour que tu réussisses dans ton projet, etc. » Applaudissement général <sup>22</sup>.

On passe alors au second marché. Les montants échus des prêts antérieurs sont remboursés et on y ajoute la [29] prime qui vient d'être obtenue en adjudication <sup>23</sup>. Si le total atteint le montant d'un gros lot, on effectue un nouveau tour sur le marché principal. En principe, les enchères sont relancées en repartant du prix de l'avant-dernière offre de la vente précédente. Cette nouvelle adjudication s'appelle un « tour gratuit ». Lorsque ce cas ne se présente pas, on divise la somme en plusieurs petits lots qui sont vendus aux enchères à échéances fixes (le plus souvent sur un mois). Lorsque toutes les sommes en jeu ont été vendues, les opérations financières sont terminées.

Une fois les ventes achevées, la partie festive de la réunion commence. La discipline n'est plus de rigueur. Le censeur cesse de jouer son rôle et chacun peut prendre la parole sans demander d'autorisation. Pendant le repas final, très copieux et souvent arrosé de bons vins, voire même de champagnes de qualité, il règne une atmosphère de fête. Par souci d'égalité, le règlement fixe le montant des dépenses de repas, à moins qu'il ne fournisse un descriptif détaillé des mets et boissons à servir. Pour souligner l'importance de cette fin de réunion, qu'il nous suffise d'évoquer les rêves qu'elle suscite dans l'entourage :

<sup>21</sup> Ce point est attesté par le *Code de politesse bamiléké, Ouest-Cameroun*, NOUPA, doc. ronéo, Dschang, octobre 1986.

<sup>22</sup> Dans certains groupes, la remise des fonds peut faire l'objet d'une cérémonie visiblement plus religieuse : les participants forment une chaîne, la main dans la main, la porte du local restant ouverte pour que Dieu et les défunts puissent entendre. Le bénéficiaire prête le serment de faire fructifier l'argent, puis les officiants lui transmettent la cagnotte après avoir craché dessus en signe de bénédiction, Cf. KAMGAING TADJUJE, *Les tontines face aux banques à Bafoussam*, mémoire de maîtrise, Faculté des lettres de Yaoundé, 1982.

<sup>23</sup> Diminuée naturellement des frais du repas du jour.

« Quand j'avais cinq ans, mon père allait à la tontine et quand il revenait, il y avait parfois un morceau de chèvre et tout et tout... Bref, pour nous la tontine c'était un *très grand jour*. Peut-être rien que l'odeur de la bonne soupe nous comblait. On respire la bonne odeur, on ne mange pas, ça ne fait rien, mais au moins on a respiré la bonne odeur. »

[30]

[31]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 2

---

# FAIRE FRUCTIFIER L'ÉPARGNE

*C'est goutte à goutte que le vin remplit la calabasse.*

### À la banque le matin, à la tontine le soir

[Retour à la table des matières](#)

Comme le montre le récit d'une réunion, toute l'épargne collectée est redistribuée séance tenante, excepté les dépenses de repas. L'idée relativement répandue selon laquelle les tontines pourraient détenir quelque argent paraît incompréhensible aux intéressés, ce que l'un d'entre eux commente ainsi : « Il n'y a rien à garder ; là, la caisse a deux cents francs (rires). Si j'avais pensé d'ailleurs dimanche, j'aurais emprunté deux cents francs. Donc la caisse est constamment vide. » La question couramment posée sur les volumes de capitaux transférés au sein des tontines doit être reformulée en des termes différents. Certes, les associations d'épargne-crédit du secteur informel ont des formes très diverses, telles ces « banques ambulantes » de Côte-d'Ivoire dont le fonctionnement diffère sensiblement<sup>24</sup>. Nos tontines

---

<sup>24</sup> Abdou TOURÉ, *Les petits métiers à Abidjan ; l'imagination au secours de la conjoncture*, Karthala, 1985. Voir également à ce sujet Michel LELART et Simon ONANSOUNOU, « Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché Saint-Michel de Cotonou », in M. LELART, *La tontine, pratique infor-*

ne recèlent cependant aucune cassette au fond de laquelle les capitaux épargnés seraient [32] enfermés : « Généralement, quand nous allons à la tontine, on va chercher l'argent dans son compte d'épargne, on verse au bénéficiaire du jour et lui le remet dans la banque ; il épargne. Donc c'est un marché vraiment épisodique, périodique, de quelques heures. Ce qu'il ne faut pas croire, c'est qu'il y a de l'argent dans la tontine ; il n'y en a pas là dedans parce que la tontine n'est pas une caisse qui contient de l'argent. Les gens ont cru que la tontine était un gisement de l'épargne, on a soutenu la thèse de gisement d'épargne, mais moi je ne vois pas dans ma tête où se trouve le gisement d'épargne. C'est *un canal* par lequel passe l'épargne pendant quelques heures pour rentrer, soit dans la circulation, soit dans les banques. » Même si les associations tontinières servent de ressort à l'épargne, elles ne constituent pas pour autant des structures de dépôt. Les sommes gagnées retournent vers leur lieu habituel, à moins que le bénéficiaire du jour n'ait une opération économique à réaliser. Ces sommes sont remises en banque, sauf bien entendu lorsque, par défiance vis-à-vis du système bancaire ou plus simplement en raison de l'absence d'une succursale locale, elles restent soigneusement cachées sous une literie familiale. C'est à partir de ces dépôts individuels que seront généralement prélevées les cotisations des futures séances. La masse monétaire qui échapperait au système bancaire n'est donc pas à chercher au sein de ces associations : elle se trouve dans la thésaurisation des ménages. La population rencontrée au cours de notre enquête était souvent accoutumée à l'utilisation des services bancaires, certains règlements posant même le fait de posséder un compte chèque comme une condition d'adhésion. Il existe d'ailleurs de nombreuses tontines entre collègues dans les banques. Les capitaux « investis » dans le circuit des tontines sont en fait détenus par les banques : « D'une manière ou d'une autre, nous dit-on, l'argent perçu dans les tontines arrive dans les banques », ce à quoi un autre témoin ajoute : « Les personnes étant dans la banque et dans les tontines, il n'y pas tellement de dualisme, puisque les acteurs sont les mêmes. Il y a dualisme si la maman de la campagne ignore totalement [33] la banque. Mais l'acteur joue à la banque le matin, il joue à la tontine le soir, où est le dualisme ? » La seule contrainte due aux tontines provient de ce que les banques

---

*melle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Éd. John Libbey Eurotext, 1990.

doivent répondre lors des fins de mois, où la plupart des groupes se réunissent, à une forte demande de monnaie fiduciaire <sup>25</sup>.

En terme de détention de l'épargne, il n'y a donc pas de concurrence entre la banque et la cotisation. Sauf à considérer que ces deux institutions s'opposent en raison de leurs modes de fonctionnement — nous verrons que le comportement actuel du système bancaire peut susciter ce genre de perception —, il n'y a pas lieu de les traiter comme s'excluant mutuellement. Avant de conclure sur ce point, il nous faut cependant les comparer du point de vue de leurs caractéristiques financières respectives.

En effet, l'obtention de la cagnotte est soumise au paiement d'une prime d'enchère, assimilable aux frais financiers payés dans le cadre d'un emprunt bancaire. Réciproquement, les intérêts produits sont reversés aux cotisants, notamment au travers des primes de fin de cycle, constituant ainsi une rémunération de l'épargne effectuée. De nombreuses études laissent penser que les taux du crédit tontinier sont usuraires, ce qui, selon certains, pourrait même avoir un effet inflationniste sur l'économie. Notons pourtant que bon nombre de ces analyses ne se sont intéressées implicitement qu'au taux des emprunts, sans prendre en compte de manière satisfaisante les primes distribuées en fin de cycle et le gain des « tours gratuits » <sup>26</sup>.

La diversité des durées de crédit oblige à recourir aux méthodes classiques d'actualisation financière pour évaluer [34] ces taux <sup>27</sup>. Elles permettent en effet de calculer, à partir des flux d'épargne ou d'emprunt, le taux d'intérêt correspondant aux frais financiers reçus ou versés. Sur la base des montants comptabilisés par chacun, il suffit de calculer le taux actuariel «  $i$  » qui, pour la série des flux d'une personne sur  $N$  séances, résout l'équation suivante :

---

<sup>25</sup> Pour éviter cet inconvénient et afin de s'adapter aux besoins de sa clientèle, une banque locale a créé le « flash-cash ». Ce moyen de paiement fonctionne à l'identique d'un « chèque de voyage » (ou traveller-chèque) à une différence près : il est libellé en monnaie locale. Sur le plan monétaire, il s'agit donc d'un chèque qui est doté de sûretés supplémentaires (garantie de paiement au guichet, double signature du titulaire, opposition systématique en cas de vol). Il est considéré par les intéressés comme de l'argent liquide.

<sup>26</sup> Un « tour gratuit » se traduit pour chaque adhérent par l'économie en fin de cycle du montant d'une cotisation.

<sup>27</sup> Un rappel des principes d'actualisation financière est donné en [annexe 3](#).

$$\sum_{t=0}^{t=N} \frac{Flux(t)}{(1+i)^t} = 0$$

Le taux ainsi calculé représente le supplément à payer pour lequel les acteurs économiques considèrent qu'il y a une « juste » équivalence entre les sommes dont les uns se privent aujourd'hui, et celles qu'ils recevront ultérieurement (ou inversement dont les autres bénéficient et qu'ils auront à rembourser). Lorsque la tontine a une périodicité mensuelle, on obtient ainsi des taux mensuels qui peuvent aisément être ramenés à des taux annuels, pour la comparaison bancaire. Toutefois, pour disposer d'une comparaison significative, il nous faudrait actualiser, d'une part les flux liés à l'épargne pour obtenir un taux de rémunération de l'épargne, et d'autre part les flux résultant des emprunts pour disposer des taux au crédit. Cette distinction s'impose tout simplement dans la mesure où le marché bancaire réel présente lui-même des taux distincts à l'épargne et au crédit. On rencontre alors une difficulté mathématique puisque, chaque membre étant tour à tour prêteur puis emprunteur, nous ne disposons pour chacun que d'une série unique de flux. Excepté le bénéficiaire de la dernière séance qui peut être considéré comme un simple épargnant, tous les autres membres sont à la fois placeurs et emprunteurs, et ceci sur des durées variables. Autrement dit, nous sommes en présence pour chaque individu d'une seule équation (sa série de flux), à deux inconnues (respectivement le taux d'épargne et le taux d'emprunt). En l'absence [35] de toute autre hypothèse, une telle équation offre une infinité de couples de solutions, laissant ainsi le résultat indéterminé <sup>28</sup>.

<sup>28</sup> Signalons que, même à rechercher un taux unique, certaines séries de flux n'ont pas de solution, ce qui expliquerait en partie les faiblesses des études actuelles. Cette difficulté a d'ailleurs été vue par Moïse NZEMEN dans son livre *Théorie de la pratique des tontines au Cameroun*, SOPE-CAM, 1988. Toutefois, pour résoudre le problème, l'auteur emploie un outillage mathématique lourd, ce qui l'amène à créer des concepts dont un examen scrupuleux nous autorise à penser qu'ils sont peu représentatifs de la réalité. Le modèle que nous proposons est facilement vérifiable par les tontiniers eux-mêmes.

## Mettons-nous sur une table scientifique

[Retour à la table des matières](#)

Il est donc nécessaire de trouver un principe d'interprétation qui permette de séparer les placements des emprunts. Nous pourrions considérer que chacun épargne jusqu'à son tour de prise, pour devenir ensuite emprunteur. Toutefois, une telle hypothèse ne serait pas homogène dans le temps entre les membres d'une même cotisation, ce qui rendrait problématique toute tentative de comparaison entre eux. Plus fondamentalement, cette analyse s'opposerait doublement aux réalités observables.

D'une part, cela reviendrait à considérer que certains membres épargnent plus que d'autres. Dans ce cas, le bénéficiaire de la première séance ne serait qu'un pur emprunteur qui n'effectue aucune épargne. Ce serait alors contradictoire avec le fait que les rémunérations versées en fin de parcours sont égalitaires. En effet, tous les membres bénéficient pareillement du gain résultant des tours gratuits et surtout de la prime de fin de cycle qui leur est distribuée en parts égales.

D'autre part, une telle approche supposerait que l'épargne et le crédit sont situés sur un même plan, chaque individu passant indifféremment d'une position à l'autre. Pareille vision s'opposerait aux propos tenus par les intéressés. [36] Comme nous l'avons vu, la tontine n'est pas une véritable structure « d'épargne-crédit » mais plutôt une institution vouée à l'épargne : « On refuse de voir la réalité en face ; on dit : "la tontine, c'est un instrument d'épargne", on dit : "oui" ; mais quand on veut raisonner, on refuse d'accepter que c'est un instrument d'épargne, on ne voit que le côté instrument de crédit, qui est accessoire. »

Il nous faut donc considérer que tous les adhérents sont en réalité des épargnants qui placent leurs cotisations de la première à la dernière séance et qui sont donc identiquement rémunérés. Tout se passe alors comme si chacun pouvait contracter par ailleurs, au moment qui lui convient, un emprunt remboursable automatiquement au dernier tour par compensation comptable implicite avec le capital épargné. Autrement dit, si le dernier preneur a bien été un pur épargnant, ses

pairs, y compris le premier preneur, ont tous épargné sur une base identique. Selon cette hypothèse le taux d'épargne sera commun à tous les membres, ce qui permet de rendre compte du principe d'équité qui régit le fonctionnement de la tontine. Dans ce modèle, les flux de chaque individu se décomposent, d'une part en des flux d'épargne qui sont égaux à ceux du dernier bénéficiaire, et d'autre part en des flux d'emprunt, calculés de façon à ce que pour chacun la somme des deux séries soit égale à ses flux réellement constatés. Le calcul des flux individuels d'emprunt s'obtient alors par les formules suivantes :

**Flux d'épargne commun = flux du dernier bénéficiaire**

**Flux de l'emprunt = flux nets effectifs - flux d'épargne commun**

À titre d'exemple, examinons le cas d'un adhérent appartenant à une tontine de six membres qui serait preneur à la troisième séance et qui aurait enregistré les opérations suivantes (les données sont en milliers de francs) :

[37]

| Séances            | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Cagnotte           |       |       | 600   |       |       |       |
| Enchère            |       |       | - 40  |       |       |       |
| Cotisations        | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 |
| Prime fin de cycle |       |       |       |       |       | + 40  |
| Flux net constatés | - 100 | - 100 | + 460 | - 100 | - 100 | - 60  |



Avec une mise à prix des enchères s'élevant à 20 kF, les flux du dernier bénéficiaire se présenteraient ainsi :

| Séances            | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Cagnotte           |       |       |       |       |       | 600   |
| Mise et prix       |       |       |       |       |       | - 20  |
| Cotisations        | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 |
| Prime fin de cycle |       |       |       |       |       | + 40  |
| Flux net constatés | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | + 520 |

Nous pouvons calculer d'une part le taux d'épargne commun à la tontine :

$$- \frac{100}{(1+i)^0} - \frac{100}{(1+i)^1} - \frac{100}{(1+i)^2} - \frac{100}{(1+i)^3} - \frac{100}{(1+i)^4} - \frac{520}{(1+i)^5} = 0$$

La valeur de « i » (taux d'intérêt mensuel) est ici de 1,31 %, ce qui correspond à un taux annuel de placement de 16,91 %. D'autre part, les flux emprunteurs du preneur du 3<sup>e</sup> tour s'établissent de la façon suivante :

|                |         |       |       |       |       |        |
|----------------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Flux net réels | - 100   | - 100 | + 460 | - 100 | - 100 | - 60   |
| Moins          |         |       |       |       |       |        |
| Flux d'épargne | - [-100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | + 520] |

|                  |   |   |       |   |   |       |
|------------------|---|---|-------|---|---|-------|
|                  |   |   |       |   |   |       |
| Flux emprunteurs | 0 | 0 | + 560 | 0 | 0 | - 580 |

[38]

Le taux d'intérêt mensuel de l'emprunt, calculé selon les mêmes formules d'actualisation que précédemment, est alors de 1,18 %, soit 15,07 % par an.

Nous verrons effectivement que les taux obtenus se situent à des niveaux relativement comparables à ceux du marché. Il convient toutefois d'ajouter que les tontiniers, pour apprécier leurs résultats, ne se réfèrent pas à de tels calculs, mais qu'ils se basent plus naturellement sur le montant de leur « position nette » en fin de cycle. Celle-ci s'obtient simplement par la somme algébrique de leurs flux. Afin de compléter notre analyse, nous établirons donc également pour chaque personne un ratio de position nette qui correspond au nombre de mensualités perdues ou gagnées en fin de cycle <sup>29</sup> :

$$R_{PN} = \frac{\text{ΠοσπινϷ/επε}}{\text{ΧοσπινϷμ ενουελλε}}$$

Signalons à l'intention des tontiniers qui voudraient désormais chiffrer leurs taux d'intérêt en fin de cycle, que les calculs peuvent être facilement faits en quelques minutes, au moyen d'une calculette « quatre opérations » du type le plus courant <sup>30</sup>.

À titre d'illustration, examinons le cas d'une association simulée à partir des données générales de notre échantillon. Considérons donc

<sup>29</sup> Pour pouvoir comparer des tontines de durée variable, nous serons conduits le cas échéant à ramener ce ratio en indice, c'est-à-dire à sa valeur relative sur douze mois, selon la formule suivante  $I_{PN} = R_{PN} \times (12/\text{durée théorique du cycle})$ .

<sup>30</sup> La procédure de calcul est détaillée en annexe 3 (cf. calcul des taux, mode d'emploi).

une cotisation, dénommée « simulation des amis », qui aurait les caractéristiques suivantes :

|                                    |         |                   |
|------------------------------------|---------|-------------------|
| Nombre de membres                  | M =     | 12                |
| Taux de cotisation mensuelle       | $\pi$ = | 100.000 F CFA     |
| Montant de base de la cagnotte     | C =     | 1,2 million F CFA |
| Mise à prix des enchères           | E =     | 60.000 F CFA      |
| Prime individuelle de fin de cycle | Pf =    | 10.000 F CFA      |

[39]

Nous supposons en outre que le cumul des primes d'enchères et des intérêts capitalisés du second marché ont permis de réaliser un tour gratuit au cours de la neuvième séance. Le détail des tableaux de calculs est donné en annexe 4. Sur ce portrait type d'un cycle, les résultats obtenus sont les suivants :

| Par ordre de prise :                   | Enchères | Taux à l'emp. | $I_{PN}$ (n <sup>bre</sup> mensual.) |
|--|----------|---------------|--------------------------------------|
| 1 <sup>er</sup> bénéficiaire :         | 150 kF   | 10,4 %        | - 0,4 cotisations                    |
| 2 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 130 kF   | 8,8 %         | - 0,2 cotisations                    |
| 3 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 170 kF   | 16,4 %        | - 0,6 cotisations                    |
| 4 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 130 kF   | 11,5 %        | - 0,2 cotisations                    |
| 5 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 110 kF   | 9,4 %         | 0 cotisations                        |
| 6 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 90 kF    | 6,6 %         | + 0,2 cotisations                    |
| 7 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 90 kF    | 8,3 %         | + 0,2 cotisations                    |
| 8 <sup>e</sup> bénéficiaire :          | 70 kF    | 3,6 %         | + 0,4 cotisations                    |
| 9 <sup>e</sup> et suivants :           | 60 kF    | 0,0 %         | + 0,5 cotisations                    |
| Taux annuel d'épargne commun : 11,2 %  |          |               |                                      |
| Taux moyen annuel des emprunts : 9,2 % |          |               |                                      |

Ces résultats montrent qu'une tontine peut accorder à ses membres un taux d'épargne *supérieur* au taux moyen des emprunts du marché principal. Bien que cela puisse paraître étonnant, il est possible de mieux le comprendre en analysant de façon rigoureuse l'équilibre des emplois et des ressources d'un cycle :

| <i>Emplois</i>               | <i>Ressources</i>                           |
|------------------------------|---|
| * Frais de fonctionnement    | * Enchères (cotisations - prêt)             |
| * Aides de secours et divers | * Amendes perçues                           |
| * Rémunération de l'épargne  | * Intérêts capitalisés du marché secondaire |

Notons que, d'une séance sur l'autre, les intérêts produits au niveau du marché secondaire se capitalisent. Lorsque les intérêts cumulés sur le marché secondaire sont supérieurs au montant des dépenses annexes (frais de fonctionnement, [40] aides de secours...), on constate que le taux de rémunération de l'épargne peut devenir supérieur au taux moyen des crédits accordés sur le marché principal. N'ayant pu obtenir le détail de la répartition des petits lots, nous ne pourrions pas analyser ici l'ensemble des taux emprunteurs de chaque adhérent. Sachant que les taux de très court terme qui sont pratiqués sur les petits lots sont parfois élevés <sup>31</sup>, des investigations complémentaires seraient utiles pour rendre compte de la totalité des intérêts versés. Toutefois, tout adhérent pouvant parfaitement se limiter aux opérations du marché principal, il paraît légitime de comparer les emprunts sur ce marché avec ceux du système bancaire. De même, il nous sera loisible de comparer les taux d'épargne obtenus. Nous pouvons enfin remarquer que l'écart important qui existe parfois en faveur du taux d'épargne par rapport au taux moyen des emprunts du premier marché, indique le caractère très actif, voire onéreux, du second marché.

<sup>31</sup> Nous avons pu observer le cas d'une tontine qui fixait un taux mensuel de 5 % sur le marché secondaire, ce qui correspond de fait à un taux annuel de 79,5 %.

Pour terminer, il est intéressant d'analyser de plus près le contenu des opérations de crédit. Selon notre modèle, tout se passe comme si les adhérents contractaient un emprunt aux conditions suivantes <sup>32</sup> :

| <i>Échéancier</i>          | <i>Jour de l'emprunt</i> | <i>Dernière séance</i>  |
|----------------------------|--------------------------|-------------------------|
| Capital emprunté           | + (C - E <sub>0</sub> )  |                         |
| Frais financiers           | - (E - E <sub>0</sub> )  |                         |
| Remboursement du principal |                          | - (C - E <sub>0</sub> ) |
| Flux de l'emprunt          | C - E                    | - (C - E <sub>0</sub> ) |

[41]

Les frais financiers sont implicitement réglés en une seule fois au moment de l'obtention du crédit. Toutefois, notre modèle montre que, contrairement à ce que l'on pourrait penser, leur coût effectif n'est pas égal au montant de l'enchère mais à ce qui est payé en sus de la mise à prix réglementaire. Autrement dit, une tontine dans laquelle l'ensemble des enchères serait élevé, mais dont la mise à prix serait également importante, pourrait bien présenter des taux d'intérêt bas. Cette analyse fait apparaître le rôle réellement joué par la mise à prix. Elle crée l'illusion d'un coût d'emprunt supérieur à ce qu'il est en réalité. De ce fait, elle exerce un rôle dissuasif vis-à-vis de ceux qui seraient tentés d'emprunter à des fins spéculatives. Par ailleurs, elle sert de ressort psychologique pour limiter spontanément les surenchères. Si l'on admet que les demandeurs s'auto-limitent pour éviter que le niveau des enchères ne s'envole trop, on voit alors que c'est paradoxalement en augmentant le niveau de la mise à prix que l'on peut indirectement entraîner les taux d'intérêt à la baisse.

On observe enfin que le prêt effectif est égal au montant de la cagnotte de base diminuée de la mise à prix. Un accroissement de la mise à prix réduit la part du crédit accordée sur le marché principal et il accroît par conséquent les sommes passées sur le second marché. De

<sup>32</sup> Voir simulation en annexe 4. Concernant la notation employée ici, E est le montant de l'enchère individuelle et E<sub>0</sub> celui de la mise à prix.

notre point de vue, ce mécanisme devrait conduire à ne pas trop augmenter la mise à prix, compte tenu du caractère non rotatif de ce marché.

## Ça produit beaucoup d'intérêts

[Retour à la table des matières](#)

Il est maintenant possible d'analyser en détail les résultats calculés pour les 26 cycles relevés sur une dizaine de tontines <sup>33</sup>. Les valeurs obtenues sont reproduites en [42] annexe 5. Nous avons ainsi dégagé 26 taux d'épargne et 669 taux individuels d'emprunts. Rappelons que, d'après notre modèle, il existe un taux unique d'épargne par cycle et que les preneurs de la dernière réunion n'ont pas de position emprunteuse (nous avons 39 cas de ce type sur un échantillon total de 708 preneurs).

Concernant la rémunération de l'épargne, la moyenne des taux s'établit autour de 17,5 %, ce qui est nettement supérieur au taux de base offert par le système bancaire (à fin mars 1989, la rémunération des livrets d'épargne était de 8 %) <sup>34</sup>. On note cependant une certaine dispersion des résultats (l'écart type est de 9,9 %). On remarque en particulier deux taux légèrement négatifs (autour de - 2 %) et quelques valeurs relativement élevées, la plus haute se situant à 36,5 %. Pour ce qui est des taux négatifs <sup>35</sup>, la situation s'explique soit par des dépenses festives exceptionnelles (cycle de la ligne n° 4), soit par des versements d'aide importants (cycle de la ligne n° 9), soit encore par d'éventuelles défaillances qui auraient nécessité un réemploi des intérêts pour combler les cotisations manquantes (ce cas-là ne se présente pas ici). À l'opposé, les taux élevés ont été observés dans des tontines pour lesquelles on enregistre également des taux d'emprunts assez forts.

<sup>33</sup> Douze cycles de notre échantillon ont dû être écartés en raison de la qualité insuffisante des données chiffrées dont nous disposions (cf. [annexe 1](#)).

<sup>34</sup> À noter toutefois que les taux des dépôts à terme et des bons de caisse d'un montant supérieur à trois millions F CFA, étaient librement négociables.

<sup>35</sup> Ce résultat équivaut à une position nette négative des derniers preneurs.

Le regroupement statistique des taux en fonction du nombre de bénéficiaires est présenté en annexe 6. La classe la plus importante (appelée « classe modale ») est constituée par la fourchette des 15 à 20 % qui se trouve être également la classe médiane de notre échantillon. On remarquera qu'environ 12 % seulement de nos adhérents obtiennent une rémunération inférieure à celle du taux de base bancaire. Les trois-quarts d'entre eux (77 %) reçoivent des intérêts supérieurs à 10 %. La plupart de ces tontines offrent donc une rémunération très satisfaisante à l'épargne.

[43]

Concernant les taux d'emprunt, la moyenne se situe autour de 16,5 %, résultat assez proche du taux ordinaire des crédits bancaires à court terme (à fin mars 1989, les taux affichés par les banques <sup>36</sup> variaient, selon les cas, de 16,6 à 18,0 % sur le court et moyen terme). Toutefois, l'écart type d'environ 10 %, montre que les taux tontiniers sont encore assez dispersés.

La classe modale est constituée ici par la fourchette des 0 à 5 % : pour plus d'une prise sur cinq, la concurrence entre les adhérents reste assez faible. Par ailleurs, plus de la moitié des membres (53 %) supportent un taux inférieur à 15 % (le taux médian est donc en dessous de cette ligne). Les deux tiers des intéressés obtiennent des coûts inférieurs au taux nominal du système bancaire. Et lorsque la comparaison est faite par rapport au taux effectif des emprunts bancaires, c'est-à-dire en incluant les frais d'assurances et d'hypothèque, c'est alors plus des trois-quarts de la population tontinière qui bénéficie d'un prix avantageux. Il convient de signaler l'existence de quelques taux très élevés (le maximum est de 65,3 % au 14<sup>e</sup> tour du cycle de la ligne n° 14), pour lesquels il aurait été intéressant de connaître avec précision les circonstances de l'enchère. Encore faut-il rappeler que même lorsque les taux d'emprunt sont élevés, ce coût est compensé par la rémunération servie à l'épargne.

L'évolution des taux emprunteurs au cours de chaque cycle subit naturellement des variations erratiques consécutives aux aléas de la demande. Cependant, les maximums sont rarement atteints au cours des toutes premières réunions. Il semblerait que les partenaires préfèrent d'abord s'observer avant de prendre position. Il est intéressant

<sup>36</sup> C'est-à-dire hors frais divers (aval, assurances, hypothèque...).



de vérifier que, conformément à ce qui nous avait été annoncé par certains participants, la courbe des taux est généralement croissante pendant le premier quart du cycle, les séances devenant alors de plus en plus animées. Une fois que les plus demandeurs sont satisfaits, les taux diminuent à nouveau pour s'annuler généralement à quelques séances [44] de la fin de cycle. Il arrive que l'ordre des dernières prises soit négocié.

D'un point de vue plus global, on voit que les individus qui enregistrent des positions nettes défavorables sont en nombre à peu près égal à ceux dont le solde est bénéficiaire. À quelques exceptions près, les positions nettes négatives excèdent rarement la valeur de deux mois de cotisation par an (IPN généralement supérieur à - 2).

Il nous reste à signaler que les associations de plus grande taille, qui sont vraisemblablement plus complexes à gérer, offrent des taux relativement stables et modérés. L'accroissement du nombre de participants, qui ne saurait être un objectif en soi, constituerait donc un facteur plutôt favorable. Un tel résultat est difficile à interpréter compte tenu notamment du peu d'exemples dont nous disposons. On peut toutefois supposer que les grands groupes réunissent des personnes moins pressées par des besoins urgents. Ils présentent aussi l'avantage d'une meilleure répartition des risques encourus. Même en cas de défaillance, il y sera toujours possible de se consoler entre amis : « On ne s'en plaint pas beaucoup. Quand quelqu'un bouffe, prend un million et ne rembourse pas, on se dit qu'on est quarante. Un million divisé par quarante, ça fait 25 000 par personne. On peut perdre 25 000. On peut offrir un pot aux amis pour 25 000 en une soirée. On ne s'en plaint pas outre mesure, on se console comme ça. »

Il est finalement remarquable de constater que les taux calculés, à l'épargne comme au crédit, s'établissent dans la zone des taux bancaires. En terme de moyenne et bien que soumis à d'importantes fluctuations, ils apparaissent même légèrement plus avantageux. Ces observations justifient certains des propos recueillis auprès de nos interlocuteurs : « Une tontine très consistante, ça produit beaucoup d'intérêts » ; ou selon un autre : « Dans la cotisation parfois ce sont les mêmes taux et les mêmes montants » [que dans les banques]. Le caractère inflationniste qu'on leur prête parfois est assez peu exact. Pareil jugement serait plutôt dû à la manière euristique avec laquelle les taux d'intérêts ont été calculés jusqu'à ce jour.

[45]

En fin de compte, les tontines constituent un jeu à somme nulle <sup>37</sup>. Un adhérent qui, à la suite de plusieurs cycles, occuperait alternativement les différentes positions bénéficiaires et déficitaires, finirait par équilibrer la somme de ses pertes et de ses gains. Il ne retrouverait finalement que les montants qu'il a épargnés. Cette analyse confirme que, d'un point de vue financier, et lorsqu'on les regarde à l'horizon de plusieurs cycles, les tontines de ce type sont surtout un instrument d'accumulation de l'épargne.

Ce fait mérite d'être à nouveau souligné, notamment par comparaison avec les tontines à enchères chinoises, bien différentes sur ce plan <sup>38</sup>. Au-delà des similitudes manifestes (mobilisation des liens sociaux, existence d'un banquet, importance des enjeux financiers, levée par enchères...), les particularismes des associations chinoises signalent leur vocation au crédit. L'asymétrie de leurs mécanismes montre en effet qu'elles servent d'abord à satisfaire la demande d'emprunt d'un de leurs membres : l'instigateur d'une tontine bénéficie dès le premier tour d'un prêt sans intérêts, dont le montant correspond à ses besoins. Passé la première réunion, les cotisations des autres membres peuvent diminuer et l'enchère est alors instaurée pour répartir les tours de remboursement. À la fin du cycle, la tontine prend fin : l'initiateur-emprunteur restera engagé, par devoir de réciprocité, à venir rejoindre les groupements qui seront éventuellement constitués par ses anciens créanciers. L'insistance de nos interlocuteurs camerounais sur l'épargne témoigne donc d'une spécificité locale <sup>39</sup>.

---

<sup>37</sup> F. BAULIER, A. LEBISSONNAIS, A. CORRÈZE et C. OSTYN, « Les tontines en Afrique ; rôle et évolution », *Notes et Études*, n° 12, CCCE, 1988.

<sup>38</sup> Il s'agit en particulier des tontines chinoises de Paris étudiées avec précision par Thierry PAIRAULT. Voir notamment « La tontine de crédit dans la communauté chinoise de Paris », in *Épargne sans frontière*, n° 19, Paris, 1990.

<sup>39</sup> À moins que, par un raccourci qui irait de Pékin à Yaoundé, en passant par Paris, on ne veuille embrasser dans une conceptualisation unique des pratiques appartenant à des communautés aussi étrangères.

[46]

## Une épargne pour investir

[Retour à la table des matières](#)

Sur un plan économique, le mécanisme des tontines ne fait pas appel à la création monétaire. Il est donc ambigu d'évoquer à leur sujet la notion de « crédit à l'économie ». Les analyses qui insistent sur la fonction de crédit se bornent à regarder les cycles plutôt que les tontines. Par un curieux retournement du discours, ce sont les analystes qui se focalisent sur le court terme. Les tontiniers, lorsqu'ils soulignent l'aspect premier de l'épargne, voient à long terme. L'idée qui veut que les sociétés africaines n'aient pas le sens de la prévision ne serait-elle pas un préjugé dont les sociétés développées se prévalent pour dépeindre, à leur manière, des cultures qui leur sont exotiques ? Certes, la notion de prévision qui y a cours, n'y est pas la même. Mais en concluant à son absence, on biaise la réalité. Ainsi, du point de vue des tontiniers, les candidats qui voudraient n'adhérer que passagèrement, le temps de réaliser une opération d'emprunt avantageuse, ne sont guère appréciés. Notons également, à titre d'anecdote, que dans de nombreuses communautés africaines il est malséant de finir les plats, précisément parce que l'on doit constamment... prévoir l'arrivée des hôtes inattendus <sup>40</sup>.

Selon nous, il serait plus judicieux de parler d'une *épargne récupérable avec anticipation*. Cette formule, qui pourrait passer pour un simple jeu de mot sur la notion de crédit, permet de mieux rendre compte de la réalité des tontines : le caractère *sacré* de l'engagement initial fait que tout membre se voit crédité dès le départ du montant futur de son épargne. L'aspect insolite de notre définition ressortirait moins d'un abus de langage que de la faiblesse des concepts habituels face à des réalités techniques qui leur sont étrangères. La valeur financière des tontines repose sur le pacte social qui les fonde. C'est ce qu'attestera l'analyse que nous ferons de leurs valeurs culturelles. [47]

---

<sup>40</sup> Les traditions européennes connaissaient une pratique similaire, mais sous une version qui en réduisait la portée à la part du « pauvre » et dont la fréquence pouvait se limiter à quelques fêtes rituelles.

Mais auparavant, il nous reste encore à examiner la question de l'utilisation des sommes qui y sont capitalisées.

Selon certains témoins, l'argent des tontines est principalement destiné à de l'investissement productif : garages de réparation automobile, ateliers de menuiserie, artisanats divers, achats de taxis, petits commerces, salons de coiffure, boulangeries, boucheries, etc. Ainsi en est-il de cet entrepreneur qui, faute de pouvoir obtenir un financement bancaire, aurait vendu une partie de ses terrains pour entrer dans des tontines. Après deux ans d'épargne rémunérée, il aurait démarré la construction d'un hôtel-bar de bon standing dont le coût total s'élevait à un milliard de F CFA. L'investissement étant réalisé à 50 %, il aurait alors disposé des garanties suffisantes pour décrocher des prêts bancaires <sup>41</sup>.

Les montants réalisables avec rapidité au sein des cotisations, servent également à des financements de trésorerie, soit dans le secteur des PME, soit dans le cadre d'opportunités commerciales momentanées. Dans ces cas-là, on doit veiller à ce que l'affaire soit suffisamment viable pour ne pas gêner le paiement des futures cotisations. Au XIX<sup>e</sup> siècle, avant la colonisation, les tontines étaient déjà étroitement associées au développement du commerce : elles servaient à financer des échanges commerciaux à l'échelle régionale <sup>42</sup>.

Il faut signaler que, jusqu'à ce jour, aucune enquête précise n'a pu être réalisée sur l'utilisation des cagnottes. Notre travail ne visait pas non plus à effectuer de tels comptages. La fiabilité d'une étude de ce type resterait d'ailleurs très problématique en raison du caractère secret qui entoure la destination des fonds. Même si l'on devine que certains adhérents emploient leur cagnotte à des fins peu économiques, nos interlocuteurs ont été unanimes à dire qu'il s'agit là d'attitudes peu sérieuses, contraires à la déontologie en vigueur.

Qu'il suffise de se rappeler le contenu de l'allocation [48] prononcée lors de la remise de la cagnotte <sup>43</sup> pour comprendre toute l'importance qui est donnée à une bonne utilisation des fonds. Selon un adhérent, « ce petit discours qui n'a l'air de rien, mais qui en fait est un conditionnement psychologique permanent, [...] est un petit symbole

<sup>41</sup> Cité par M. NZEMEN, *op. cit.*

<sup>42</sup> J.P. WARNIER, *op. cit.*

<sup>43</sup> Cf. « Comment doit-on manger une tontine » ?, voir p. 28.

qui peut en dire long ». Et s'il arrive que le rite se perde, d'aucuns y voient l'indice d'une dégradation des mœurs : « Aujourd'hui, il y a adjudication. Tant ! Tant ! Tant ! Adjudication et après on arrête. On balance les sous à tel. Pof, terminé ! On boit un bon verre et puis après on se sépare. C'est un signe de dérive sur le principe initial. » Même si ce protocole devait être délaissé, les intéressés resteraient très fermes sur les principes. Ceux qui dilapident l'argent dans les « circuits » (restaurants populaires) feraient preuve d'une légèreté inacceptable : « Il y a des gens qui par définition sont de cette nature-là. [...] On ne gagne pas une tontine pour aller faire un voyage, ça peut se faire, mais on gagne une tontine parce qu'on a en vue un investissement précis, rentable. Généralement quand on gagne une tontine, c'est pour mettre dans quelque chose, c'est pas pour acheter des costumes, tout ça... C'est ça la différence. »

Certes, il est permis à chacun de « rester secret sur son projet », et « la tontine doit seulement regarder comment il doit rembourser ». Selon un autre, « si les membres souhaitent, *n'est-ce pas* [sous-entendu, chacun sait cela], que les fonds soient investis, *n'est-ce pas*, de façon productive, on ne va pas aller chez le bénéficiaire pour voir ce qu'il en fait ». Il est donc hors de question de contrôler l'emploi des fonds. Lorsque l'on admet que certains peuvent gaspiller leurs avoirs dans les boîtes de nuit, on ajoute tout de même : « Ils sont tout à fait libres ; bon, quand on remet les fonds, il y a un souhait. Les fonds provenant des tontines sont utilisés au gré du bénéficiaire. Souvent pour accroître un capital d'un commerçant, pour construire une maison, pour acheter une plantation, financer les études des enfants, acheter un véhicule [utilitaire], [49] *n'importe quoi*... Chacun utilise les fonds comme il l'entend. » Officiellement, le principe est donc de laisser la liberté à chacun de faire « *n'importe quoi* », encore que... ce *n'importe-quoi* vienne de nous être défini en détail. La liberté est subordonnée ici à une morale sociale d'ordre supérieur : les sommes acquises doivent être réservées à des utilisations dites « rentables ». On est d'autant plus libre que l'on se sent profondément soumis à certaines limites. Notons d'ailleurs que lorsqu'un adhérent manque de verser sa cotisation, le groupe peut officieusement chercher à savoir s'il n'a pas fait un mauvais usage de son argent. Pareille faute constituerait la preuve d'une atteinte à la solidarité du groupe.

Les tontiniers considèrent comme impensable que l'argent des tontines soit destiné à autre chose qu'à de l'investissement : « On achète un bien productif, jamais des biens de luxe, jamais. » Selon un autre, il n'est pas permis de « prendre pour faire boire les gens, non, non, c'est *impossible* ». Faisant leur le vocabulaire du discours économique moderne, plusieurs d'entre eux parlent spontanément de réaliser des « projets ». Selon l'un d'entre eux, il faudrait réprouber sévèrement ceux qui voudraient en profiter pour acheter une voiture de « pajerocrate »<sup>44</sup> : « Ça, c'est pas normal. C'est ça qui décourage ! [...] Il faut vraiment se battre pour voir si on a vraiment fait le travail qu'on avait à faire avec cet argent. S'il faut considérer qu'il y a déjà un bénéfice et consommer, ça c'est une erreur grave. » En fait, la notion d'investissement est à prendre ici au sens large : il s'agit de toute dépense ayant un caractère éminemment utile. Cette notion d'utilité comprend aussi bien les dépenses de formation pour la famille, que les actions génératrices de profits à court ou à long terme, et en particulier les transactions commerciales. Pour être socialement acceptables, il importe surtout qu'il n'y ait pas de risques trop spéculatifs.

[50]

Il restera difficile de connaître la nature économique exacte des opérations qui doivent pouvoir rester secrètes. Cependant notre analyse montre que les tontines, par les valeurs auxquelles elles obéissent, sont tournées vers des objectifs de développement économique. Comme on le voit, leur fonctionnement financier est aussi intimement mêlé à des principes sociaux. L'institution ne saurait se réduire à un pur mécanisme économique. Il y a aussi « tout un protocole, des tas de petits symboles qui agrémentent la chose ; on sort pour chuchoter derrière la porte, pour s'entendre avant d'entrer dans la salle, etc. » La suite de notre réflexion mettra en lumière l'importance qu'il convient d'accorder à ces aspects symboliques.

Pour souligner une dernière fois leur vocation économique, donnons la parole à cet interviewé qui invoque des principes placés au-dessus des personnes : « La finalité de la tontine ? Au niveau de l'individu, je dirais c'est avoir de l'argent en poche. Mais *au-delà* de l'indi-

---

<sup>44</sup> Expression du langage courant qui désigne ceux qui se distinguent sur les routes par la possession d'une voiture imposante. Le terme « pajerocratie » provient du nom des voitures de modèle Pajero.

vidu, [...] il est difficile qu'on admette — bon, c'est peut-être un problème de mentalités, de traditions — que celui qui a reçu les fonds, les dilapide. Tout de suite, il y a une sorte de réprobation générale, qui vient des fondements, j'allais dire socio-religieux de la tontine traditionnelle. Et puis il y a la liberté de chacun de faire ce qu'il veut de l'argent qu'il prend, pour peu qu'il cotise régulièrement et ne fasse pas de tort aux autres. En fait, il y a une pression morale de la part du groupe qui fait que chacun doit avoir en tête que cette affaire quand même qu'on lui a donnée, on attend de voir ce que ça donne », pour conclure sur un ton évangélique, « si on t'a donné dix francs, comme on dit dans la Bible, on attend que ça devienne cent francs. Donc *c'est ça le sens* de la cotisation, sinon ça deviendrait un cycle de déperdition, c'est-à-dire si les gens cotisent pour dilapider, ça ne sert plus à rien »<sup>45</sup>.

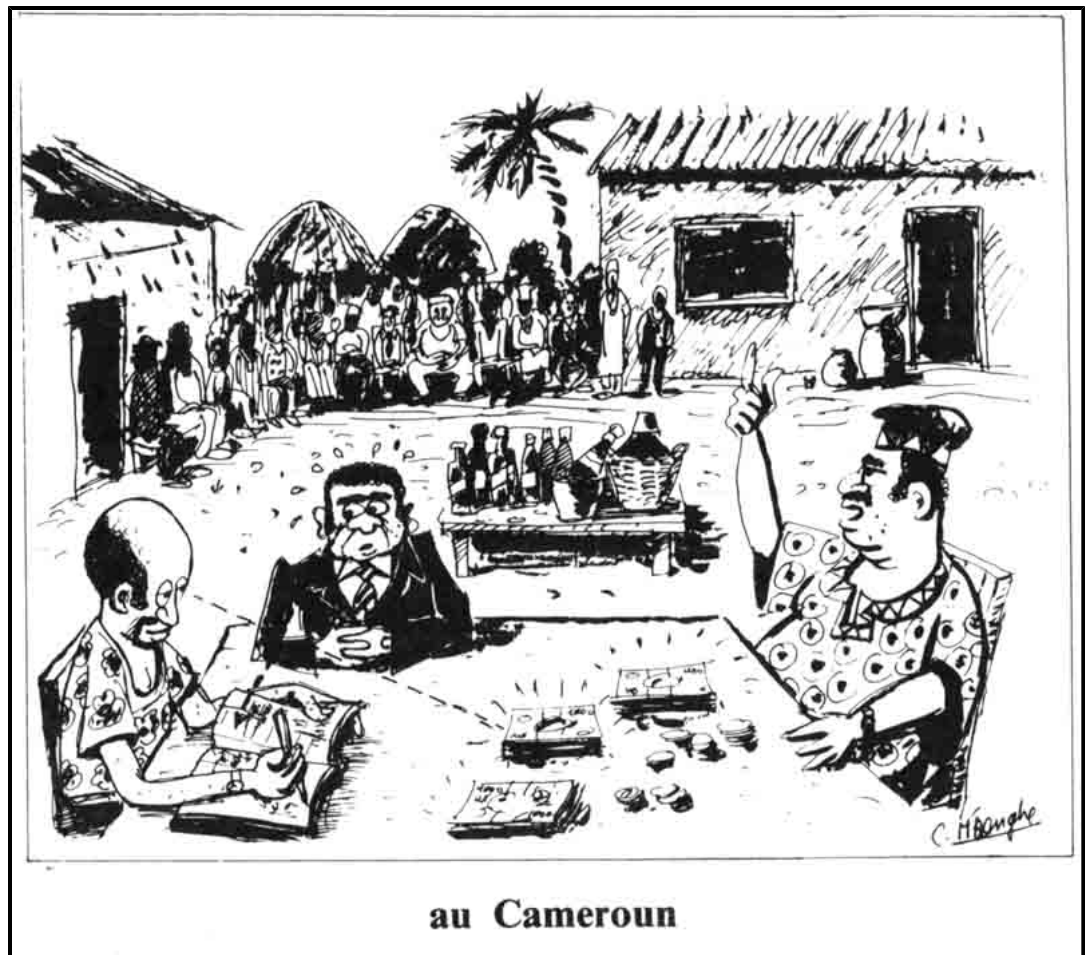
[51]

---

<sup>45</sup> Le passage « biblique » évoqué est celui de la « parabole des talents » (saint Matthieu et saint Luc). Ce texte fait partie de ceux que WEBER mentionne dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Pion, 1964. Nous devons l'idée de ce rapprochement à Laurence TARDOS.

[52]

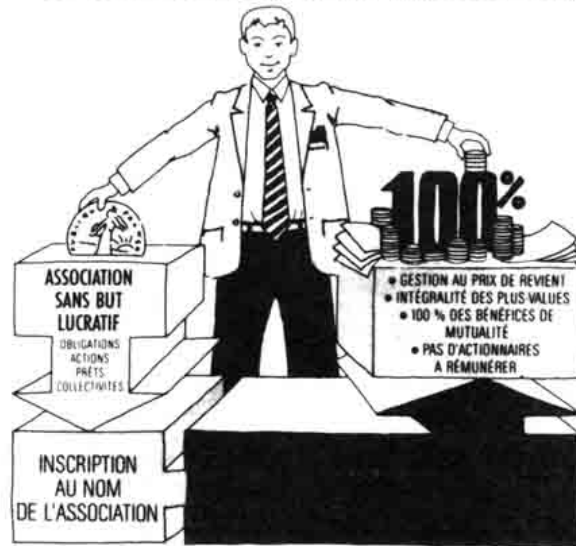
## TONTINES MODERNES





## UNE IDEE SIMPLE A DECOUVRIR POUR MIEUX EPARGNER...

# LA TONTINE!



### EXEMPLE RÉEL SUR 20 ANS

**1969** J'ai versé 5.000 F pendant 20 ans

**1989** J'ai touché 359.000 F NET D'IMPÔTS

- LES FONDS APPARTIENNENT AUX ADHERENTS
- GESTION AU PRIX DE REVIENT
- PAS D'ACTIONNAIRE A REMUNERER
- NOMBREUX AVANTAGES FISCAUX



DECOUVREZ UN SYSTEME SIMPLE ET RENTABLE  
QUI A FAIT SES PREUVES

à Paris

[53]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 3

---

# LA LOGIQUE DES AMIS

*Bananier sans soutien, bananier du vent.*

## Gens très proches, gens très sûrs

[Retour à la table des matières](#)

Les tontines reposent sur la confiance accordée entre partenaires. Le principe en est suffisamment connu pour qu'une association mutuelle française puisse vanter un produit de placement sous ce libellé : « La tontine, une idée simple qui a fait ses preuves »<sup>46</sup>. Au-delà de cet exemple fort éloigné de nos cotisations, les mots « tontine » et « confiance » sont pour ainsi dire considérés comme des synonymes. Toutefois, cette manière usuelle de justifier le bon fonctionnement des tontines par la confiance, conçue comme une notion universelle, ne nous paraît pas tout à fait satisfaisante ; elle ne montre pas comment cette confiance se construit, ce qui, nous allons le voir, est loin d'être chose facile.

Il serait naïf de s'en tenir à l'idée d'une tontine sans rivalités. Elle n'est pas cette communauté exotique et idéale, que les images d'Épinal aiment dépeindre. La littérature orale bamiléké ne croirait pas elle-même à une telle fable. Ainsi, le seul conte que nous ayons trouvé, ayant [54] une tontine pour théâtre, raconte une affaire malheureuse<sup>47</sup> : « Dans leur royaume, les animaux tenaient une réunion une fois par

---

<sup>46</sup> Cf. illustration page ci-contre.

semaine, des réunions au cours desquelles chacun d'eux, à tour de rôle, devait offrir un dîner aux autres. C'est ainsi que, lorsque venait le tour du tigre, il se croyait en devoir d'assortir ses mets d'un plat de viande que personne n'appréciait... ». Le lièvre, personnage fort rusé, révélera au grand jour cette attitude calamiteuse, amenant ainsi le tigre à être puni de mort. Notons en passant que la leçon a été soigneusement retenue par un règlement d'aujourd'hui qui prend soin de préciser : « Le repas [offert] doit être quantitativement et qualitativement suffisant. » Conscient de cette regrettable réalité, un des adhérents interrogés souligne justement que « la difficulté, c'est la méfiance des gens ». Méfiance naturelle si l'on admet que tout homme est tenté de poursuivre d'abord ses intérêts individuels. Le risque de voir certains abuser des biens communs à des fins personnelles nous a été largement mentionné. Cette méfiance spontanée est aussi celle d'un milieu social qui interprète tout événement inhabituel comme l'expression de calculs personnels cachés. Dans de nombreuses communautés africaines, le moindre incident peut immédiatement déclencher de graves soupçons<sup>48</sup>. La sagesse locale insiste sur le fait qu'il n'y a pas d'effet sans cause. Un de nos interlocuteurs souligne, à sa manière, le peu de foi qu'il convient généralement d'accorder à des actes prétendument désintéressés : « On dit solidarité, solidarité, je ne crois pas que l'on va pour chercher la solidarité des autres, c'est d'abord soi-même avant. Tout individu pense d'abord à lui avant de penser aux autres, [...] même chez les prêtres. Le prêtre, il est prêtre parce qu'un jour il pense aller au ciel, [...] c'est pour avoir plus grand après la mort. Ce n'est pas gratuit les actes d'un prêtre. »

[55]

Cette perception des hommes semble confortée par une série de contes traditionnels, bâtis sur un schéma commun : le héros désire acquérir un bien merveilleux auprès d'un ami (par exemple un pilon magique qui salerait les plats) qui le lui cède généreusement en échange d'un paiement raisonnable. Il se révèle alors rapidement que le fameux

---

<sup>47</sup> Les récits qui seront mentionnés par la suite sont tirés des *Contes et Légendes du Bamiléké*, Tome I et II, NKAMGANG Martin, Imprimerie Saint-Paul, Yaoundé. Même si, par souci de rigueur, nous nous en sommes tenus à cette unique source, bon nombre de ces narrations sont assez largement partagées par les différentes cultures camerounaises ou africaines.

<sup>48</sup> Pierre ERNY, *L'enfant et son milieu en Afrique noire*, Payot, 1978.

trésor est factice et que le vendeur profite de la situation pour exercer un chantage sur le malheureux naïf. C'est qu'il faut être bien imprudent pour croire que les hommes agissent par philanthropie.

Notre méthode d'analyse suppose que l'on évite de porter ici un jugement de valeur. Si les élans de gratuité existent dans toutes les sociétés, celle que nous étudions enseigne que la véritable générosité est plus rare qu'on ne veut bien le dire. Impossible de bien comprendre les mécanismes essentiels des tontines si l'on ne saisit pas l'ampleur de la méfiance qui est communément admise. Nos interlocuteurs ont abondamment insisté sur ce point : « Dès que vous faites confiance à quelqu'un, ça ne dure pas longtemps. Je crois que c'est valable aussi pour un comptoir au marché, ou au bureau. Le type se met *tout de suite* à votre place et s'il y a 10 F, il veut prendre 5 F et vous [laisse] 5 F. Après il va prendre 6 F et vous 4 F, et après il prend tout et il n'y a plus rien pour vous (rires). » Un autre interviewé, après avoir exposé un raisonnement similaire, concluait avec un soupir de regret : « Je vous dis, c'est triste comme un bonnet de nuit ! C'est triste ! » Tous rappellent que la constitution d'une tontine n'est ni « automatique », ni « spontanée ». Il ne suffit pas de trouver des candidats. Même s'ils sont financièrement aisés, il faut prendre des précautions importantes :

« On ne peut pas admettre dans un groupe quelqu'un qui est de mauvaise foi, dont la biographie est mauvaise ; il a une mauvaise vie, s'il est par exemple bandit, s'il est trafiquant par exemple, même pas voleur, un homme inconscient, on le connaît comme un délinquant quoi. Et [même] plein d'argent, est-ce qu'il peut cotiser ? »

« Avant qu'on t'admette d'abord au sein du groupe, on essaie, il faut qu'on vérifie ton comportement à la loupe, [56] on ne peut pas amener un bandit dans le groupe pour mettre les autres en difficulté. »

« Il faut au départ une bonne sélection des membres, c'est-à-dire qu'on ne prend pas n'importe qui ; on ne prend pas le premier venu qui vient vous dire : "Je veux adhérer à votre tontine". On vous connaît, vos activités, votre moralité,... et puis ça ne suffit pas... »

« Le jour où je viens te proposer à la tontine, si *un seul* membre dit qu'il vaut mieux ne pas te prendre, on ne te prend pas. »

« On ne peut pas prendre n'importe qui dans n'importe quelle tontine, on ne peut pas accepter de cotiser, de faire une tontine avec n'importe qui. »

« Vous n'adhérez pas n'importe où. Il y a des tontines partout, mais je n'irai pas adhérer à une tontine dont je ne connais pas les gens, leurs tempéraments, leurs comportements. Non, je ne peux pas. »

Lorsque les événements sortent de leur cours ordinaire ou encore lorsque l'on doit contracter un engagement, la prudence est de rigueur. Bien qu'il nous paraisse nécessaire de souligner cette primauté de la méfiance, il faut se garder de pousser le raisonnement trop loin. Pour en avoir une compréhension plus claire, il nous faut aussi situer son corollaire : la confiance, si indispensable à la vie sociale. Nous verrons d'ailleurs que lorsqu'elle est possible, elle peut prendre une dimension admirable. En fait, le scepticisme qui précède la confiance correspond à la définition radicale qui nous en a été donnée :

« *Inutile de dire qu'on ne donne son dos qu'à quelqu'un que l'on connaît.* »

Et le terme connaître est à prendre ici dans son sens le plus banallement concret : être né dans le même quartier, avoir grandi ensemble, avoir été dans la même école, travailler au même endroit, appartenir à la même classe d'âge, bref avoir « une certaine pratique de la vie commune » constitue ce que l'on appelle « une confiance à la base ». Ainsi, toutes les personnes interviewées associent sans cesse de façon inséparable le fait de « se connaître » et de « se faire confiance » comme s'il s'agissait [57] de synonymes. Pareille conception des rapports interpersonnels pourrait limiter le nombre de compagnons possibles et impliquer un risque de repliement de l'espace social. On a donc une contradiction potentielle avec le désir d'expansion des relations qui est aussi à la base des tontines. Étant donné qu'il est impossible, notamment en milieu urbain, de toujours disposer de cette connaissance préalable, il devient nécessaire de recourir à une voie de passage : le parrain. Le parrain est celui qui, par sa connaissance personnelle du nouveau candidat, peut en répondre devant les autres membres du

groupe. Comme nous le verrons ultérieurement, les liens qui l'unissent avec les deux parties se matérialisent par des obligations qui réduisent les risques d'échecs. Le parrainage est un élément souvent indispensable du dispositif. Il n'est pourtant pas toujours suffisant. On procède aussi à une enquête de moralité qui est menée « en sourdine », « à l'insu » des intéressés. Toutefois, lorsque ce système se révèle insuffisamment fiable, notamment à cause de la crise économique, on souhaite en revenir aux bases les plus strictes de la confiance :

« Maintenant, [les tontines] ne se reconstituent qu'entre gens très proches, à la limite des gens d'une même grande famille, des gens très sûrs ; alors qu'auparavant on se demandait simplement si le postulant avait un avaliste et pouvait déposer un chèque de garantie. »

Dans la pratique, le fait d'appartenir au même groupe régional facilite évidemment les rapprochements. Se retrouver entre Bamilékés, voire entre originaires de la même localité, supprime bien des malentendus et il est normal que les groupes rencontrés aient pu être homogènes de ce point de vue. Mais l'origine commune n'est pas une garantie suffisante ; « même au village » n'entraîne pas qui voulait dans une cotisation et il y avait déjà une enquête de moralité. Par ailleurs, cette appartenance ethnique n'est pas indispensable en soi. Certains membres peuvent être d'une origine différente, mais on nous dit alors : « C'est un camarade de classe, il a toujours été très correct. » Connaître quelqu'un ou ne pas le connaître, là est vraiment [58] la question. Un règlement intérieur, soucieux de manifester, dès le premier paragraphe, son absence d'ostracisme ethnique, énonce ainsi dans sa pureté absolue le seul critère qui vaille :

« Les membres de cette cotisation sont avant tout *des amis qui se connaissent parfaitement* entre eux et qui sont recrutés sans distinction aucune parmi les citoyens du Cameroun. »

## Cotiser signifie s'intégrer à la vie en société

[Retour à la table des matières](#)

Quel que soit le pragmatisme avec lequel la confiance est définie, il n'est pas toujours aisé dans la réalité d'en discerner les critères. Selon un de nos interlocuteurs, il est déjà très difficile de se connaître soi-même ; il vaut donc mieux dire que l'on « croit connaître » les autres. De plus, la confiance acquise ne peut pas être définitive : « Ça ne dure pas longtemps ! » C'est également le point de vue repris par ce conte assez connu des « faux amis » : ils se font confiance à tel point, nous dit-on, que l'un d'eux invite son compère lors de la première visite à sa future belle-mère. L'invité, sans aucun mobile apparent, fait malicieusement accuser le fiancé d'un crime qu'il n'a pas commis, entraînant la rupture des fiançailles. Morale de l'histoire : « Il n'est pas d'ami intime qui n'ait pas été très longtemps éprouvé. » Une amitié pour être durable doit être constamment entretenue :

« Quelqu'un peut être sérieux aujourd'hui, et du jour au lendemain, il devient mesquin. Pour une parole lancée au hasard dans la foule, quelqu'un peut se sentir particulièrement blessé et changer de comportement. C'est quelque chose qui se négocie tous les jours. Une cotisation, comme on dit, c'est une cotisation [c'est à reverser périodiquement]. C'est dynamique. Je préfère ce mot au terme tontine parce que cotisation ça veut dire qu'il y a des choses que l'on doit faire pour que ça reste. Le rapprochement [59] doit être maintenu par un combat quotidien quoi, sinon ça périclité. Rien à faire ! On a un ami, si vous ne voulez pas chaque jour aller l'un vers l'autre, ça va flancher ; rien à faire ! »

La tontine constitue alors tout autant un moyen de se voir fréquemment pour mieux se connaître. Parfois, on fait « tourner » la tontine, c'est-à-dire que l'on se réunit chez chaque participant à tour de rôle : « Cela permet des échanges de domicile pour que l'on se connaisse mieux. » Ainsi se dessine une logique irréfutable : pour épargner ensemble, il faut se faire confiance, donc, il faut se connaître, donc, il faut se rencontrer régulièrement et pour cela, le plus simple,... c'est de faire une tontine. Alors que la prudence est ici un principe social élé-

mentaire, c'est dans le cadre même des tontines que va se façonner, semaine après semaine, la confiance que les uns et les autres peuvent s'accorder<sup>49</sup>. Si certains de nos interlocuteurs tendent à considérer que le côté relationnel est subordonné à l'objectif financier, nombreux sont ceux qui admettent encore très largement que l'aspect financier n'est, comme pour les tontines d'autrefois, qu'un moyen pour s'inciter à se voir :

« On se disait, on voulait bien se réunir tout le temps quoi, ne pas perdre les contacts et un a dit : "tiens, si on mettait une tontine, ça forcerait au moins les gens à venir parce que là il y a une contrainte". C'est vraiment comme ça que ça a commencé. »

« La tontine, ça nous oblige à nous réunir. Tu dis : "ah, j'ai pas envoyé mes 1 000 francs, il faut absolument que j'aie le faire". [L'argent] ça motive les gens à se réunir, mais le but c'est pas ça. »

« Le problème c'est que pour entretenir ces relations, il fallait quand même un petit objet ou organisation, donc une petite cotisation généralement symbolique, tout simplement une assistance ; quand on aura tel problème il faudra [60] qu'on se soutienne. C'était pas ça le but premier, mais le but premier était d'abord de devenir un groupe d'individus qui partagent les mêmes problèmes. »

« La tontine devient une contrainte pour se voir, pour se rencontrer et discuter des questions communes, des relations familiales, des questions de village, de la société camerounaise, des problèmes quotidiens. »

Revenons alors quelques instants à l'école de la littérature orale traditionnelle. Nombreux sont évidemment les récits qui montrent que l'on compte ses vrais amis dans le malheur, ce qui dans la langue des proverbes se traduit ainsi : « Si tu t'es réjoui avec quelqu'un au jour de bonheur, porte avec lui le deuil au jour de malheur<sup>50</sup>. » Mais, ici peut-

<sup>49</sup> On vérifie que les tontines camerounaises de Paris se réunissent également de façon régulière, tandis que les tontines chinoises s'en dispensent une fois le premier tour passé ; les enchères sont alors téléphonées ! (T. PAIRAULT, *op. cit.*).

<sup>50</sup> Les proverbes cités ainsi que ceux placés en exergue sont tirés des *Proverbes bamiléké*, Patrice KAYO et Sop NKAMGANG, Ed. Le Flambeau, Yaoundé, 1970.



être plus qu'ailleurs, la véritable amitié doit s'éprouver dans les deuils comme dans les événements heureux. Dans les moments heureux, les mauvais amis peuvent aussi faillir comme le soulignait le récit précédent des « faux amis » chez la belle-mère. Il est donc nécessaire que la tontine érige en devoir le fait de partager tant les joies que les malheurs. Selon un adhérent : « C'est une des bases de la tontine. » Ces circonstances fournissent l'occasion de vérifier la fiabilité de ses amis.

On comprend mieux alors que l'aspect financier et l'aspect social soient totalement inséparables comme nous l'avions remarqué. Bien que la modernisation de la société urbaine offre aujourd'hui d'autres possibilités d'intégration, la tontine n'en est pas moins un des endroits privilégiés où se forment les relations extra-familiales :

« Il est évident que si vous ne faites partie d'aucune association, vous êtes isolés de la société. »

« On n'est pas seul dans une société. Il faut s'intégrer. Les individus peuvent avoir une solidarité autrement : la famille, les relations de service, qui malheureusement parfois sont plus tendues, parce que ça aussi ça compte. Mais quand on est dans une tontine, ça oblige au moins les gens [61] à se voir régulièrement, à prendre des nouvelles les uns des autres, à savoir où en est l'un, où en est l'autre. Parce qu'après tout ce sont des gens de bon conseil qu'on veut dans une tontine. »

La tontine est une des portes d'entrée dans la société, un des lieux où naît l'échange social. Elle est la forme première de la place publique. Citons ici cet interviewé qui, songeant à la tontine comme figure de l'agora, la comparait à la « cité chez Platon ». Il en exprimait un aspect essentiel, alors que nous n'aurions pu y voir qu'une forme de pédantisme littéraire.

## L'idéal de bonne intention

[Retour à la table des matières](#)

L'accent mis sur la nécessité de nouer des relations assidues n'est pas étonnant dans un milieu pour lequel la vie communautaire est constamment placée au centre des logiques sociales. D'une manière générale en Afrique, il est inconcevable de vivre retranché de tout groupe <sup>51</sup>. Alors que l'éducation occidentale pousse chacun à s'évaluer en fonction du résultat de ses actes, l'éducation africaine conduit plutôt à se mesurer à l'aune d'une reconnaissance sociale. L'individu invité à se définir le fera en fonction du regard que les autres portent sur lui <sup>52</sup>. C'est ce que souligne avec une force particulière ce témoin :

« Tous ces gens qui ont de l'argent, si on allait les isoler dans l'Antarctique... Bon disons, que si on les laisse et que tout le monde s'en va, ça n'aurait plus de sens parce qu'il n'y a plus d'autres pour dire : "tu as des maisons". C'est-à-dire que *c'est autrui qui fait de nous ce que nous sommes*, qui confirme l'idée qu'on a de nous. Mais s'il n'y a personne pour dire à X qu'il a beaucoup de maisons, [62] mais il n'en aura plus ; parce qu'en fait, ses maisons, c'est quoi ? Ce n'est qu'une idée. »

En d'autres termes, les biens matériels ne sont désirables que dans la mesure où ils s'inscrivent dans une relation entre les hommes. L'adage dit : « L'argent est bon, mais l'homme est meilleur car il répond quand on l'appelle. » On retrouve cette insistance classique des traditions africaines sur la primauté qu'il convient d'accorder aux relations sociales. La qualité de ces liens doit être la préoccupation centrale de tous. Il est alors normal que, dans ce contexte, tout procès soit davantage axé sur l'investigation des intentions que sur l'estimation de la valeur matérielle des délits. C'est la fidélité aux autres qui est soupesée, les conséquences d'un acte pouvant passer pour accidentelles si les intentions sont bonnes. Ceci nous entraîne assez loin de la manière occidentale de juger qui, sans ignorer le principe

<sup>51</sup> Voir en particulier Emmanuel Seyni NDIONE, *Dynamique urbaine d'une société en grappe : un cas, Dakar*, ENDA, 1987 ainsi que *Œdipe africain*, E. et M.C. ORTIGUES, L'Harmattan, 3<sup>e</sup> éd., 1984, Paris.

<sup>52</sup> P. ERNY, *op. cit.*

de préméditation, tend à privilégier la valeur objective du préjudice. La loi du talion y reste encore une des bases de toute tarification pénale : « Œil pour œil, dent pour dent, main pour main, pied pour pied ».

Certains auteurs ont déjà noté que les cultures du groupe bantou<sup>53</sup> tendaient à refuser la loi du talion, préférant apprécier les intentions du fautif plutôt que la valeur économique de ses méfaits. La tarification préalable des délits y est ressentie comme « maladroite ». Insuffisante pour rétablir l'équilibre social rompu, elle paraît inadéquate. Un incident mineur peut effectivement être la manifestation d'une volonté de nuire qu'il serait dangereux de ne pas pourchasser, alors qu'un accident, même grave, ne remet pas nécessairement en cause l'entente sociale. Toute malveillance est vigoureusement réprouvée. Dire par exemple [63] de quelqu'un que « c'est un méchant », selon l'expression coutumière, c'est qualifier ses agissements de la manière la plus négative qui soit, et ceci quelque soit la nature objective des dommages qu'il aurait commis. Certes, l'interprétation des arrière-pensées du suspect est porteuse de subjectivité. Elle peut entraîner des accusations incontrôlables et des jugements arbitraires. Il est donc indispensable de ne juger que ceux que l'on connaît bien. La prudence est de rigueur avant de vouloir statuer. C'est pourquoi l'on dit : « Seul le garde-malade connaît la gravité de la maladie », et aussi : « La vraie vérité se trouve au cœur du gâteau », sous-entendu : il faut y avoir déjà goûté pour la connaître. La méfiance que nous avons observée, tout en n'étant que la conséquence d'un certain scepticisme à l'égard des hommes, est aussi la manière la plus simple d'enseigner qu'il est impossible de juger en dehors de l'intimité. Ainsi souligne-t-on qu'il y a un risque d'iniquité à se prononcer sur ceux qui vous sont étrangers.

Faisons remarquer que la loi du talion répond elle aussi, mais de façon très différente, à cette même difficulté. En effet, même si les traditions d'influence chrétienne la regardent comme une loi un peu primitive qu'il faut tendre à dépasser, les textes bibliques en donnent

<sup>53</sup> R.P. Placide TEMPELS, *La philosophie bantoue*, Éditions africaines, Paris, 1945. Le groupe bantou constitue la famille linguistique la plus importante de l'ensemble négro-africain. Il s'étend approximativement, de l'embouchure du Wuri (Cameroun) à celle du Juba (Somalie). Le groupe bamiléké n'en fait pas partie, bien que certains auteurs considère qu'il y est indirectement rattaché. Dans l'esprit de TEMPELS, le terme bantou recouvrait un espace assez large.

quant à eux une présentation plus positive. Outre qu'elle y est mentionnée en bonne place — elle suit de près l'annonce des dix commandements — elle est redonnée par deux fois comme règle de bonne justice. Dans le livre du Lévitique, elle correspond à l'obligation d'avoir « une seule législation : la même pour l'émigré et pour l'indigène » en raison de ce que les hommes sont les fils d'un Dieu unique, ce qui, on le sait, est la loi fondamentale du peuple juif<sup>54</sup>. Ainsi, chacun des systèmes éthiques considérés cherche à réduire les risques d'injustice qui pèsent toujours vis-à-vis de l'étranger. Mais alors que pour l'un, la solution consiste [64] à s'en tenir à la mesure des délits, pour l'autre il faut se garder de juger les inconnus.

Les extraits de règlements des tontines montrent qu'une tarification prédéterminée des peines ne peut pas être totalement évacuée. Elle a l'avantage d'être simple et pratique, notamment pour les fautes mineures. Cependant, elle ne va pas totalement de soi. La minutie avec laquelle ces règlements sont détaillés donne à penser que l'on a voulu soigneusement éviter les risques de contestation. L'examen plus approfondi des infractions serait en effet suffisamment légitime pour laisser la voie ouverte à de multiples négociations. Des excès en la matière ont vraisemblablement conduit un des règlements à opposer une barrière infranchissable aux tentatives de discussions, en affirmant que la contestation de « la légitimité des peines » entraîne leur doublement<sup>55</sup>. Ceux qui voudraient quand même contrevenir à un tel avertissement ne pourraient que faire preuve de... mauvaise volonté. De plus, on éprouve parfois la nécessité de s'assurer de la précision des mots. Une des règles condamnait fortement les « fausses critiques », c'est-à-dire celles qui ne sont pas « accompagnées de propositions constructives », preuve de mauvaise volonté caractérisée ! Autre fait remarquable, tous ces règlements, assez précis, notamment pour les cas de défaillances passagères, restent très largement muets sur les défaillances longues. Certes, nous verrons que, dans ce cas, la sanction de l'exclusion s'impose aux yeux de tous avec une force morale telle que l'existence d'un texte écrit n'apporterait rien de plus. Mais surtout,

<sup>54</sup> Voir Exode, chapitre 21 et Lévitique, chapitre 24. La loi du talion est également citée par le livre du Deutéronome (chapitre 19) comme la sanction à appliquer, après « des recherches approfondies », envers ceux qui feraient de faux témoignages.

<sup>55</sup> Voir le règlement précédemment cité (Comment doit-on manger la tontine ?, p. 25).

il semble difficile de définir formellement les conditions dans lesquelles l'affaire doit être jugée. Face à cette délicate question, tous les adhérents font état de l'unique interrogation qui se pose alors : le défaillant est-il « de bonne foi » ou au contraire agit-il avec un esprit malfaisant ?

Ainsi apparaît un système de poids et mesures équilibré. Il n'est ni parfait, ni meilleur que les autres mais il [65] a le mérite de ses cohérences. Il cherche, comme partout ailleurs, à protéger au mieux ce qui lui paraît socialement vital. Selon lui, il n'est d'autres richesses que celles qui s'éprouvent dans les liens entre hommes. C'est du regard des autres que chacun tire ce qu'il est vraiment et l'on est incité à s'insérer dans des groupes de vie commune. La gravité d'une faute réside fondamentalement dans la volonté de nuire. Il convient donc de vérifier que chacun est bienveillant et toute justice doit y veiller. Ce mode de régulation sociale, centré sur la connaissance des intentions individuelles, s'accommode mal d'une justice anonyme. Ceux qui sont vraiment qualifiés pour vous juger sont ceux qui vous connaissent. Ils peuvent légitimement sonder le fond de vos pensées. Vivant à vos côtés, ils sauront aussi ne pas vous « noyer ». Lorsque les membres des cotisations parlent des défaillances graves, ils savent qu'il faut parfois faire preuve de souplesse et employer des « solutions de traverse » : « Lorsque l'on comprend les difficultés de l'un ou de l'autre, on évite que la cotisation soit un gouffre pour les individus ; c'est l'idéal ! »

## Genèse de la société des amis

[Retour à la table des matières](#)

Mieux vaut apprendre à se méfier de ce que les autres ont derrière la tête, plutôt que d'en juger sans bien les connaître. Ainsi se trouve en partie justifié l'accent qui avait été mis sur la méfiance. Mais il existe aussi un autre motif à cette attitude de réserve : les devoirs qui s'imposent dans une relation d'amitié sont tels qu'il est normal de ne pas s'y engager à la légère. C'est du moins ce que suggère le conte de ces deux amis « inséparables, unis par le cœur et par la pensée, décidés à ne plus jamais se quitter » qui vivent sous le toit de l'un d'entre eux. Le père de ce dernier, considérant que « la tête de l'autre ne lui revient

pas », décide de le tuer. Sous le sceau du secret, il informe son fils de sa décision et lui explique comment [66] le meurtre sera perpétré pendant que les deux inséparables dormiront dans un même lit. Le fils « à l'amitié franche et entière, préférant se sacrifier pour sauver son ami de la cruauté et du mauvais cœur de son propre père » occupe dans le lit la place menacée et il est tué : « L'amitié vraie se prouve jusqu'au sacrifice suprême. » Même si les circonstances dans lesquelles ce fils africain se laisse tuer par son propre père, n'ont qu'une valeur d'exemple légendaire, nous allons voir qu'il s'y reflète une morale bien comprise.

Alors que le candidat à la tontine est l'objet d'une méfiance extrême, une fois qu'il est accepté et après quelques temps d'observation, il va bénéficier d'une forte protection de la part de ses nouveaux amis : « Quand on l'accepte, on le cautionne. On va sélectionner ceux qui entrent, mais quand vous êtes entré, on vous accepte, on vous cautionne, on vous protège, on vous supporte. »

Nombreux sont les exemples d'interventions ou d'appuis donnés en faveur des membres de la tontine. Il s'agit là d'un devoir naturel dont on comprend qu'il en constitue aussi un avantage important. Le principe en est d'autant plus nécessaire, que l'on sait que le comportement d'une personne n'est garanti qu'au travers de ceux qui la connaissent. Aussi, dès que la vie vous met en face de difficultés, vous devez pouvoir compter sur l'aide de vos amis. Ils devront intervenir en votre faveur pour vaincre la méfiance de ceux auxquels vous êtes opposés. Sans cette médiation, ceux-ci restent fuyants et l'on se trouve dépourvu de tout moyen de les infléchir : il faut « avoir une pression, *c'est-à-dire* avoir une relation personnelle », nous a-t-on dit. Comme nous l'avions vu, cette fonction d'intermédiation sociale fait partie des motifs d'adhésion aux tontines.

Les compagnons de la tontine, parce qu'ils se sont choisis pour effectuer ensemble un bout du chemin, obéissent aux devoirs de l'amitié tels qu'ils sont enseignés par la tradition locale. L'aide que l'on doit à ses amis personnels va bien au-delà de ce qui est généralement admis en d'autres sociétés. Lorsqu'il est question d'aider ceux qui [67] vous sont proches, il n'y a guère de limites, ce qu'un adhérent nous développait ainsi : « Si j'ai été à l'école avec vous, et que mon petit frère est à la barre devant vous, et que vous savez que c'est mon petit frère, ça influence beaucoup ! Ça influence beaucoup parce que vous êtes avec

moi tous les jours, on parle des mêmes choses, on est dans la même association des anciens du même collège. On a les mêmes choses. Et puis à l'inverse, si vous ne rendez pas service à mon frère, demain vous serez à la banque, je dirai : "celui-là, c'est un con". Ça compte. Les relations comptent. La vie commune avec les gens, ça influence même le métier. »

Quelles que soient les circonstances, sauf bien entendu si le groupe a lui-même jugé l'intéressé négativement, l'amitié impose un devoir général d'assistance. Celui qui ne le comprendrait pas peut s'attendre à en subir les conséquences. Là encore, l'argumentation sur la valeur objective des faits joue moins que la nécessité de prouver la constance de son attachement. Partout dans le monde, trahir la confiance des siens constitue un forfait bien condamnable et l'on peut imaginer que tout système de tontine y est particulièrement sensible. Cependant, dans celles qui nous concernent, la fidélité, liée à un idéal d'amitié, y occupe une place prépondérante. Ainsi la trahison de celui qui ne s'acquitte pas de sa cotisation est clairement ressentie comme une faute abominable :

« Vraiment il y en a qui, dans les tontines, pour n'avoir pas pu continuer à cotiser, parce qu'ils ont eu un empêchement, sont devenus presque *fous* ! Parce que ça faisait une pression morale insupportable pour eux de n'avoir pas rempli les échéances avec des gens de confiance à qui ils avaient donné leur parole. »

« On trouve anormal [avec un ton insistant], c'est comme un crime anormal quand tu rates une fois ; c'est comme si tu avais commis un crime ; on trouve anormal qu'un homme normal prenne l'argent et ne le remette pas. »

En tant que bénéficiaires de vos cotisations, vos amis sont naturellement les mieux placés pour confirmer vos [68] qualités. Il est donc normal que l'on se mesure à l'aune de l'estime qu'ils vous portent. Mais, pour accepter de se livrer ainsi à leur verdict, il faut aussi une bonne dose de confiance. Or justement, la culture de ce milieu enseigne qu'il n'y a pas de valeur plus précieuse et plus exigeante que la confiance. La tontine en est une des places privilégiées. Elle est l'en-



droit où l'on peut en toute quiétude s'en remettre au regard des autres. Elle est la cellule où se bâtit la logique de l'amitié propre à cette société africaine. Certains noms d'associations se réfèrent explicitement à ce principe, comme ces « amis du dernier samedi du mois ». La tontine est par excellence la matrice culturelle pour une société des amis.

Cette façon de mêler les devoirs de l'amitié et les règles de l'échange économique remonte déjà à une tradition ancienne. Depuis une époque reculée, bien antérieure à la colonisation, il semble que le commerce se soit développé en s'appuyant sur cette forme de relations. Les marchands, pour leurs opérations à longue distance, se choisissaient des alliés auxquels ils s'unissaient par des serments rituellement scellés. Ces liens se prolongeaient souvent par l'appartenance à une même tontine. Les obligés se devaient une large assistance fondée sur un idéal d'amitié très strict : les trahisons pouvaient être punies de mort <sup>56</sup>.

De tels usages relèvent de la spécificité d'une tradition et ils paraissent bien paraître étranges sous d'autres longitudes, comme par exemple dans ces tontines à enchères du sud de l'Inde. Quoique relativement proches de leurs cousines chinoises, elles appliquent des mécanismes différents. Si l'initiateur de la tontine est encore servi gratuitement dès le premier tour, il ne semble pourtant pas que son initiative soit motivée par un besoin d'emprunt. En effet, la cagnotte qu'il reçoit est d'un montant égal à celle de ses pairs, mais surtout, il bénéficie d'un privilège jamais observé jusqu'à présent : en tant qu'organisateur, il touche à chaque séance une part des bénéfices de l'enchère. Certains font donc profession de ce travail lucratif. En [69] fait, les autres membres ne sont pas nécessairement liés entre eux et ils se réunissent parce qu'ils accordent leur confiance à l'organisateur, qu'ils rémunèrent pour cela. Il y est moins question d'amitié que d'attrait pour le jeu (« *gambler's spirit* ») <sup>57</sup>. Ces tontines, très populaires chez les petits commerçants, ne sont guère prisées par les marchands plus aisés.

Pour en revenir au Cameroun, les tontines font donc plus que de s'appuyer sur la confiance : elles sont un des foyers où celle-ci se crée

<sup>56</sup> J.P. WARNIER, *op. cit.*

<sup>57</sup> Mattison MINES, *Muslim merchants ; the economic behaviour of an indian muslim community*, Shri Ram Centre, New Delhi, 1972. Cette étude porte sur les commerçants de la ville de Pallavaram, située aux abords de Madras.



et se fortifie. Dans un milieu qui souligne que la confiance, vertu difficile, ne peut s'accorder à la légère, la tontine est une des voies par laquelle l'ouverture des relations sociales est rendue possible. Mais dès que l'on s'engage ensemble, il convient de manifester une fidélité sans faille. Vénération l'amitié, valeur suprême, on doit aspirer à faire preuve de bonnes intentions. La tontine est une des écoles où cet esprit s'éduque et où l'on en sanctionne les défaillances. La familiarité entre ses membres en fait un endroit habilité à exercer la justice du quotidien. Elle est un des lieux de naissance de la société et donc tout simplement indispensable à la vie entre les hommes :

« Je ne sais pas mais j'ai l'impression que c'est quelque chose qui est venu presque... avec la vie. »

D'un point de vue strictement scientifique, il nous est impossible de préciser ce qui dans cette logique n'appartiendrait qu'à la culture bamiléké. Bien que nous puissions remarquer des différences concrètes dans les pratiques tontinières des diverses communautés africaines, il nous semble que les principes que nous avons relevés sont, avec des nuances possibles, amplement partagés par bon nombre d'entre elles. Qu'il nous suffise de rappeler la vitalité qu'y trouve ce type d'associations. Même lorsque la vigueur des tontines paraît plus faible, ces communautés s'accordent largement à reconnaître que la vie individuelle ne vaut que dans une adhésion à des associations amicales.

[70]

[71]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 4

---

# LA TONTINE EST NÉE AVEC LA VIE

*Cotiser du bout des lèvres, tout le monde le  
peut ; c'est épauler véritablement qui est lourd.*

## La cotisation n'est jamais empêchée

[Retour à la table des matières](#)

Les conflits ouverts sont rares au sein des tontines. C'est du moins ce qui ressort des propos des participants : « Il n'y a pas de conflits de personnalités, non ! », ou encore « en principe, ça ne devrait pas exister puisque l'adhésion est libre », et enfin « on sait discuter, on ne se dispute même pas ». L'un d'entre eux, questionné sur l'existence de situations conflictuelles, hésite même par trois fois (« en fait, je ne sais pas », « euh... », « il faut peut-être distinguer »), jusqu'à ce que, sous l'insistance de l'enquêteur, il finisse par affirmer : « On n'a pas encore eu de problème comme ça. C'est un mauvais milieu... c'est un milieu trop idéal pour le genre de recherches que vous faites. » Il est clair que pour nos interlocuteurs, les confrontations ouvertes sont quasiment impensables !

Il ne faut pas croire pour autant que les cotisations constituent un milieu idyllique. L'absence de tels affrontements ne semble pas correspondre à un caractère spécifique de ces groupes. Elle reflète plutôt la tendance consensuelle d'un milieu qui réprovoque cette manière de

s'opposer. Lorsqu'un membre évoque de possibles éclats de voix, c'est [72] pour indiquer qu'ils n'ont, « comme au village », qu'une fonction cathartique. Les tontines, parce qu'elles incarnent les valeurs de la société qui les entoure, ne peuvent que révéler les mêmes attachements. Mais comme toute organisation, elles sont aussi soumises à des tensions. Bien qu'étant placées sous l'emblème de l'amitié, ce qui constitue évidemment un facteur favorable, elles voient surgir ici ou là des antagonismes bien naturels que les textes des règlements s'attachent à circonscrire. Pour mieux empêcher les discordes, ils proscrivent les manifestations d'humeur au cours des enchères. Les hostilités ouvertes sont ainsi soigneusement refoulées, ce qui n'empêche pas que l'on mentionne tout de même « des cas de folle enchère qui sont de petits règlements de comptes indirects ».

La vocation de tout règlement consiste à poser des règles du jeu qui limitent les cas les plus courants de mauvaise conduite. Cependant, il n'est jamais nécessaire d'y rappeler les principes qui vont de soi parce qu'ils sont d'un ordre juridique supérieur. Nul besoin de rappeler des valeurs que l'on révère depuis toujours et qui font partie de ce qui est sacré : « C'est ce respect qui permet que chacun soit suffisamment prêt à se sacrifier sur l'autel du bien commun pour que la vie en société reste possible »<sup>58</sup>. La cohésion des sociétés repose largement sur ces évidences consacrées par leur propre tradition, que personne ne doit songer à remettre en question. Cette adhésion joue un rôle premier par rapport à l'obéissance qui s'obtient sous la menace des sanctions.

Dans les tontines, nous avons vu que le défaut de paiement, loin d'apparaître comme un simple manquement à la discipline, prenait l'allure d'un crime contre la fidélité due aux amis. Les règlements seraient peu justifiés de statuer sur les cas d'insolvabilité définitive. La tradition établit elle-même qu'il n'y a là-dessus aucune excuse valable : « C'était rare qu'on aille comme ça chez nous et qu'on [73] s'assesse pour dire : "je n'ai pas d'argent". Il y a d'ailleurs un adage là ; chez nous on dit : "la tontine n'est jamais malade, la tontine n'est jamais empêchée, la tontine ne meurt jamais", c'est-à-dire que si un adhérent est malade, il doit cotiser, si un adhérent est empêché, il doit cotiser... »

<sup>58</sup> Ph.D'IRIBARNE, « Du bon usage de la critique et du respect », *Cahier du groupe Confrontations*, Paris, mai 1989.

Les tontines s'offrent comme un modèle en réduction de leur propre société. Cependant, elles mettent aussi en œuvre des règles qui leur sont spécifiques. Ainsi, l'obligation de paiement doit y faire figure de principe sacro-saint. Même si cela ne fait pas l'objet d'un rituel explicite, tout nouvel adhérent considère lorsqu'il rentre dans un groupe, qu'il donne « sa parole d'honneur ». Les devoirs de l'amitié prennent ici une valeur d'autant plus haute qu'ils sont le fruit d'un libre engagement. Plus avant, les traditions africaines tendent à se représenter la vie comme un jeu de forces en relations. La parole d'un homme est une partie de sa propre force et donc de lui-même<sup>59</sup>. La tradition locale rappelle d'ailleurs que « l'homme est sa parole ». Lorsque les tontiniers engagent la leur, cette promesse devient alors une part constitutive de ce qu'ils sont. Vouloir se délier abusivement d'une parole donnée à ses amis, *a fortiori* d'une parole sacrée, y serait donc dangereux. De ce fait, lorsqu'une personne se trouve dans une situation de non-paiement, la conscience de mal agir pèse de tout son poids :

« Quand dans une semaine je n'ai pas mon comptant, je ne dors pas ! Parce que dans mon for intérieur j'ai l'impression que je suis en train de trahir une tradition, de trahir l'âme d'un peuple ! C'est comme ça que je ressens le fait de ne pas pouvoir apporter ma quote-part. »

« La nature c'est de dire : "j'ai pris l'argent d'un groupe". C'est ça qui joue sur la mentalité du débiteur. Il ne va pas causer dommage à tout un groupe. »

Si la conscience individuelle est mue par le regard des autres, la frontière qui existe entre la condamnation du [74] groupe et le sentiment de culpabilité ne peut être que très diffuse. Nos interlocuteurs ont largement exprimé ce sentiment : « C'était ce qu'on allait dire de moi. Qu'est-ce qu'on allait dire désormais de moi qui ai pris l'argent des gens et qui n'ai pas pu rembourser. Tout se jouait dans la tête de l'individu. » Un autre reprend : « Vous avez d'abord honte de voir que vous êtes défaillant et que vous constituez un cas qui a fait discuter longtemps les gens. » Chacun souhaite ardemment éviter le regard ré-

<sup>59</sup> Il s'agit là d'un élément classique de l'anthropologie africaine. On pourra, entre autres ouvrages, se reporter à G. BALANDIER, *Le détour*, Fayard, août 1985 ; voir aussi P. TEMPELS, *op. cit.*

probateur du groupe qui équivaldrait déjà au traumatisme d'une punition : « Une personne va *tout faire* pour cotiser, sinon elle sera très mal vue par ses collègues. Elle n'acceptera pas d'être mal vue par ses collègues. »

Tous les témoignages montrent que la pression du groupe sur celui qui se déclare insolvable, est ressentie comme difficilement supportable. Accablé par le regard de ses amis, il affronte l'épreuve d'une déchéance momentanée. Nous ne pouvons alors que rapporter les propos de ce témoin particulièrement expressif : « Dans la tontine il y a un problème de gêne. Les gens sont trop gênés d'être parmi vingt personnes et de se rendre compte de ne pas être à la hauteur, d'être la cause d'un échec. Par exemple, lui, on lui a donné des fonds pour réaliser son projet ; par exemple, il a acheté sa voiture. Le jour où tu veux prendre ton capital aussi, les gens n'acceptent pas que vingt personnes soient en train de les regarder comme ça, pour qu'ils remettent des fonds comme ça, pour que tu réalises ton projet comme il a fait le sien. Ils ne veulent pas. Donc je ne sais pas très bien expliquer ça, mais je sais qu'il y a un problème de gêne. [...] Dès que tu commets la faute, tout de suite on commence à te menacer, on te regarde. On dit : "c'est pas normal". [...] Les regards qui sont *braqués* sur toi ce jour où... on dit : "monsieur untel, le gars attend l'argent, tu ne donnes rien" ! Les regards qui sont braqués sur toi te mettent mal à l'aise. Ce ne sont pas des regards gentils. Et puis les gens vont dire : "mais envoie l'argent ; ici on n'est pas venu pour jouer !" Et puis, tout le monde s'y met ; *même celui qui est moins que toi* se met à t'engueuler. Tu as [75] honte... Chacun a le droit de parler à ce moment là. Chacun dit ce qu'il veut. Il t'engueule, il dit : "mets l'argent, mets l'argent, dis lui de donner l'argent..." Vingt, cinquante personnes te regardent : tu as honte ! [...] Tu es devant plusieurs personnes qui te regardent et au même instant veulent l'argent. »

Le mieux est donc de veiller à éviter pareille situation. Même s'il est difficile de quitter des amis, il est largement préférable de le faire lorsque des difficultés financières s'annoncent. Quelle que soit l'envie que l'on a de rester, il faut « préserver sa renommée ». Un participant qui mentionne sa passion pour les tontines n'en perd pas pour autant sa capacité de discernement : « Quand on s'y mêle, ça devient une passion. Je vous assure que quand j'abandonne..., mais c'est à regret ! C'est tout simplement parce que je ne veux pas me faire ridiculiser

dans le milieu. Je veux pas quand même venir un jour et faire piètre figure, venir tous les mois et dire aux gens : "voyez, je ne peux pas payer". Vous voyez, c'est ça, sinon quand on y est, c'est quelque chose... ». Trahir ses amis, c'est se condamner à être l'objet de leur opprobre et donc à ne plus exister. Cette crainte pousse chacun à respecter de lui-même ce qui concourt au bien commun, d'une façon bien plus efficace que ce qui serait obtenu par simple voie réglementaire.

## La prison

[Retour à la table des matières](#)

Malheureusement, la vie reste ce qu'elle est et l'on constate qu'il y a effectivement des défaillances. Avec la crise économique, cela « peut arriver à n'importe qui ». Lorsqu'un cas se présente, il reste encore assez de place derrière les regards qui fusillent, pour la recherche d'un jugement équitable. Apparemment la condamnation était sans appel. Le propos qui disait que l'on « n'est pas venu pour jouer », s'interprète comme un « inutile de discuter, [76] nous savons qui tu es ». Mais il reste encore le désir de bien connaître les intentions du coupable, ce qui fonde un droit à la défense. Comme nous l'avons vu, le jugement définitif est suspendu à l'appréciation de la bonne ou de la mauvaise volonté du fautif : « Il faut peut-être comprendre et apprécier la volonté du membre défaillant, la volonté qu'il exprime de vouloir rembourser en plusieurs versements. » Le jugement de « mauvaise foi » n'est pas prononcé à la légère. Sa définition suppose une compréhension approfondie du cas. Un membre est « insolvable par mauvaise foi » lorsqu'il n'est pas prêt à expliquer sa défaillance ou à démontrer qu'il est victime d'un incident de parcours imprévisible, prouvant qu'il n'est pas capable d'un mauvais usage des fonds.

Les éléments précédents le montrent, quelle que soit sa capacité à convaincre, le défaillant subit déjà une lourde sanction par les propos dont il est l'objet. Il se trouve ainsi condamné à une situation de douloureux isolement. Mais il dispose encore de la possibilité de réhabiliter son image, ne serait-ce que parce que les autres espèrent encore revoir leur dû : « Quand il y a un cas de défaillance et qu'on est convaincu que ce n'est pas de mauvaise foi, on conserve le membre, d'autant

plus qu'on n'a même pas intérêt à l'exclure avec ce qu'il doit au groupe. On le conserve, on essaie d'isoler son cas, de le considérer comme un cas particulier qu'on isole. Et les gens, par exemple à qui il doit les tours, on essaie de les sensibiliser pour qu'ils supportent. » Selon les circonstances, il ne peut s'agir surtout que d'un isolement temporaire. Dans les cas plus graves, le coupable sera définitivement exclu du groupe, une fois la dette éteinte ou encore à la fin du cycle.

L'image que l'on reçoit en pareille occasion est suffisamment désastreuse pour que l'on cherche à s'amender. Tant que l'inculpé n'a pas réglé, « il ne peut vraiment pas être tranquille » et l'on cite les cas de personnes qui ont « liquidé leur maison à 10 millions pour amortir leurs dettes ». Cette solution paraît plus appropriée que de s'entêter à enfreindre une loi qui a ici un caractère fondamental. D'ailleurs, ceux dont la vente des biens ne peut suffire, [77] préfèrent souvent « s'exiler ». Ils ne font là qu'anticiper sur ce qui les attend. Le non-respect de l'engagement d'amitié constitue une faute grave qui concerne toute la société et dont elle doit être informée. Selon l'opinion générale de nos interlocuteurs, il est même légitime que la condamnation reçue au sein de la tontine soit diffusée et fasse rapidement tache d'huile :

« Un défaillant de bonne ou de mauvaise foi est d'abord très mal vu socialement et non seulement dans votre groupe. Il y a plusieurs groupes et des gens qui se connaissent. En très peu de temps, on sait même dans *tous* les autres groupes : "voilà le mauvais grain, il a joué un sale tour dans un groupe". On connaît les groupes de tontines qui existent par exemple dans B. ou dans Y. En très peu de temps les gens sont au courant. Quand tu passes là, on sait qu'on ne peut plus avoir confiance en toi *dans aucun milieu*. [...] Là, tu es comme rejeté, tu ne peux plus traiter avec personne du milieu, même si ce n'est pas du même groupe, hein ! Les autres groupes, quand ils savent que tu as fait mauvais grain dans tel groupe, c'est exactement comme tu aurais pu faire dans n'importe quel autre groupe. Donc, socialement, tu es un mauvais élément. »

« Si tu commets une faute de cette nature, tu es vraiment mis en quarantaine dans la société. Tu ne peux plus rien dire, tu ne peux pas être vraiment à l'aise quand tu vois des gens. »

« Donc si vous avez bouffé la tontine et vous ne continuez pas à rembourser les gens, ça va indigner les gens du milieu d'abord, et deuxième-

ment, on va en parler dans la société. Afin que vous ne puissiez plus rentrer dans d'autres groupes et escroquer encore les gens. Donc on fait tout et si on ne paie pas la tontine, on s'exclut *automatiquement* des milieux sociaux, et comme on est dans une société où les gens se réunissent, il est évident que si vous ne faites partie d'aucune association, vous êtes isolé de la société. »

Cette mise au ban de la société, constitue vraisemblablement un élément commun à toutes les tontines du monde. Cependant, il s'avère que dans les tontines chinoises, [78] seul l'initiateur-emprunteur est véritablement concerné<sup>60</sup>. Dans le contexte camerounais, les membres occupant une place équivalente, ils sont tous susceptibles de subir cette mise à l'écart. Appliquée de façon plus ou moins prononcée, elle fournit l'échelle des sanctions qui précèdent la peine ultime destinée aux gens de mauvaise foi, les « escrocs ». Pour ceux-là et bien que manifestement l'on y répugne, il reste la solution « impitoyable » qui mène en prison :

« Si un membre ne respecte pas ses engagements, on s'est dit : "Il faut le sanctionner durement." Plus durement que le banquier. [...] On a instauré un système de chèque : vous signez un chèque de la somme totale que vous avez prise [la cagnotte] et si vous ne respectez pas tous vos engagements, on va le présenter pour encaissement ; et si par malheur il revenait impayé, alors vous le mettez dans la situation de compte sans provision. [...] Ça peut aller très loin, on peut vous mettre en prison. Vu comme ça, on va plus loin que le banquier qui ne cherche pas à mettre son client en prison. Dans les tontines on lui dit : "attention monsieur si vous jouez avec nous, on est capable de vous mettre en prison" [sous-entendu on peut aller jusqu'à cet extrême]. Et cela s'est déjà fait, attention, ce n'est pas de la théorie. Il y a déjà des membres de la tontine qui sont partis en prison, parce qu'ils n'ont pas respecté leurs engagements. »

« Quelqu'un défaillant de mauvaise foi, il y a des règlements qui existent. Ils sont, je peux dire, impitoyablement appliqués en cas de défaillance de mauvaise foi : soit l'exclusion, soit ça peut aller, ça dépend des milieux, même jusqu'à... Puisque bon,... excusez-moi l'expression,... on signe quand même et c'est un engagement, donc il y a des engagements,

<sup>60</sup> T. PAIRAULT, *op. cit.*



des papiers qui permettent *même* de se plaindre à la justice que bon voilà, on était un groupe, on s'était entendu de faire comme ça, celui-là a détourné les fonds de notre groupe. »

[79]

En effet, après l'exclusion sociale, déjà largement employée, il reste la solution judiciaire. Même si les exemples se sont multipliés durant les derniers temps, cette forme de procédure est ressentie, au dire des intéressés, comme étant à la limite de l'acceptable : « C'est des cas qui arrivent malheureusement », « c'est pas des choses qu'on souhaite beaucoup, mais quand on voit que c'est le seul moyen, n'est-ce pas, de rentrer dans nos droits, on sera bien obligé de le faire. Dans le cas que je connais, il y a eu chez M. X, une dame ; les poursuites se sont avérées infructueuses. On a lâché parce que son mari venait de mourir. On s'est dit que ça ne ferait pas sérieux qu'on se trouve au tribunal avec elle. On a fait quelques pressions, elle n'a pas voulu s'exécuter ». Ce qu'un autre interviewé explique ainsi : « La technique du chèque [devant les tribunaux], on l'utilise généralement rarement parce que ça arrive toujours entre *les membres qui se connaissent*. » En fait, la justice officielle n'agit durement que parce qu'elle ne connaît pas les justiciables au sens où on doit l'entendre ici. Les plaideurs hésitent donc à livrer ceux avec qui ils ont vécu à une justice qui, n'étant pas en relation avec les personnes, est en partie aveugle :

« Je crois que si les défailants pouvaient faire une promesse ferme, beaucoup de gens leur donneraient un temps de recul, deux, trois mois. Parce que le chèque, la poursuite judiciaire, on a beau le mettre en prison... D'abord ça fait très mal parce qu'en général, c'est des gens qu'on connaît très bien. Parfois vous le mettez en prison et demain vous êtes le premier à aller frapper à la porte de Kondingui [prison] pour lui dire bonjour. »

La société contemporaine offre pourtant aux impénitents des moyens d'évasion incontrôlables. Une fois isolés au sein de leur groupe d'origine, il leur est loisible d'aller se refaire une vie dans la masse impénétrable des agglomérations urbaines. Dès lors, les moyens d'investigation de la justice officielle rétablissent la possibilité

de saisir le coupable par corps. Nos interlocuteurs associent assez couramment le parallèle entre le passage au tribunal et la mise en prison. La prison d'aujourd'hui ne serait qu'une [80] réponse, peu satisfaisante mais tout de même nécessaire, face aux difficultés nouvelles de la société actuelle. Plus encore, si l'on écoute ce qui nous est dit implicitement par l'un d'entre eux, elle serait même l'héritière moderne de la prison traditionnelle qu'était l'exclusion sociale et dont nous avons vu qu'elle restait encore la première manière de contraindre :

« Certaines sanctions on ne les prend plus, mais il fut un temps où on prenait des sanctions du genre... on appelait ça mettre quelqu'un en prison, c'est-à-dire on était avisé, tous les membres du groupe, du village de B. par exemple, de ne pas traiter avec toi, surtout en public, c'est-à-dire de te rencontrer même en route comme ça, on ne te salue plus, de te parler même. C'est-à-dire tu es isolé, même carrément isolé du groupe. Maintenant qu'on est très nombreux et que la vie est devenue... c'est qu'il y a des enfants ici et qui sont contre, et qui de par leur culture même ne s'associent pas tellement à des problèmes d'aspect coutumier là. Mais dans le temps, quand vraiment il y avait la solidarité là, quand on prenait une telle mesure sur une personne, la personne était obligée de s'exiler parce qu'il ne pouvait traiter. [...] Donc on appliquait strictement. Je me rappelle : il y a deux cas. L'une des personnes s'est exilée à G. et a attendu que le délai passe pour revenir. Mais après le délai, on te réintègre. »

Être emprisonné, c'est être ignoré des autres. Dans une société où l'existence individuelle s'affirme au travers des autres, le mutisme social isole plus durement que les barreaux d'une prison. La nature de cette sanction renvoie à une vision de la liberté quelque peu décalée par rapport à celle qui vaut habituellement pour les sociétés occidentales.

Pour ces dernières, la liberté d'agir est délimitée par référence à des notions abstraites du bien. Chacun doit, au nom de ces valeurs et après en avoir jugé en sa conscience, pouvoir s'opposer aux siens. Selon ce principe, il est légitime de disposer d'une certaine indépendance par rapport à ses pairs. Dans le milieu de nos tontiniers, le souci du bien commun conduit à faire d'abord entendre que la [81] capacité sociale à agir naît dans l'inter-relation des forces individuelles. Pour être libre, il

faut préalablement avoir des amis et vivre dans leur obédience. L'esprit d'indépendance, qui affaiblirait la valeur de ces liens, ne doit principalement jouer que par rapport à ceux que l'on connaît mal. Pour les uns, la volonté autonome du personnage de Robinson Crusoë et sa capacité technique à reconstruire un monde peut faire rêver. Pour les autres, Robinson, seul sur son île, n'est rien : « Ses maisons, c'est quoi ? Ce n'est qu'une idée » ; la partie intéressante de son histoire ne commencerait vraiment qu'avec l'arrivée sur la plage d'un étranger, nommé Vendredi. Surtout si l'un devient le parrain de l'autre.

## Le parrain

[Retour à la table des matières](#)

Dans cette logique sociale, la gestion d'une relation entre des personnes qui se connaissent mal est une affaire délicate. Nous avons vu que cette difficulté pourrait induire des repliements familio-claniques et que la tontine était précisément une des solutions à l'ouverture des liens sociaux. Il est alors naturel que cette société ait cherché à codifier, dans le cadre des forces qui la travaillent, les voies à emprunter pour s'engager dans un lien solide. Le « parrain », trait d'union entre le nouveau venu et le cercle constitué, apparaît alors comme une figure indispensable à l'intégration sociale.

Toutes nos tontines exigent, même implicitement, que les nouveaux membres soient parrainés. Dans certaines, le candidat doit présenter deux parrains : « Ces parrains doivent le cautionner sur son comportement, c'est d'abord la première chose. [...] Il faut qu'on t'étudie, que les gens s'engagent vraiment, que, s'il y a un pépin, ce soient eux qui remplacent, c'est-à-dire une caution. Si tu commets des bêtises, ce sont eux qui doivent répondre. » En fait, leur fonction est à la fois matérielle et morale.

[82]

D'un côté, le parrain est celui qui « connaît le candidat de très très longue date » et qui apporte donc une « caution morale ». De l'autre côté, le groupe connaît le parrain : « C'est quelqu'un que vous pouvez retrouver à tout moment. » En cas de problème, il devra donc se substituer financièrement à son protégé. En terme de garantie morale, son

rôle peut diminuer lorsque, après un certain temps, le nouveau est devenu un ancien que l'on connaît. Cependant, même pour les anciens, la prise de la cagnotte suppose la présentation d'un avaliste qui devra intervenir en garantie de paiement. S'il ne s'agit plus là d'un parrainage au sens strict, on peut tout de même y voir une extension atténuée du même principe. Les tontines reposent sur le fait que, pour pouvoir être bénéficiaire, tout membre doit avoir l'aval d'un de ses pairs. Même si pour les anciens adhérents, le choix de « l'avaliste » est laissé à leur libre disposition, pour les nouveaux, le premier avaliste possible est leur parrain.

Se porter parrain, c'est s'engager à avaliser le novice. Le principe en est clairement reconnu : « Voilà, nous l'acceptons mais sachez que pour qu'il bénéficie ici, il faut que vous vous engagiez au cas où il est défaillant. » Selon un autre interviewé : « Il y a des gens qui prennent l'engagement. On se dit, bon, celui qui présente son dossier, nous, on ne le connaît pas très bien ; si tu nous le présentes, nous on accepte pourvu que le jour où il y a un problème tu en répondes. Donc, il y a quelqu'un qui est parrain et qui sera d'office avaliste, au cas où le jour où le gars va bénéficier ». On observe d'ailleurs qu'il n'y a aucune différence entre l'engagement du bénéficiaire et celui de son protecteur : « En fait, aussitôt qu'il ne paie pas, son avaliste devrait payer automatiquement. Donc on peut laisser un mois, il vaut mieux dire une séance, à son avaliste pour réagir. Si son avaliste ne réagit pas le mois qui suit, on considère que son avaliste est aussi défaillant. » Grâce à cet automatisme, « il n'y a pas de problème puisque quand ça arrive, c'est vous qui avez pris l'initiative de l'avaliser, mais il n'est plus là : vous l'avez avalisé puisque vous le connaissez bien, c'est vous qui continuez [83] à sa place. [...] Au moment où vous bénéficiez de la tontine, on vous retranche le montant correspondant. Donc, il n'y a pas de problème ».

La valeur de l'engagement du parrain tient autant à l'obligation de paiement à laquelle il est contraint, qu'à son rôle moral. Il a en effet également une responsabilité éducative : « Si moi, je viens avec G. à la tontine, si G. rate la tontine, moi j'ai honte. On va dire : "S., voilà ton fils, c'est toi qui est son parrain, il faut l'éduquer, donne lui notre esprit avant de l'amener ici." Bon quelquefois, c'est comme ça qu'on se dit, G. s'est sali, moi je paie rapidement. » La position pédagogique du parrain rejoint donc celle qui vaut dans une relation filiale.

Dès lors, celui qui accepte de parrainer, prend une responsabilité importante. La charge qui pèse sur ses épaules n'est supportable que parce que l'éduqué a aussi des obligations vis-à-vis de son tuteur : « Quand j'apporte quelqu'un, c'est un peu une caution morale que je pose là, c'est-à-dire que la personne doit essayer de faire comme moi, c'est comme ça. Donc je dis que, vraiment pour celui-là particulièrement, on se connaît de très très longue date, donc il passe ici. » Et cette obligation est bien comprise par les intéressés : « Ceux qui sont dans la tontine et qui ont été parrainés, tiennent au respect de la personne qui nous a parrainés ; on se dit que s'il apprend que j'ai fait telle faute, telle bêtise, il m'en voudra. » Avant d'entrer, le filleul sait qu'il ne devra pas risquer de faire honte à son protecteur. Il serait impensable pour lui d'agir avec légèreté et il veillera à ne pas chuter. Le parrainage n'est donc pas uniquement une assurance offerte au groupe. Il traduit également la première forme des obligations qui sous-tendent le fonctionnement des cotisations. Vouloir cotiser, c'est exprimer son désir de se soumettre aux valeurs immémoriales de la tontine. Adhérer, c'est s'engager à y souscrire. Présenter un parrain, c'est prouver concrètement que l'on y est déjà soumis.

Les mécanismes du parrainage ne se limitent pas au fonctionnement interne des tontines. Ils recouvrent une pratique assez large. La vie sociale apporte son lot de demandes [84] de cautions, sans que cela soit lié à l'appartenance à une tontine. En effet, le parrainage est la solution de base au problème de la confiance et de la connaissance tel qu'il est posé par ce milieu : « Même en dehors de la tontine, je lui aurais donné l'aval, [puisque] je le connais. Est-ce que c'est parce qu'on est membre d'une tontine ? De toute façon, je ne pense pas. » Ce à quoi d'autres témoins ajoutent : « Vous trouvez un financier [banquier], il vous dit : "vous connaissez M. T. ? Comment vous le trouvez ?". Tu dis : "il est bien". Du coup, le il-est-bien, ça donne de la crédibilité en face de ce monsieur. » Mieux encore : « On vous dit, telle personne, elle est de bonne moralité. Vu comme ça, ça peut faire les financements absolus. » Le principe en est donc général. Le parrainage est également très répandu, même de manière officieuse, dans les entreprises du secteur moderne. Il ne s'agit là que d'une conséquence du système des droits et des devoirs fixés par la logique des amis. La présentation d'un parrain est indispensable pour instaurer une confiance transitive entre les personnes. Elle permet de réduire le

risque d'émiettement dans une société qui privilégie la fidélité envers les proches. Soulignons que, au-delà de sa nécessité, ce mécanisme est d'une réelle efficacité. On peut songer en passant aux bénéfiques que les entreprises modernes pourraient en retirer si, au lieu de s'y soumettre silencieusement, elles en faisaient un usage plus officiel, adapté à leurs objectifs.

## Ne touchez pas à la tontine

[Retour à la table des matières](#)

Les tontines sont aussi vieilles que la vie, nous a-t-on dit. Elles ont « toujours existé au point que l'on ne peut pas voir une communauté bamiléké dans une localité, sans tontine ». Selon un autre adhérent, les anciens « ne comptaient pas, mais ils ne se trompaient jamais », ajoutant, « c'est une pratique extrêmement vieille, elle est très âgée ». Un troisième pense encore qu'elle « n'est qu'un produit [85] de la société camerounaise africaine, c'est-à-dire la conséquence du fonctionnement de la société, comme la banque est un produit du fonctionnement de la société européenne ». Nous l'avons vu, la tontine se retrouve dans le monde entier et il serait aussi inexact d'en attribuer l'invention aux sociétés africaines qu'à un banquier napolitain nommé Tonti. Cependant, elle joue ici un rôle central, inhérent à la socialisation des hommes et le principe en est constamment rappelé : « On va dans une tontine simplement parce qu'on est du milieu, on ne peut pas ne pas faire partie d'une tontine », ou aussi « quand on est camerounais, c'est plutôt rare qu'on n'aille pas dans une tontine ». Certes, il faut se garder de systématiser le raisonnement ; pour être camerounais il n'est pas nécessaire d'appartenir à une tontine, notamment parce que la vie moderne offre d'autres possibilités d'échanges. Certains arrivent à s'en passer. Mais pour le plus grand nombre, elles restent vitales. Un adhérent déclarant qu'il y a des personnes « qui ne peuvent pas ne pas faire partie des tontines », nous confiait de façon plus personnelle que « quand on s'y mêle, ça devient une *passion*, [...] quand on y est, c'est quelque chose... ça attire, vous avez envie d'être dans le milieu ». Rien d'étonnant donc que l'on affirme qu'elles « existeront toujours » ou que l'on conclue :

« C'est le produit des sociétés africaines, donc elles peuvent subir le choc de la crise, elles ne peuvent pas disparaître, *rien* ne peut les faire disparaître. »

Si la crise ne peut pas provoquer leur disparition, la puissance de l'État ne devrait guère plus y parvenir. On sait que les tontines ont été critiquées, notamment par des responsables qui y voyaient surtout l'expression d'un trop fort particularisme régional. Même si l'on doit comprendre les raisons de ces craintes, nous avons vu que des associations prenaient explicitement le soin d'ouvrir largement leur recrutement. De plus, tous les avis montrent que des mesures à leur rencontre resteraient difficiles à concevoir. Même si l'État le voulait, les intéressés n'arrivent pas à voir comment on pourrait empêcher les gens de se rencontrer [86] et de laisser discrètement leur cotisation sur un coin de table. Il faudrait alors interdire... les visites entre amis. C'est de l'impensable. Comme le souligne notre analyse, cela reviendrait à dissoudre les bases même de la société. Un de nos interlocuteurs va jusqu'à imaginer que, dans ce cas, la tontine pourra toujours survivre comme loisir de la cellule familiale isolée :

« De toutes façons, je crois qu'on en est arrivé au point où qu'on veuille détruire les tontines ou tout ça, elles vont se faire sous une forme ou sous une autre ; ça, c'est la pérennité de la tontine ; même si ça change de nom ou de forme, dans le contexte actuel, on ne peut pas éliminer ça, parce qu'on n'est même pas obligés de se réunir [...]. C'est tellement entré dans les mœurs que même si on en arrive là, à empêcher des regroupements, ça va se faire, même en l'air. »

« On ne peut pas interdire les tontines. Parce que [...] interdire les tontines, voudrait dire mettre en condition. Dans une nation comme le Cameroun, de voir chaque Camerounais, lui faire perdre toute liberté individuelle, surveiller du matin au soir son lieu d'habitation. [...] Si on va plus loin, le chef de famille peut faire la tontine avec son épouse. Qu'est-ce qui gêne ? Interdiction n'est pas possible. »

La question est évoquée comme ayant trait au problème des libertés. Il serait absurde de vouloir définir sur le papier un code des libertés abstraites. Celles-ci n'auraient pas les mêmes significations d'une société à l'autre et elles risqueraient d'être vécues comme étant contradictoires par rapport à l'expérience des traditions particulières<sup>61</sup>. La frontière entre ce qui est licite et ce qui ne l'est pas, ne se dessine pas de la même manière dans toutes les sociétés. Dans notre contexte, la cartographie des libertés est liée à une logique communautaire<sup>62</sup>. Les premiers devoirs [87] étant ceux de l'amitié, l'individu qui appartient à un groupe y dispose d'une marge de manœuvre effectivement déterminée par ses pairs. En contrepartie, il pourra bénéficier d'une réelle aisance sociale. Sa véritable identité lui est donnée par le groupe, tandis que l'éloignement de tout groupe est perçu comme une impuissance. Cherchant à préserver au mieux l'essentiel de cette logique, les tontines éprouvent donc la nécessité de disposer d'une grande liberté dans leurs modes de fonctionnement.

Leur viabilité suppose en effet que toute nouvelle candidature soit examinée avec la plus grande latitude. Du côté de la tontine, il n'est pas interdit de se livrer à une discrète enquête sur le postulant et l'objection d'un seul peut suffire à le débouter. Du côté des candidats, personne n'accepterait d'adhérer à n'importe quelle tontine. La création d'une nouvelle tontine est d'ailleurs suffisamment difficile pour qu'un témoin affirme : « Ne croyez pas qu'il suffise d'appeler les gens comme ça pour qu'ils viennent, ça ne marchera pas. » Un autre qui se déclarait curieux de comprendre comment on réussissait à contourner cet obstacle, précisait : « Pour réunir les gens et créer une association, il faut déjà avoir la capacité de persuader les gens. » Pour chacune des parties en présence, il ne doit pas y avoir de contraintes au moment de décider d'une adhésion. Ce n'est qu'une fois la porte passée que tous se sentiront mutuellement liés par une discipline assez stricte, celle là-même qui leur servira de levier pour agir. La porte d'entrée de la tontine ne peut être forcée, ni dans un sens, ni dans l'autre. La liberté la plus large doit s'exercer sur son seuil. C'est la condition *sine qua non*

<sup>61</sup> C. LÉVI-STRAUSS, interview au journal *Le Monde*, 21 janvier 1979.

<sup>62</sup> Le président Abdou Diouf reprenait cette même analyse à propos de la « Charte africaine des droits de l'homme » dans son allocution de réception au diplôme de Docteur Honoris Causa (Université de la Sorbonne, Paris, mars 1989).



pour qu'elle reste un symbole efficace des valeurs sociales : « Je peux accepter que mon groupe soit institutionnalisé, pourvu que *l'essentiel* sur lequel est basé la tontine ne soit pas touché, à savoir le caractère libre du choix des membres », « elle est la conséquence du fonctionnement de la société [...], ça interdit qu'on pense à les régler », « il ne faut surtout pas toucher à la tontine. Il ne faut surtout pas légiférer le domaine de la tontine ». Jusqu'à cet adhérent qui, admettant que l'on ne se retire pas d'une tontine [88] de gaieté de cœur « parce que l'on n'aime pas quitter ses amis », précisait tout de même : « C'est le caractère informel qui permet le fonctionnement. Elles veulent rester informelles, *sinon ce ne sont plus des tontines*. On entre quand on veut, on sort quand on veut, sans formalités. C'est à la fin d'un cycle, d'une rotation que vous décidez : "bon, je ne suis plus membre" ; c'est tant mieux, les autres continuent. Les entrées-sorties sont flexibles, très flexibles. »

Lieu de la confiance qui naît, première forme de la place publique, instance d'une justice légitime, école de formation à la société des amis, condensé des logiques d'une culture, la tontine porte l'emblème des libertés spécifiques de sa société. Elle est aussi nécessaire pour vivre que l'est la nourriture et l'on risquerait de ne pas survivre à son hypothétique disparition. Aux yeux de ses adhérents, elle est née à l'aube de l'humanité. C'est la raison pour laquelle il est vraisemblable qu'ils rejoindraient, unanimes, le point de vue ainsi exprimé par l'un d'entre eux :

« Donc la conclusion, c'est que la tontine ne peut pas mourir, parce qu'elle est le produit de la société, elle traduit un certain mode de vie. »

[89]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 5

---

# LA TONTINE NE VEUT PAS MOURIR

*La kola de l'amitié n'est jamais petite.*

### Pas de deuil pour la tontine

[Retour à la table des matières](#)

La tontine est immortelle. Pour nos interlocuteurs, il s'agit là d'un trait qui la caractérise avec la force d'une évidence. Lorsque l'un d'entre eux affirme qu'elle ne peut pas mourir, il ne fait que confirmer ce dont un autre s'était fait l'écho en parlant de « sa pérennité » comme d'une sorte de propriété intrinsèque. En tant qu'institution sociale, elle paraît indestructible. Cette qualité globale qui lui est prêtée, s'enracine en fait en plusieurs points.

La tontine est perçue comme une nécessité aussi « naturelle » pour le développement des échanges sociaux que peut l'être la famille pour l'éducation humaine. Elle répond en effet à la manière particulière dont ce contexte culturel pose le problème de la soumission de l'individu à des valeurs communes. Elle permet de se rencontrer régulièrement et de bien se connaître avant d'accorder sa confiance. Elle s'appuie sur des valeurs que personne ne songe ici à remettre en question. Manifester une fidélité sans faille envers ses amis ou encore prouver que l'on a agi avec une bonne intention, sont des attitudes qui sont localement regardées comme primordiales. Agir selon d'autres lois y pa-

raîtrait difficilement justifiable. Ainsi, défendre l'indéfectibilité [90] de la tontine et défendre les règles morales de cette société, c'est tout un. La pérennité de la tontine est liée à la survie des valeurs qui, face à l'évolution du monde, semblent ici des plus immuables. La vitalité de l'institution en est un signe.

Mais la longévité des cotisations s'appuie aussi sur leurs principes de fonctionnement. En effet, même la mort d'un membre ou d'un de ses proches ne peut constituer un motif valable d'empêchement. Chacun doit savoir depuis le jour de son entrée que : « Il cotisera jusqu'à la fin [du cycle]. Car il peut [vouloir] commencer et fuir. Or, quand la tontine fonctionne, on ne peut pas parler de décès, on ne peut pas parler d'incendie, on ne veut rien savoir. Ne viens pas dire que tu as eu un incendie, que ta maison a brûlé, ne viens pas dire que tu as eu un deuil, ça ne change rien sur la tontine. Avant de t'engager vraiment, il faut bien réfléchir, voir le taux qui ne peut pas te nuire dans les opérations, dans ton budget de ménage. » Nos interlocuteurs sont unanimes : « On ne manque pas à la tontine. Chez nous, on dit que, dans la tontine, il n'y a pas de deuil... Il n'y a rien qui puisse vous permettre de manquer à une tontine. »

Le décès d'un parent entraîne inévitablement des difficultés matérielles, particulièrement en Afrique où les cérémonies qui entourent la mort sont une occasion de grandes dépenses. Pourtant, cette circonstance ne saurait constituer une excuse acceptable au sein des tontines : l'obligation de paiement y est absolue. Certes, de son côté, le groupe est susceptible d'apporter une aide financière, grâce notamment à la caisse de secours. Plus globalement, la tontine a des obligations envers les morts. Les règlements le montrent bien et le principe en est largement admis par les adhérents. La règle semble même déborder le cadre strict du groupe, comme en atteste l'exclusivité avec laquelle elle peut être interprétée : « Quand il y a un mort chez [un membre], il *appartient* à la tontine. La tontine prend en charge tous les frais de funérailles et ensuite, comme il est membre de la tontine, que tout le monde est solidaire, il est bien évident que la mort, c'est la mort. [91] Tout le monde vient partager la douleur. On intervient pour l'aider à résoudre tous les problèmes posés par cette mort, par exemple faire le cercueil, arranger le déplacement, l'accompagner et même organiser la manifestation. »

Si l'aide matérielle ne revêt pas systématiquement l'importance qui vient d'être indiquée, il est pourtant toujours question d'une « assistance morale ». Il s'agit là d'une des vocations de ces associations. Comme nous le savons, le soutien offert à celui qui est éprouvé par un deuil constitue un des gages de la véritable amitié. Évoquant cette assistance, un adhérent ajoutait : « Quel que soit le cas, il faut que tous les membres du groupe vous assistent [...]. Voilà un volet que je tenais à relever parce que c'est une des bases de la tontine. » Cet aspect nous avait d'ailleurs été mentionné comme un avantage des tontines : « Vous avez des gens qui, n'est-ce-pas, ne comptent que sur leurs amis de la tontine pour les aider en cas de quelque chose, d'un deuil comme ça ou autre. » Ce qu'un autre témoin reprenait en ces termes : « On se dit, si tu n'es pas lié à la masse, quand tu as un mort, qui va t'assister ? Là, dans ce cas, la cotisation vient en deuxième plan ; le taux est symbolique. »

Lorsque le décès concerne un membre du groupe, la tontine devra bien entendu manifester sa fidélité au défunt. C'est l'intéressé lui-même qu'il convient d'aider : « Si vous décédez, on peut s'organiser pour donner, pour participer pour vous. » On sait l'importance qui est donnée ici à la mort, ne serait-ce que parce qu'elle est vue comme l'ultime étape de la vie humaine plutôt que comme une disparition finale. D'une certaine manière, les morts ne meurent pas, ils accèdent à la vie du monde des morts<sup>63</sup>. Les cérémonies funéraires visent notamment à garantir la qualité des relations que les morts entretiendront avec les vivants. Il est naturel que ceux qui leur étaient liés par un pacte d'amitié y soient associés. Pour tous les groupes [92] rencontrés, ce point est essentiel. Alors que la société environnante considère que les morts continuent d'entretenir des relations avec les vivants, la tontine est un lieu où ce principe se vérifie.

Traités avec les égards qui leur sont dûs, les défunts acquittent effectivement leurs cotisations jusqu'à la fin du cycle. La règle en est claire et l'adhérent qui rappelait l'adage selon lequel « la tontine n'est jamais malade, la tontine n'est jamais empêchée, la tontine ne meurt jamais » en donnait l'explication suivante : « C'est-à-dire que si un adhérent est malade, il doit cotiser, si un adhérent est empêché, il doit

<sup>63</sup> Contrairement à une idée parfois répandue, la tradition ne croit pas, à proprement parler, à la réincarnation des morts mais plutôt à un réengendrement de leur force vitale dans les nouveau-nés.

cotiser, si un adhérent est mort, il doit cotiser, c'est tout dire. Vous n'êtes pas là, vos ayants droit prennent la place. C'est un devoir presque sacré, ils doivent le faire. » Un autre ajoutait : « En principe *on ne meurt pas dans la tontine*. Quand vous êtes membre de la tontine, quand vous mourrez, vos ayants droit continuent toujours à cotiser, même si vous avez bénéficié, ils continuent à cotiser. C'est la raison pour laquelle la tontine a une durée de vie indéterminée. » Il ne s'agit pas là d'un pur idéal, mais bien d'une réalité concrète : lorsqu'un adhérent décède, un proche parent doit venir lui succéder et, au moment des versements, c'est le nom du défunt qui est appelé et non celui de son remplaçant. Ce n'est qu'après la fin du cycle que le nom de ce dernier sera porté sur le registre à la place de son prédécesseur. Si les tontines ne peuvent pas mourir, c'est donc tout simplement parce que les morts continuent d'y participer.

## La réunion d'immortalité

[Retour à la table des matières](#)

Le sceau ainsi apposé par les morts sur l'obligation de cotiser, donne à cette règle la valeur la plus sacrée qui puisse se trouver ici. La tontine est l'endroit où se bâtit la confiance des amis, celle qui se prouve au-delà de la vie et de la mort. Par essence, elle est un lieu où les morts [93] et les vivants poursuivent leurs échanges. Selon une vision plus religieuse, certains considèrent même que les morts continueront à jouir du fruit de leur épargne tontinière. D'après un participant, cette volonté d'épargner qui est au fondement de l'institution est justifiée par l'espérance d'une mort plus aisée : « On a parlé à l'Ouest d'une civilisation du crâne, qui est basée sur une vision du monde particulière ; c'est qu'on n'a pas à se casser la tête quand on est sur terre pour consommer ce qu'on a, puisque même mort on consommera tout ce qu'on a si on a bien travaillé. Ce qu'on a laissé, on viendra sur ton crâne te donner ta part. » Les morts n'ont donc pas à se casser la tête puisqu'ils recevront sur leur crâne le fruit de leurs efforts !

La relation qui existe entre la cotisation et la mort pourrait bien être commune à toutes les tontines du monde. Bien que nos recherches soient insuffisantes sur ce point, l'hypothèse peut en être considérée.

Les tontines asiatiques interviennent également pour aider leurs membres en cas de décès. L'on remarque que la tontine du dénommé Tonti établissait aussi ce type de liens. En l'occurrence, il s'agissait de groupements mutualistes en vue du versement d'une rente viagère aux seuls survivants. Il est finalement assez banal de constater que toute opération d'épargne, pour être acceptable, ait à résoudre le paradoxe de la vanité finale des efforts de l'épargnant. Mais, dans notre contexte, cette relation entre épargne et mort prend une forme singulière. L'enjeu s'y élève au niveau d'une conception religieuse de la vie. Vouloir consommer toutes ses richesses en ce bas monde y serait insensé.

Cette attitude de frugalité rejoint largement une préoccupation centrale des contes africains. La voracité y est souvent châtiée avec une sévérité toute particulière <sup>64</sup>. Grâce à une structure constante de ces récits, les auditeurs accoutumés savent que tout héros qui se laisse aller à la goinfrerie est perdu d'avance ou qu'il devra payer chèrement cette faiblesse. Manger plus que la part disponible [94] pour chacun, c'est faire preuve d'un excès de gourmandise, c'est vouloir « trop manger ». C'est se comporter plus ou moins comme un sorcier. Ce thème apparaîtrait avec une netteté toute aussi grande dans la tradition qui nous intéresse. Au-delà de la variété des récits qui s'y rapportent, il en est un qui mérite notre attention.

Un des contes recensés place ainsi la gravité du péché de gourmandise au niveau de l'origine de l'humanité : « Quand il eut fini de modeler les êtres vivants, Dieu s'aperçut qu'ils les avait faits tous mortels [...]. Mais il restait à résoudre un problème fort embarrassant [pour lequel] Dieu n'entendit pas se compromettre [...] : fallait-il que les êtres vivants meurent une fois pour toutes, ou bien fallait-il les faire revenir sur terre après la mort, telle la lune qui disparaît aujourd'hui puis réapparaît demain ? » Le Créateur chargea le Crapaud et le Caméléon d'en décider. Chacun reçut mission d'aller proclamer au-dessus de la terre, pour l'un, que l'on devrait renaître et pour l'autre, que l'on mourrait une fois pour toutes. Dieu qui, « intérieurement souhaitait que les hommes reviennent sur la terre après la mort », avait chargé le Crapaud, « le plus rapide des deux arbitres », de proclamer le message d'immortalité. Le départ de la course ayant été donné, « le Crapaud

<sup>64</sup> Denise PAULME, *La mère dévorante ; essai sur la morphologie des contes africains*, Gallimard, 1976.

rencontra malheureusement en chemin une termitière en effervescence et il s'attarda à manger les termites qui en sortaient. De ce fait, il se laissa distancer irrémédiablement par son compagnon ». Chacun devine la suite : « C'est depuis ce jour-là que les êtres vivants sont condamnés à ne passer sur la terre qu'une fois. » On peut rêver à ce que l'homme serait aujourd'hui si le Crapaud avait fait preuve de tempérance en partageant avec son concurrent ou en remettant ce repas à plus tard.

Revenons en aux tontines. Nous le savons, elles se célèbrent autour d'un repas dont « la bonne odeur » est alléchante. Le symbole a son importance. Rappelons également que, pour parler un langage reconnu, gagner la cagnotte doit se dire « bouffer ». Dès lors, la question de savoir si l'on a mangé normalement ou si au contraire on [95] a trop mangé devrait y occuper une place essentielle. Pourtant, le sujet a été relativement peu abordé par nos tontiniers. Ce silence qui paraît surprenant dans un premier temps, conduit en fait à une interprétation simple : la question ne devrait pas s'y poser. Financièrement, la tontine repose avant tout sur une volonté d'épargne et les ressources que l'on en tire sont elles-mêmes destinées à être placées ; ceux qui emploient la cagnotte pour jouir de consommations futiles sont vus comme mettant la survie du groupe en danger et de tels comportements sont réprouvés. La tontine est donc synonyme de frugalité. Mieux encore, la rotation des tours qui en est le mécanisme de base, consacre de manière évidente que nul ne pourra y manger plus que sa part. Le mode de fonctionnement des tontines offre donc une garantie de tempérance. Les hommes y font ce que le Crapaud aurait dû faire pour échapper à la malédiction du détestable Caméléon<sup>65</sup>. La cotisation est le moyen par lequel les hommes retrouvent une part d'immortalité.

La tontine a l'éternité avec elle : symbole de la société des amis, lieu d'une relation avec les morts, fondée sur un pacte qui a leur respect, modèle de ce que les hommes doivent faire pour fuir toute vora-

<sup>65</sup> Alors que nous nous préparons à publier, paraît le livre de Charles-Henry PRADELLES DE LATOUR, *Ethnopsychanalyse en pays bamiléké*, EPEL, Paris, février 1991. Quel n'est pas notre étonnement d'y découvrir une variante du récit du Crapaud et du Caméléon qui, ce coup-ci, se déroule justement dans le cadre d'une cotisation. Si le Caméléon a prononcé sa mortelle malédiction, c'est parce que son compère n'a pas salé correctement le repas qu'il devait offrir. Toutefois, grâce à une ultime requête du fautif, l'épilogue se trouve ainsi modifié : « Depuis ce temps-là, les hommes meurent et les femmes les font renaître. »

cité, elle est la clé de voûte qui assure la pérennité de la vie humaine. Nul ne devrait songer à la voir disparaître.

## Depuis l'aube de l'humanité

[Retour à la table des matières](#)

Il est bien compréhensible que cette pratique se transmette de père en fils. Aujourd'hui encore, elle fait partie [96] des richesses léguées en héritage : « Pour nous, la tontine, c'était un très grand jour [...]. On sait que la tontine, le père y va, alors il n'y a pas de raison qu'on n'y aille pas aussi quand on a grandi, surtout quand on se rend compte que sur le plan économique ce n'est pas du tout une mauvaise chose. » L'institution est si ancienne qu'il serait vain d'en chercher l'origine et sa date de naissance échappe à la mémoire humaine.

Que l'on affirme qu'elle est « venue presque avec la vie » ou encore qu'elle est « extrêmement vieille et très âgée », ne permet pas pour autant d'en justifier la véritable ancienneté historique. Nos interlocuteurs, en lui rendant ce vibrant hommage, expriment surtout le fait qu'elle est intouchable. Qualifiée d'immémoriale, à la manière dont chaque culture révère ce qu'elle a de sacré, la tontine révèle des adhésions multiples aux valeurs de son milieu social. Certes, de telles associations se retrouvent dans le monde entier. Cependant, elles offrent ici des particularités locales qui en font une figure générique de la société qui les entoure. Pareil lien, qui pousse les intéressés à les considérer comme un produit spécifique de leur culture, atteste tout de même d'une ancienneté incontestable. Au fil du propos, qu'il nous soit permis d'imaginer une hypothèse quant à leur fondation première. Faisant partie d'un fonds culturel commun à tous les continents, leur naissance pourrait être liée à la genèse des sociétés humaines qui, on le sait, sont nées en Afrique <sup>66</sup>. On peut ainsi rêver à une origine africaine des tontines qui situerait leur âge autour des deux millions d'années. Rappelons toutefois que cette idée séduisante reste dénuée de tout fondement scientifique.

D'un point de vue social, la tontine ne se réduit pas à ses aspects purement économiques. On y échange de l'argent ou du travail, mais

<sup>66</sup> Yves COPPENS, *Le singe, l'Afrique et l'homme*, Fayard, 1987.



aussi des repas, des rites, notamment de deuils, des obligations d'amitié et des conseils. Le contrat qui lie les adhérents dépasse également l'ordre juridique ; il est de nature religieuse et mythologique. [97] Enfin, par ses fonctions pédagogiques, la tontine permet de dépasser les obstacles de la méfiance ; elle touche à la morphologie sociale. Ces constatations semblent montrer qu'il existe un lien de parenté entre les tontines et les « systèmes de prestations totales » décrits à partir de l'étude du potlatch <sup>67</sup>. Certes, les tontines s'en différencient dans la mesure où il n'y est pas question de destructions sacrificielles (huiles précieuses brûlées, maisons incendiées ou cuivres jetés à la mer). Autre point important, elles s'en distinguent par l'absence d'échanges à caractère collectif entre tribus, entre clans ou entre familles. Même si la prise en charge des dépenses funéraires y prend une allure collective, nous avons vu que ce sont fondamentalement des individus qui s'y rencontrent. Pourtant, l'étude du potlatch conduisit à mettre en lumière les principes de ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui la théorie du don. On y distingue la triple obligation sociale de donner des cadeaux, d'en recevoir et de rendre ceux que l'on a reçus. Impossible de ne pas établir un rapprochement entre les propos de nos tontiniers sur la volonté délibérée de s'obliger à se rendre des visites et l'analyse de Mauss : « Dans bon nombre [de civilisations], les échanges et les contrats se font sous la forme de cadeaux, en théorie volontaires, en réalité obligatoirement faits et rendus <sup>68</sup>. »

Plus avant, les mécanismes du don ont été considérés comme une manifestation des structures plus générales de la relation sociale. L'étude des échanges matrimoniaux, soumis dans certaines sociétés à des règles de permutations à l'identique, montre l'existence de codes qui sont premiers par rapport au contenu des relations, et qui visent à en écarter les dimensions agressives ou inégalitaires. Dans de [98] tels contextes, la donation des épouses correspond fondamentalement à un « processus ininterrompu de dons réciproques, qui accomplit le passage de l'hostilité à l'alliance, de l'angoisse à la confiance, de la peur à

<sup>67</sup> Le potlatch est un rite d'échange qui scellait des alliances politiques, notamment entre des tribus nord-américaines. Les alliés s'échangeaient tous leurs biens de valeur, puis ils y mettaient le feu. Cf. Marcel MAUSS, « [Essai sur le don ; forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques](#) », in *L'année sociologique*, 1924 (repris dans *Sociologie et Anthropologie*, PUF, 1983).

<sup>68</sup> M. MAUSS, *op. cit.*

l'amitié »<sup>69</sup>. Les tontines sont elles aussi toutes entières contenues dans cette définition. Elles fournissent une structure de relation entre les hommes qui leur préexiste. Elles perpétuent les rapports sociaux indépendamment des individus qui y sont impliqués, offrant ainsi un bel exemple de l'outillage constitutif des sociétés.

La théorie du don constitua notamment une des premières remises en cause de la thèse selon laquelle le troc aurait précédé la monnaie. L'idée selon laquelle l'invention de la monnaie serait le résultat d'une abstraction rendue nécessaire par la complexité des échanges marchands, n'a guère de fondements. Certains économistes modernes, cherchant une interprétation satisfaisante des phénomènes monétaires, en sont venus à faire justice de la fable qui veut que les hommes aient commencé par s'échanger « du daim contre castor selon une proportion déterminée et égale au rapport des temps nécessaires à leur capture »<sup>70</sup>. Il est plus vraisemblable de penser que la circulation des biens a d'abord obéit aux catégories du don. En fait, l'économie « marchande » résulterait de la naissance de la monnaie et non l'inverse. Parce que la tontine appartient aux formes générales de l'échange par le don, elle souscrit à des règles qui priment sur les valeurs de l'économie monétaire. Ses lois précèdent la monnaie. Une telle analyse éclaire alors la sourde hostilité dont, consciemment ou non, elle est parfois l'objet de la part des acteurs de l'économie moderne.

D'un côté, on trouve les critiques principalement émises par le secteur bancaire. Elles ne sont pas toujours fondées sur des observations raisonnées. Dire, par exemple, que l'épargne des tontines échappe aux banques relève [99] d'une appréciation profondément irrationnelle. Comme nous l'avons constaté, l'argent apporté dans les tontines en ressort totalement après la séance et retourne, quand cela est possible, à la banque. Le reproche formulé serait plutôt le signe d'un conflit latent entre la monnaie, dont les banques sont l'instance créatrice, et l'institution qui la précède. Cette opposition n'est pourtant pas inéluctable. En effet, il est même possible de faire observer que plus il y aura de tontines, plus il y aura d'épargne déposée dans les banques<sup>71</sup>, sous réserve bien entendu que ces dernières se montrent crédibles.

<sup>69</sup> Claude LÉVI-SRAUSS, *Les structures élémentaires de la parenté*, Mouton, Paris, 1967.

<sup>70</sup> Michel AGLIETTA et André ORLÉAN, *La violence de la monnaie*, PUF, octobre 1984.

D'un autre côté, il y a cette volonté, assez répandue chez les économistes, de faire évoluer les tontines vers ce qu'il conviendrait de considérer comme des objectifs de développement. Suivant cette opinion, on délaisse largement l'interprétation de leurs mécanismes internes. On veut croire que les lois de la confiance sont partout les mêmes. On s'attache à la fonction financière des tontines et partant, on cherche à évaluer les montants qu'il faudrait réorienter. Cette attitude, au demeurant bien intentionnée, est étonnamment curieuse. Elle présuppose d'emblée que, plutôt que de créer des institutions complémentaires, il faut amener les tontines vers des fins nouvelles. Cette démarche tend à considérer que les tontines doivent être modernisées suivant des principes dictés de l'extérieur. Inversement, on oublie de penser qu'une compréhension rigoureuse de leurs fondements peut simplement mettre en lumière des valeurs spécifiques. Pourtant, un tel éclairage n'est pas sans intérêt. Il peut aider à l'émergence de dispositifs économiques nouveaux, adaptés au contexte. Nous verrons ainsi que la pédagogie des tontines peut s'avérer utile aux banques.

En fin de compte, dans ces deux cas la tontine est implicitement regardée comme une pratique primitive. Selon un point de vue qui se veut universel, on suppose alors que l'archaïsme de l'institution devra laisser place à la souveraineté [100] des flux monétaires et à leur croissance que mesure l'Unique PIB. L'erreur consiste ici à ne pas voir le rôle fondamental que la tontine joue dans la société moderne et l'évolution qu'elle a déjà suivie. Aux préjugés qui sous-tendent l'approche des économistes, les tontiniers opposent la force d'un autre *a priori*, directement inspiré par leur pratique : « Le vrai problème, c'est que je ne sais pas s'il y a un seul pays où l'on fait de la science de gestion ou de la science économique sans rattacher à la culture, sans rattacher à toutes les influences. » Étrange de voir que, ce qui n'est encore bien souvent qu'une question nouvelle pour les sciences économiques, fait partie ici du domaine des évidences qui s'imposent. La tontine n'est pas un objet de développement, elle est un « fait social » en développement.

A cet adhérent qui précisait que ceux qui voudraient participer uniquement pour des raisons financières, ne seraient « pas tellement intéressants », il faut ajouter cet autre qui y voyait même un danger ma-

<sup>71</sup> C'est d'ailleurs ce qui a été parfaitement compris par la banque qui a inventé les « flash-cash » (cf. *supra*).

jeur : « Si on veut parler des désavantages, je dirais alors que ce ne sont pas les désavantages propres de la cotisation en tant que telle. Ce sont les désavantages d'une vision perverse, ou d'une mauvaise perception de la cotisation. Si les gens croient que la cotisation c'est une banque uniquement, ils diraient non. Automatiquement, la cotisation vue de cette façon devient un désavantage. [...] Si les gens disent qu'ils font une cotisation alors qu'en fait ce n'est pas une cotisation qu'ils font, c'est des calculs de banquiers, d'usuriers, automatiquement je trouve qu'ils ont appelé le chien un chat et le chat un chien. [...] On n'a pas fait franc-jeu. » Les intéressés repoussent vigoureusement toute idée qui viserait à faire évoluer les tontines vers la « pureté » d'une logique financière. Selon eux, il y aurait alors détournement. Mentionnons à ce sujet cette tontine de patrons de PME, dont le taux de cotisation mensuelle est supérieur à deux millions de F CFA, mais dont le règlement stipule que « l'association a pour objectif *premier* la concertation et la réflexion entre ses membres ».

Comme toute cellule vivante, les tontines devront continuer [101] à se transformer pour faire face aux contraintes de la modernisation ambiante. Mais elles ne pourront le faire que dans un sens qui est le leur. C'est de cette oreille qu'il faut entendre le souhait qui nous a été adressé : « Je ne pense pas que la culture occidentale doit être rejetée. C'est-à-dire qu'il y a des éléments à prendre là-dedans et à insérer dans un contexte donné pour en faire quelque chose. Ce que je dis, c'est qu'il a manqué des économistes pour étudier ce machin, que ce qu'ils ont est bon, que ce que les autres peuvent leur apporter est aussi bon. Mais il s'agit de trouver l'amalgame le plus fiable et c'est ça l'évolution pour laquelle on est d'accord (rires). »

## La tontine dans sa modernité

[Retour à la table des matières](#)

Les tontines font partie intégrante du paysage de l'Afrique contemporaine. La place qu'elles occupent tient à la fois au rôle qu'elles ont toujours joué et au fait qu'elles ont su s'adapter à leur environnement.

Dans leur forme primitive, elles ont pu concourir à la mise en commun des denrées agricoles et donc à leur stockage. De même, elles ont probablement tourné autour de l'échange de travaux productifs. Leur monétarisation, apparue dans l'Ouest-Cameroun avant la colonisation, n'a pas altéré leurs principes fondamentaux. Leurs membres, réunis sous le sceau de l'amitié, se devaient mutuellement soutien et assistance, et pour adhérer, ils présentaient un parrain. Déjà à cette époque, les tontines étaient perçues comme un mécanisme d'épargne et la cagnotte devait être employée à des fins utiles, socialement acceptables<sup>72</sup>. La mémoire en est toujours vivante : « Avec l'évolution, il a fallu que la tontine finance des investissements, c'est-à-dire des biens générateurs de consommation [i.e. productifs]. Et là maintenant, on retrouve des commerçants, des [102] gens qui ont de l'épargne, et le crédit dont ils bénéficient leur permet d'investir. Voilà donc l'évolution. » Autrefois, les transactions se faisaient en cauris, en perles, en manilles ou en tringles de laiton<sup>73</sup>. L'introduction du papier-monnaie a certainement entraîné une mutation importante qui allait en occasionner d'autres. La monétarisation croissante de l'économie a ouvert la voie à une démultiplication des sommes mises en jeu. Parallèlement, le développement des services bancaires a provoqué, comme par contagion, l'apparition des taux d'intérêts. Cependant, ces transformations se sont faites dans le respect des principes inhérents à l'institution ancienne.

En tant que fait social, les tontines ne sauraient être réduites à une pure fonction financière, à moins de leur faire subir une mutilation profonde. Nous avons déjà signalé que, si certains adhérents considèrent l'objectif relationnel comme prioritaire, d'autres pensent au contraire que la primauté revient dorénavant aux objectifs financiers. Selon l'un d'entre eux, dans l'ancienne tontine, « la cotisation vient en deuxième plan. Le taux est symbolique. Mais le but de ceux qui ont créé, c'est de s'unir, de se voir, de discuter, de voir les problèmes ensemble. Donc dans ce cas de la tontine des parents, le problème social est privilégié et l'argent vient après. Mais il y a des tontines, les tontines modernes où on est là pour l'argent, c'est l'argent qui prime ». Autrement dit, autrefois l'argent n'aurait été qu'une contrainte pour s'obliger à ne pas manquer la réunion des amis, alors que maintenant

<sup>72</sup> J.P. WARNIER, *op. cit.*

<sup>73</sup> Les monnaies ont varié selon l'époque ou la région.

les obligations relationnelles ne seraient plus qu'un moyen placé au service des objectifs financiers. Si l'on s'en tient à ce point de vue, il y aurait en quelque sorte un retournement de perspective qui signerait le passage de l'ancien au moderne. Toutefois, il convient de remarquer que même lorsque l'argent vient en second, il occupe une place suffisamment importante pour servir de contrainte et qu'inversement, lorsque l'aspect financier devient premier, les devoirs de l'amitié conservent un rôle irremplaçable. Finalement, [103] quelle que soit la validité de l'hypothèse d'inversion des priorités, le lien entre les obligations relationnelles et financières se trouve indissolublement maintenu.

L'introduction des taux d'intérêt, en particulier sur les lots du second marché, découle assez naturellement de la concurrence des produits bancaires. En effet, l'offre des banques a fait naître une double contrainte. D'une part, les tontines, pour rester attractives, devaient rétribuer leurs épargnants. D'autre part, le coût apparent des enchères devait servir à décourager les tentations spéculatives. On peut penser que si l'argent des tontines était resté gratuit, il aurait attiré des emprunteurs peu sérieux, désireux de récupérer les sommes disponibles pour des manipulations personnelles. L'instauration des taux d'intérêt découlait donc autant d'un mimétisme par rapport aux mécanismes du marché, que d'une logique de protection de l'institution.

L'éclatement des relations traditionnelles, puis leur recomposition au travers des nouvelles appartenances urbaines ou professionnelles a également modifié la composition des groupes et par conséquent leurs règles de fonctionnement. Plusieurs mutations sont alors apparues de façon plus ou moins liées.

Ainsi en est-il de la pratique des enchères ; encore peu répandue en Afrique, elle a été instaurée ici depuis une quinzaine d'années. Autrefois, le voisinage villageois facilitait la négociation sur l'ordre des prises. Or, la distance qui sépare dorénavant les intéressés rend ce choix plus délicat : « La cotisation à taux fixe avec vente aux enchères n'existait pas autrefois. Au contraire, c'était plutôt la consultation entre individus et la concertation qui faisaient passer mon tour aujourd'hui. [...] On se connaît, il m'a assisté quand j'ai perdu mon père, enfin je lui laisse mon tour. Tu vois, ça se négociait comme ça. Mais on a été obligé aujourd'hui d'injecter le principe d'enchères pour départager *automatiquement* les gens, sans qu'il y ait... parce qu'il me connaissait, je

ne le connaissais pas,... sans que ça joue sur ce critère là. » D'une certaine manière, la technique des enchères répond au problème posé par l'individualisation du tissu social. Elle évite bien des conflits entre [104] ceux qui, pressés par des urgences financières, auraient du mal à justifier la priorité de leur demande. Du coup, elle rend possible le rapprochement entre des individus que la vie quotidienne éloigne. Elle permet notamment un recrutement inter-ethnique dont nous avons vu qu'il existait déjà et qui, selon nous, pourrait constituer une voie de développement.

Ce desserrement du tissu urbain, conduisant à une plus grande hétérogénéité des groupes, a entraîné dans le même temps, un relâchement, tout relatif, de la pression morale liée au regard des autres. Un de nos interlocuteurs, qui y voyait un affaiblissement des valeurs, commentait ainsi cette diminution de l'ascendant du groupe : « D'une génération à l'autre, les principes de pression ne sont plus les mêmes. Pour l'ancienne génération qui a grandi dans l'ambiance du village, il y avait tous les facteurs religieux et sociologiques. Vraiment la parole donnée, c'est la parole donnée, au moins pour ceux qui sont restés, qui n'ont pas été trop attirés par la ville ou par le nouveau contexte dû à la nation moderne. [...] Ça c'est une forme de pression qui ne marque plus les jeunes aujourd'hui parce qu'on est allé à l'école. La vision traditionnelle du monde où la pression du groupe, la parole donnée, *la parole des autres, la vérité des autres*, pouvaient être une forme d'action sur l'individu n'est pas perçue de la même façon aujourd'hui. » Même s'il s'agit d'une diminution de la force des relations plutôt que d'une dégradation des valeurs anciennes, il fallait trouver des procédures de garantie complémentaires. Le dépôt du chèque de caution fournit une nouvelle forme de pression et de recours. De même, la version moderne de la prison est venue se substituer à sa forme ancienne : « Le coefficient d'utilisation du chèque est proportionnel à l'hétérogénéité du groupe. Plus le groupe est hétérogène, plus il y a de fortes chances pour que la première réaction soit de porter le chèque à la banque. On a déjà eu un cas comme ça. » Un autre adhérent ajoute : « On se connaît depuis très longtemps, ce qui fait qu'on a *beaucoup d'épargne les uns envers les autres* et on se discipline facilement. C'est la raison pour laquelle [105] ailleurs, quand le milieu est hétéroclite, je veux dire qu'ailleurs, vous trouverez beaucoup d'endroits où il y a un censeur. »

Comme souvent en pareil cas, cette modernisation culturelle ne se fait pas sans douleurs. Mais cela n'empêche pas que l'on ait une conscience très actuelle du caractère irrémédiable de l'évolution du monde : « Notre génération s'est consacrée beaucoup à l'école. Nous revenons vers les cotisations avec un esprit livresque, un esprit scolaire [...]. C'est-à-dire eux [nos parents], ils ont vécu dedans. Spontanément, ils font une cotisation. Ça vient comme ça. C'est presque anormal qu'ils n'en fassent pas. Alors que nous on calcule, on réfléchit, on reconstitue le monde pour entrer dedans. Donc, de leur génération à la nôtre, c'est sûr, il y aura beaucoup de changement ». C'est ce qu'un autre commente ainsi : « Autrefois, tout se jouait dans la tête de l'individu. Aujourd'hui, ça se joue de moins en moins dans la tête de l'individu et de plus en plus sur des circuits macros qui servent de référence dans une sorte de big-bang perpétuel avec des réajustements dus aux niveaux de formation des individus, à la classe sociale, etc. [...] C'est normal. Nous n'allons pas vivre comme à l'époque de nos ancêtres. » Même si l'on déplore, comme partout, que la crise « remette tout le monde en doute », chacun ressent bien comme une évidence que le cours des choses oblige à avancer.

En raison de la crise économique qui frappe le pays, un accroissement des défaillances a pu être constaté au cours des derniers temps : « Avant [la crise] personne n'échouait », « avec la crise ça a un peu changé ; maintenant ça devient vraiment sérieux ». De plus, le grand nombre de tontiniers qui appartiennent simultanément à plusieurs associations fait naître un danger de chutes en cascade. Tel membre, qui risque de ne pas pouvoir assumer sa cotisation, va s'endetter chèrement auprès d'un autre groupe. Il est alors inéluctablement conduit à un alourdissement de ses intérêts et à la faillite. Sa défaillance entraîne immédiatement une diminution des ressources disponibles dans un groupe, ce qui peut mettre en difficulté [106] un de ses camarades qui comptait sur un lot complet pour dénouer une situation. Il pourrait ainsi se produire une véritable réaction en chaîne. Ce que l'on appelle ici « les problèmes de la crise » a pu pousser certaines associations à se restructurer entre des partenaires plus proches, voire même à abandonner la pratique des taux d'intérêt. Si un tel réflexe de sauvegarde paraît justifié, il n'en constitue pas moins une régression dommageable au dynamisme de l'institution. Les tontines devraient encore évoluer et nous voudrions proposer maintenant quelques voies possibles. Der-



rière des taux d'intérêt parfois élevés, ce système financier reste bien souvent équilibré, voire neutre pour ceux qui occuperaient alternativement les différentes positions du marché principal. Toutefois, comme nous l'avons signalé, la rémunération de l'épargne est parfois supérieure aux pourcentages payés à l'emprunt, ce qui montre alors que les taux du second marché sont élevés. Compte tenu du fait que ces lots ne sont pas soumis à une rotation, on ne peut s'empêcher de penser qu'il y a là une source potentielle de déséquilibre. Les membres qui rencontrent des difficultés financières momentanées peuvent en effet se surendetter. Si, en termes mensuels, les taux y sont apparemment raisonnables, ils sont en réalité élevés lorsqu'on les exprime en valeurs annuelles. Même si les sommes sont prêtées à court terme, on imagine les jeux auxquels certains peuvent se livrer lorsqu'ils appartiennent à plusieurs groupes. Nous avons en effet relevé des cas de cessation de paiement qui n'étaient dus qu'au seul marché secondaire. La multiplication actuelle des défaillances devrait donc conduire à abaisser les taux de ce marché. Dans le cas où les demandeurs se révéleraient trop nombreux, il serait préférable de procéder à un redécoupage des sommes offertes plutôt que de chercher un arbitrage par le montant des intérêts. Cette recommandation s'inscrit d'ailleurs dans la logique même du découpage actuel des petits lots.

Les tontiniers protestent vigoureusement lorsque l'on qualifie leurs associations de « sociétés secrètes ». Cependant, nombreux sont ceux qui redouteraient une légalisation [107] des tontines. Ils se « méfient » en effet de ce que seraient... les intentions cachées d'un législateur soupçonné de servir un État « trop gourmand »<sup>74</sup>. Nous avons suffisamment souligné que des tentations de ce type seraient vraisemblablement vouées à l'échec. Toutefois, alors que certains tribunaux acceptent de reconnaître les plaintes déposées par les tontines, d'autres, s'appuyant fort logiquement sur leur inexistence légale, déboutent les plaintes qui leur sont adressées. Cette situation juridique soumet les tontines à des aléas qui ne peuvent que les affaiblir. Tout en restant extrêmement prudent, on pourrait suggérer de mieux protéger leur fonctionnement interne par l'existence d'un texte qui se contenterait de reconnaître leur existence « de facto ». Sans aller plus loin, une telle disposition les autoriserait à plaider contre ceux qui n'auraient pas res-

<sup>74</sup> Voir à ce sujet Jean-François BAYARD, *L'État en Afrique ; la politique du ventre*, Éd. Fayard, 1989.

pecté leurs engagements. Soulignons que, par la même occasion, l'État démontrerait sa volonté de valoriser les comportements d'épargne.

On le sait, la construction de l'unité nationale d'un pays n'est jamais chose facile et l'Afrique n'échappe pas à ce défi alors même qu'elle en offre souvent des exemples relativement satisfaisants. Les tontines, du fait de leur pouvoir de socialisation, pourraient apporter là une aide précieuse. Dans cet esprit, il serait possible de continuer à diversifier encore leurs recrutements. Bien entendu, le mouvement ne pourra pas être forcé. D'une part, ce serait aller à rencontre d'une liberté qui leur est indispensable. D'autre part, même si nous pensons que bon nombre des logiques décrites ici sont communes à diverses communautés nationales, certaines valeurs propres au groupe que nous avons étudié pourraient se révéler difficilement partageables. On doit s'interroger, par exemple, sur les raisons de la faible diffusion des mécanismes de l'enchère. Toutefois, l'attrait offert par ce type de « cotisations » semble susciter des demandes et nous ne pouvons qu'encourager ici ceux qui voudraient en accepter le pari. Il suffirait de débiter [108] avec des versements modestes, à la hauteur d'une confiance qui n'a pas encore fait ses preuves. Au fil des cycles, il se pourrait bien que l'amitié fasse le reste et qu'elle donne de la consistance aux montants épargnés.

Qu'il nous soit permis de conclure avec cet adhérent qui, sous le mode utopique, ne pouvait s'empêcher de rêver à une immense tontine : « Vraiment, chaque Camerounais, même au fin fond du quartier, on peut lui prendre un franc. Alors quand vous prenez un franc à huit millions de Camerounais, ça fait combien ? Ça fait huit millions de francs ! Or *vous n'avez fait de tort à personne* à proprement parler. Je dis bien un franc, pas cinq francs. On a huit millions de francs ; si on les remet à quelqu'un [de confiance, bien entendu], il peut se faire une vie ; si on les remet à deux personnes, ils peuvent se faire une vie, et une très bonne vie. » Si tous les Camerounais voulaient se donner la main, la cagnotte serait magnifique ! Toutefois, il faut dire qu'à raison d'une séance par jour, le cycle devrait durer... presque 21 903 ans. Nous en retiendrons tout de même la vision d'un idéal de société, celle d'une nation-tontine. L'avenir pourrait bien être placé sous son emblème.

[109]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 6

---

# LA BANQUE DES BLANCS

*Lorsqu'on change la manière de battre le tam-tam, on change aussi la façon de danser.*

### *L'échec de l'*homo economicus**

[Retour à la table des matières](#)

Ce n'est un secret pour personne, le système bancaire camerounais comme ceux de nombreux pays africains, traverse actuellement une crise. Si pour les experts, cette crise se dénomme « déficit d'exploitation », « créances irrecevables » ou encore « illiquidité bancaire », pour l'homme de la rue elle s'appelle plus concrètement « perte de confiance ». Les banques ont perdu leur crédit : « Vous avez de l'argent, vous avez même un million, vous faites un chèque de 200 000, on vous fait attendre une semaine. [...] Même quand vous avez de l'argent vous ne pouvez pas l'avoir, raison de plus quand vous n'en avez pas ! (rires) » ; ou encore : « Je détiens un chèque de 350 000 F que quelqu'un m'a donné. Le monsieur a de l'argent à son compte, mais je n'ai pas pu le toucher avant un mois au moins ; chaque fois, je viens et on me renvoie. » Selon un troisième : « Vous n'avez qu'à voir comment après avoir déposé des fonds à la banque, même si vous venez l'instant d'après pour retirer, il faudra soudoyer celui-ci et celui-là, il faudra traîner pour récupérer l'argent. » Dans le meilleur des cas, on

nous précise « qu'il y a quand [110] même des banques qui jusqu'ici restent crédibles, comme la S..., la B..., la B..., et tout ça. Quand vous venez, vous avez votre chèque, s'il n'est pas très élevé vous le touchez à l'instant ». Dès lors, la comparaison s'impose : « Avec les tontines, on a confiance, on est sûr qu'on va rentrer en possession de ses fonds, n'importe comment » ; ce qui fait dire également : « Avec la tontine, on est sûr d'avoir son argent à terme, [...] a contrario, avec nos banques il y a beaucoup d'aléas. » Un interviewé conclut ainsi : « Vis-à-vis des banques il y a trop d'aléas, trop de formalités, et maintenant c'est complètement arrêté ; il faut vraiment être *très connu* pour obtenir un petit crédit à la banque, c'est-à-dire pratiquement les gens fuient les banques, c'est vrai ! » On comprend alors mieux ce cadre d'entreprise qui nous disait — s'agissait-il d'un lapsus ? — que « les banques, c'est un système informel ».

Alors que l'échec est bien connu, les causes le sont moins. Bien entendu, les rapports des experts font état des erreurs de gestion des banques et de leurs lacunes d'organisation interne. Malheureusement, il s'agit là d'un effet plutôt que d'une cause. Dans tous les pays, le premier capital des banques est fait de la confiance qui leur est allouée. Celle-ci est nécessairement présente au cœur de chaque opération. Or, cette confiance ne s'établit pas partout de la même manière. Alors que dans certains pays, de simples éléments de renommée peuvent suffire à constituer le début d'une crédibilité, ici elle n'est possible que dans un contact personnel. Dans ce contexte, les méthodes de travail dépersonnalisées des banques sont à la base d'un fonctionnement impossible : leurs modes d'organisation ne permettent pas de résoudre le problème de la confiance. Certes, la crise économique a pu provoquer un emballement du cycle de la méfiance, contribuant ainsi à révéler le problème au grand jour. Mais il faut surtout voir que les racines de la situation actuelle sont plus profondes et qu'elles existaient dès le départ. « Les banques en Afrique ont adopté des critères importés, nous dit-on, elles sont un produit du fonctionnement de la société européenne ». Un autre témoin évoque cette même question [111] en ces termes : « Si j'ai un compte en banque, je n'ai pas le même esprit une fois dans la tontine que lorsque je m'en vais à la banque. [...] L'épargne est particulièrement contraignante dans la tontine. » Depuis l'origine, la méfiance gisait derrière les relations entre les banques et leurs clients.

Ainsi, dans la tontine, la confiance est fondée sur une connaissance mutuelle concrète des acteurs. Cette vertu cardinale est précisément celle qui manque totalement aux banques :

« Je n'ai rien contre la banque, mais la banque est trop anonyme (bis). La banque, c'est l'homo economicus, comme on dit, que la banque gère. »

« Je ne sais pas ce qui motive [par rapport à la discipline de la tontine]... C'est peut-être que le banquier n'est pas derrière toi. Le banquier, comme on ne te voit pas, même quand il te convoque chez lui, [...] il t'écrit d'abord. »

« À la tontine, [...] je peux en une journée toucher tous les membres, manger à table avec eux, leur parler de mes problèmes. Parce que vous voyez les lettres sont muettes. Pour moi, la lettre ne représente rien. Vous avez beau faire, quand vous écrivez, au moment où il l'aura lue, les larmes se seront séchées sur le papier. Donc dans la lettre — la banque c'est ça, c'est du papier — c'est difficile de sentir comment quelqu'un est pris au cou par un problème. »

« Parce qu'entre la banque et la cotisation, à mon avis la différence c'est que, dans un cas, les choses sont très empreintes de personnalité, dans l'autre, les choses sont anonymes. On se sent *moins en sécurité* quand on a à faire face à une banque, parce que la banque c'est une porte métallique qui entre automatiquement en marche [...]. Le problème, c'est que la banque *c'est personne* mais tout, on sent une pression anonyme, alors qu'à la cotisation c'est lui, je le connais, c'est tel. »

Du coup, les banques sont perçues comme des créatures aux intentions inconnues. Les clients sont plutôt portés à douter de la légitimité de ces agents anonymes qui [112] prétendent faire appliquer des règles ou recouvrer des créances. Le milieu social présuppose plutôt que ces derniers pourraient d'abord chercher à vous tromper à des fins personnelles. Mieux vaut se prémunir contre « l'idée qu'on croit que l'administrateur de l'administration a derrière la tête » et se méfier de ses soi-disant représentants. Il est donc normal de vouloir échapper à leur emprise. N'ayant aucune raison valable de se fier à eux, on peut même essayer de les jouer. Et puisque les banques sont incapables de vous voir, c'est-à-dire incapables de vous connaître, elles n'ont aucune

prise. Les raisons de leur faillite sont en fait largement inscrites dans ces principes.

Il n'est alors pas étonnant que les banques, parce qu'elles n'ont pas su répondre à cette problématique, nous aient été spontanément définies comme la figure de l'anti-tontine. Nous avons déjà cité ce propos qui faisait état de la « vision perverse » des « calculs de banquiers, d'usuriers ». Les banques sont apparemment porteuses de tous les vices auxquels les tontines échappent. Tout se passe comme si elles prenaient quelque malin plaisir à fonctionner à l'envers, ce qui explique de façon plus profonde l'impasse actuelle.

Ainsi, dans une cotisation, en cas de difficulté, vous pouvez rapidement obtenir l'aide des autres. Les banques, elles, ne reconnaissent pas leurs amis fidèles : « Il y a parfois des frustrations. Au niveau de l'épargne, quand vous regardez votre carnet, vous êtes peut-être le meilleur épargnant mais quand il faudra octroyer le crédit, vous ne serez pas le meilleur bénéficiaire » ; ou encore : « Un autre va arriver qui est aussi crédible que vous, il traînera des années ; il n'aura pas de crédit. » Il est bien normal que l'on se sente peu engagé vis-à-vis d'institutions dont le fonctionnement est si peu logique.

Rien n'empêche alors que l'on fasse avec les banques ce qui est interdit dans les tontines. Dans ces dernières, il n'est pas question d'utiliser les crédits obtenus à d'autres usages qu'à ceux qui sont reconnus comme sérieux. À l'inverse, dans les premières : « On donne des crédits aux gens, soi-disant pour faire du commerce mais ces gens utilisent [113] ces crédits pour faire des voyages en Europe. Ils amènent une nana avec eux dans les meilleurs hôtels. Ils dépensent tout l'argent, ne font rien et ne sont plus en mesure de rembourser. » Alors que dans les tontines, on se sent contraint d'agir « de bonne foi », dans les banques on aurait tendance à essayer de ruser avec des principes ressentis comme absurdes. Nous pouvons ainsi raconter l'histoire édifiante de ces quatre personnes qui auraient uni leurs efforts pour obtenir plus facilement un crédit : « Pour que la banque t'accorde un million, il fallait payer 200 000 F. Chacun a cotisé 50 000, ça a fait 200 000 F. On a donné à la première personne et il est parti à la banque demander un crédit de un million, on lui a débloqué le million et il a payé 200 000 F. Il vient maintenant, il sort 200 000 F sur ces un million, les donne à la deuxième personne. Lui à son tour, vient débloquent un million à la banque, et ainsi de suite, troisième personne, qua-

trième personne. Finalement tout un chacun a un million et ils sont devenus des hommes d'affaires très puissants, mais chacun est dans son secteur. Si bien que la première personne a avalisé la quatrième personne. C'est comme la tontine, pour les quatre, c'était d'avoir un fonds de démarrage. C'était génial pour eux. Chacun, de son côté, rembourse le crédit sans que l'autre soit impliqué. » Soulignons que dans cette anecdote, le crédit net a été de 950 000 F par personne, alors que selon la banque, il n'aurait dû être que de 800 000 F. Que l'on songe au montant qu'ils auraient pu réaliser en s'y mettant à vingt (990 000 F !). Toutes les règles sont contournables mais celles qui ne répondent pas à une morale clairement comprise le sont encore plus.

On reproche aussi aux banques de ne comprendre que le papier. Il serait trop rapide de n'y voir que l'héritage d'une culture orale. Ce travers serait plutôt la traduction d'une attitude distante qui explique leur impuissance à recouvrer les créances. Nous avons déjà cité ce témoin qui, s'interrogeant sur les motivations de remboursement dans les tontines, opposait le « banquier qui n'est pas derrière » au groupe qui braque ses regards réprobateurs sur le mauvais [114] payeur : « Ici, dès que tu commets la faute, tout de suite on commence à te menacer, on te regarde ; on dit : "c'est pas normal" ; le banquier t'écrit une lettre gentille. Il te dit : "monsieur, par erreur, vous avez émis un chèque sans provision ; veuillez dans les jours qui suivent régulariser". Trop tendre ! Alors qu'ici les regards qui sont braqués sur toi ce jour où... on dit : "monsieur untel, le gars attend l'argent, tu ne donnes rien !" Les regards qui sont braqués sur toi te mettent mal à l'aise [etc.]. Tu vois que le problème c'est peut-être que le banquier n'est pas derrière toi. Le banquier comme on ne te voit pas, même quand il te convoque chez lui et même quand il se rend compte, il t'écrit d'abord une lettre gentille. Mais ici tu es devant plusieurs personnes qui te regardent et au même instant veulent l'argent. » La lettre, écrite par un inconnu dont les yeux ne peuvent pas vous menacer et surtout dont le contenu reste invisible à vos proches, sera sans effet. Les banques, parce qu'elles sont privées de la vue, s'avèrent incapables d'exercer les pressions adéquates sur leurs défaillants.

Inversement, lorsqu'elles en viennent aux procédures juridiques, elles recourent sans transition à un régime trop brutal. Ce sont des méthodes auxquelles les tontiniers répugnent justement parce qu'ils considèrent que les « solutions coercitives qui marchent partout

ailleurs » sont « maladroites » ; ce que l'un d'entre eux commentait en ces termes : « C'est assez maladroit car on connaît la femme de tel, on connaît ses enfants, les femmes se fréquentent, les enfants se fréquentent, etc. Bon je suis célibataire, j'ai pas de femme, mais si jamais c'est toi qui va mettre le papa en prison,... je ne sais pas ; c'est un peu trop banquier. » Les banques entretiennent donc avec leurs clients des relations qui varient d'un extrême à l'autre. Sur le mode habituel, ces relations sont jugées trop lâches, voire inconsistantes ou fuyantes. Mais elles peuvent ensuite tourner brusquement à une forme de rupture, empreinte d'une violence jugée excessive. Trop tendre ou trop dure, leur attitude n'est que la conséquence de l'absence d'une relation réellement identifiable. Les clients se sentent soumis aux intentions [115] incertaines de ceux, sans cesse changeants, qui sont censés représenter la banque. Qu'elle use de la lettre ou du procès, toutes ses actions sont appréciées sous le signe de l'aléa et de l'inquiétant, ce qui leur enlève tout poids pédagogique.

En fin de compte, il n'y a rien d'étonnant à ce que les morts se mettent aussi de la partie. Fidèles à leurs obligations tontinières, ils savent très bien échapper à la contrainte des banques : « Quelqu'un se présente, il veut tel montant. On lui dit : "Faites le dossier rapidement." [...] Comment peut-on s'engager comme ça à *l'aveuglette* ? Beaucoup de banques souffrent comme ça. Il y avait des gens qui montaient des dossiers, quelques dossiers. Ils prenaient le crédit, ils mouraient et ils ressuscitaient encore avec un autre nom ! Vous voyez, ça a pillé les banques ! [...] Les gens prennent les crédits d'un certain montant ; après on déclare leur décès, ils reviennent maintenant avec un autre nom. [...] C'est ça qui a causé la chute de beaucoup de banques. » Le principe en est simple : si les banques connaissaient leurs amis, elles sauraient reconnaître leurs morts. Et tandis que les tontines bénéficient de la fidélité de leurs défunts, ceux des banques leur échappent.



## La règle du crédit absolu

[Retour à la table des matières](#)

Face à cette situation, il reste toujours la possibilité de croire « qu'à force de former les usagers, ils finiront bien par ressembler à ceux de Saint-Hilaire-sur-Seine ». Ce serait ignorer le fait qu'aucune société n'a jamais renoncé complètement à ce qui la distingue des autres, à ce qui, selon elle, rend les hommes plus humains. Tous les pays restent encore aujourd'hui profondément marqués par leurs propres traditions ; celles-ci commandent, bien plus qu'on pourrait le penser, la manière dont les institutions modernes y sont organisées <sup>75</sup>. Lorsque les cultures évoluent, [116] notamment au contact des autres, elles gardent une mémoire vivante de ce qui les identifie : « Quoique le bois dure dans l'eau, il ne devient pas crocodile <sup>76</sup>. »

Bien que les banques paraissent étranges à nos interlocuteurs — elles sont « irrationnelles » nous dit-on —, ils les analysent tout de même dans des termes qui sont les leurs. Selon eux, il n'est pas d'autre manière d'agir que celle qui est socialement pensable dans leur contexte. Que la banque puisse avoir d'autres critères que les leurs relève d'une hypothèse un peu folle : « A la *limite*, elle n'a pas besoin de savoir si tu es le frère de la grand-mère de l'oncle de la tante de la petite sœur de l'arrière grand-père de tel. Ça n'a rien à voir. Ou si l'on a vécu ensemble au lycée, si on est allé manger les petits beignets à la bouillie de maïs à côté ensemble. Ça la banque n'en a que dalle ! » Puis, repassant à une vision qu'il juge plus réaliste, ce témoin ajoute : « Dans le principe, il est vrai cependant que si le banquier c'est l'ami du papa, on a plus de chances d'avoir du crédit (rires). Ça, c'est vrai, puisqu'il y a aussi un problème de confiance, là-bas comme partout ailleurs. » Puisqu'il s'agit d'une question de confiance, au sens où cela s'entend localement, il ne peut y avoir qu'une seule logique : « On se rend compte qu'il faut avoir une pression, c'est-à-dire avoir une relation personnelle, soit avec le banquier, soit avec le fondé de pouvoir.

<sup>75</sup> Ph. D'IRIBARNE, *La logique de l'honneur, op. cit.*

<sup>76</sup> Proverbe agni, cité par Jean-Paul ESCHLIMANN, *Culture, acculturation, développement*, juillet 1988, ronéotypé (SMA).

Ce n'est pas tellement la sélection du dossier qui compte, ou bien l'importance du dossier qui compte. Tu as un dossier bien monté mais sans l'appui du banquier, on ne peut pas avoir un financement. » Le même propos était ainsi repris par un autre témoin : « Bien accueilli [à la banque], c'est trop dire. Ça dépend de l'individu. Disons, moi particulièrement, je suis fort bien accueilli. Ça dépend de l'individu, ça dépend des gens que vous rencontrez et qui vous connaissent, il ne faut pas généraliser. »

La règle en paraît si évidente qu'il est peu concevable d'imaginer que l'on puisse faire autrement. On est d'ailleurs [117] persuadé que les Blancs eux-mêmes agissent selon cette règle : « J'ai travaillé dix ans à la B..., 2 ans à la B... là avant de venir ici ; donc j'ai manipulé un très grand nombre de dossiers. Tout se passe comme si, dans un pays comme le Cameroun, la S. [société internationale] était mieux perçue par le banquier que le Camerounais par exemple. Pourquoi ? Parce que la S., c'est la Bourse des valeurs, c'est une grosse boîte. On les appelle des sociétés sans risque. Non pas seulement ça, le directeur adjoint de la banque B. *mangeait avec* le directeur de S., et quand S. avait besoin de trois milliards de francs, on ne lui demandait pas de titre foncier, ni tout cela : on prenait le dossier et on lisait "aval de la société mère", c'est terminé ! Tirage infini ! » On croit constamment que, derrière la complexité des critères et quelle que soit la puissance des surfaces financières, la question se résume à des contacts personnels qui conditionnent la confiance. Du même coup, on déplore que la banque du Blanc n'ait pas su établir cette même relation avec ses partenaires locaux.

Finalement, le véritable poison de la gestion des banques, leur irrationalité, viendrait plutôt de ce qu'elles se réfèrent en fait à des principes qui restent étrangers à ceux de leur clientèle. Plutôt que de parler de leurs lacunes de gestion, il faudrait mentionner l'absence de procédures adaptées à leur environnement. C'est en partant de là que l'on peut mieux comprendre toutes les dérives auxquelles on assiste. Tout système de règles, pour être légitime, doit être fondé sur des principes moraux qui, étant d'un ordre supérieur, sont communément partagés. Les banques, en appliquant des méthodes d'organisation qui ne correspondent pas à l'éthique de ce contexte, laissent la place à de nombreux dysfonctionnements. La porte est grande ouverte pour toutes les pratiques de « tracasseries », de « pourboires et de trucs comme ça ». On

se trouve alors dans une société désarticulée, où même « en mouillant la barbe » de certains responsables, on n'est sûr de rien. En l'absence d'un système de lois adaptées, c'est le sauve-qui-peut général qui prévaut. En réalité, ce ne sont pas les [118] banques en tant que telles qui éveillent la crainte de nos interlocuteurs, ce sont leurs défauts de fonctionnement.

Cette problématique n'est pas propre à la société camerounaise. Partout, la mise en œuvre des règles économiques et techniques les plus modernes doit s'appuyer sur les devoirs dictés par la tradition <sup>77</sup>. Ainsi, la notion de contrat, généralement considérée comme universelle, reflète dans son application les valeurs spécifiques des différentes collectivités. Aux États-Unis, on exigera une soumission pointilleuse à des règles écrites détaillées, la liberté des intéressés restant assez large pour le reste. En France, il est préférable d'interpréter avec souplesse ce qui est stipulé, sachant que, en contrepartie, il faudra aussi savoir aller au-delà. D'un côté comme de l'autre, les formes du contrat sont interprétées et utilisées différemment. Vu sous un angle plus général, le contrat est une opération symbolique : ses saintes vertus d'efficacité dépendent de la manière dont chaque communauté regarde l'écrit. Il s'agit avant tout d'un rite d'ajustement qui est adossé sur des valeurs sacralisées. C'est d'ailleurs bien ce que semble deviner un œil camerounais, lorsque, de l'extérieur, il observe les coutumes occidentales : « Moi, je crois que dans d'autres pays comme les États-Unis, la garantie du mode de financement, elle est morale ; elle n'est pas matérielle. »

Dans notre contexte, le système bancaire s'est privé des règles qui sont localement ressenties comme indispensables. Il serait nécessaire de tenir compte des lois qui fondent ici la confiance et qui protègent des mauvaises intentions des individus. Les tontines obéissent d'ailleurs elles-mêmes à des procédures précises. Il ne saurait être question de les transposer tel quel. Cependant, la fiabilité de leur fonctionnement suggère bien qu'il existe des règles cohérentes par rapport aux valeurs du milieu social. La logique de la société des amis pourrait ainsi offrir des moyens utiles pour redresser la situation. Partant de cette démarche, nous voudrions proposer maintenant quelques pistes concrètes, propres à améliorer l'organisation des banques modernes.

<sup>77</sup> Ph. D'IRIBARNE, *La logique de l'honneur, op. cit.*

[119]

## La banque africaine moderne, partenaire de son client

[Retour à la table des matières](#)

Les règlements écrits des tontines fournissent un bel exemple de l'éclairage qui peut être apporté. Il semble ainsi bien peu exact de croire que nous sommes encore devant une société « sans » écriture. Les règlements consultés en sont la preuve : leur précision, parfois sans appel, montre que l'écrit occupe ici une place particulière. Ainsi, le risque d'une trop grande contestation des textes, au nom de la juste évaluation des cas, a conduit les intéressés à détailler toutes les situations possibles de façon pointilleuse. Cette précaution étant prise, nul ne peut ignorer qu'un strict respect du règlement constitue la preuve même d'une bonne volonté. Notons que ce trait semble assez largement commun à diverses cultures africaines. Nous avons pu l'observer au sein d'entreprises industrielles, y compris dans des pays voisins. On observe ainsi une sacralisation de l'écrit qui semble plus proche de la mentalité américaine que de la tradition française. Cependant, une différence importante ressort du contexte africain. Les règles y sont plus orientées vers des questions de comportement que vers des critères d'arbitrage mesurables. Dans les tontines, les règles portent ainsi sur la participation aux deuils ou les folles-enchères, plutôt que sur la limitation éventuelle des enchères ou le niveau de revenu des candidats.

Concernant les banques, il y aurait donc certainement lieu d'accorder une place importante à des contrats écrits détaillés. Encore faut-il voir que ceux-ci devraient détailler minutieusement les modalités pratiques de la relation entre le banquier et son client : à quel moment doit-on se voir, quelles informations doit-on communiquer, comment agir en cas de difficultés, etc. Certaines mesures actuellement pré-définies par convention de prêt, dont on sait qu'elles pourront aussi bien être évaluées en dernier ressort entre les parties, pourraient être laissées dans l'ombre. Inversement, on veillerait à préciser rigoureusement certaines obligations relationnelles pour prévenir tout malenten-

du : leur strict respect permettrait à chacun d'apporter la preuve nécessaire de ses bonnes intentions.

[120]

La bonne utilisation d'un crédit suppose évidemment que l'emprunteur soit fidèle aux engagements qu'il a donnés au prêteur. Or, nous avons vu que, d'une certaine manière, dès qu'il n'y a pas une dette-à-quelqu'un, il n'y a plus vraiment de dette. Lorsque pour des raisons largement inspirées du taylorisme, on répartit la gestion des clients entre des services indépendants, on fait disparaître tous les liens personnels qui pourraient servir de ressorts utiles. Il serait pourtant parfaitement concevable de confier le service de quelques clients à des responsables clairement identifiés, depuis la mise en place des contrats jusqu'au recouvrement. Soulignons que, même en France où les banques ont pu très largement s'organiser en agences bureaucratisées, certaines reviennent aujourd'hui à des découpages géographiques qui facilitent la personnalisation des liens. Les assurances y sont d'ailleurs restées souvent structurées en cabinets de petites tailles : les Français vont à « la banque », mais il préfère encore choisir « leur assureur », comme ils choisissent « leur docteur ». En Afrique, le principe bancaire devrait être manifesté plus clairement : « Le produit que *je* mets à *ta* disposition aujourd'hui, *tu* devras *me* le payer demain, raison pour laquelle il doit aussi être sagement affecté. » La culpabilité naturelle que l'on ressent vis-à-vis de ceux qui vous ont déjà aidé limiterait bien des tentations de détournement, tant en ce qui concerne l'utilisation des fonds que pour ce qui est de leur remboursement. La proximité des personnes constituerait la base d'une pression efficace envers ceux qui sont toujours tentés de passer outre.

Ce principe peut se concrétiser sous des formes variées. Citons ainsi cette banque d'origine camerounaise qui, afin de s'impliquer dans une relation sérieuse avec ses clients, s'engage officiellement « à offrir son aide à la gestion des projets qu'elle finance et à ne se désengager qu'après le remboursement complet du prêt »<sup>78</sup>. On pourra considérer que cette pratique se situe aux limites de la déontologie [121] bancaire. Mais est-il besoin de rappeler que toute déontologie s'appuie par

---

<sup>78</sup> Dans le même ordre d'idée mentionnons le cas d'une banque nigériane qui exige, par convention de prêt, que l'un de ses agents soit associé au suivi de la gestion du projet de l'emprunteur.

définition sur des arguments moralement opposables aux parties ? Le dirigeant de la banque citée ci-dessus illustre d'ailleurs sa position en des termes clairs : « La différence entre notre banque et les autres, c'est que nous sommes banque partenaire du client et non banque simple caisse [c'est-à-dire sans âme] ; nous avons des différences vraiment *fondamentales* dans la mesure où, quand nous suivons le projet d'un client, on *suit mois par mois* ce qu'il fait. Une banque partenaire, on est plus proche. C'est le rapprochement de la banque à la clientèle. » Autrement dit, ce banquier rencontre ses clients avec la même fréquence que pour les séances de tontines <sup>79</sup>.

La prévention contre les mauvais payeurs bénéficie de cette organisation personnalisée. Le rapprochement des partenaires facilite les interventions anticipées qui ont ici une valeur pédagogique plus grande qu'en Europe. On sait, en effet, que les attitudes éducatives habituelles veillent à prévenir les fautes plutôt qu'à les laisser commettre librement pour les sanctionner ensuite <sup>80</sup>. C'est dans cet esprit que l'on peut interpréter la curiosité, pour un regard étranger, des règlements de tontines qui fixent systématiquement une heure officielle de réunion et... une heure limite de retard.

Au-delà des pressions personnelles, il est évidemment nécessaire de disposer du garde-fou des sanctions. Cependant des mesures de rétorsion mieux adaptées au milieu, socialement plus acceptables et donc plus applicables, pourraient se révéler tout aussi « payantes ». Par exemple, en recourant à des formes progressives de publicité sur les mauvais payeurs, facilitées d'ailleurs par l'implantation localisée des responsables, on jouerait sur le mécanisme de l'image donnée aux autres qui est ici déterminante. De telles actions, tout en étant ressenties comme des sanctions, laisseraient suffisamment de place à un possible amendement, notamment pour les clients qui « étant de bonne foi [122] sont ouverts au dialogue ». Par ailleurs, la mise en œuvre des sanctions peut prendre un tour redoutable pour ceux qui en sont chargés. Ceux-ci risquent de devenir rapidement l'objet de soupçons très négatifs. L'expérience montre que lorsque l'on dispose d'un service indépendant, spécialement chargé de vérifier la conformité des sanctions par rapport aux règles et donc de justifier la « bonne foi » de ceux qui

<sup>79</sup> Notons que ce responsable de banque est lui-même l'auteur d'une thèse sur les tontines.

<sup>80</sup> Jacqueline RABAIN, *L'enfant du lignage*, op. cit.

les ont appliquées, ces derniers se sentent mieux protégés pour agir. Ce découpage des tâches offre ici une protection plus satisfaisante que celle qui, en France, vient de l'invocation « des ordres venus d'en haut ».

Enfin, pensons au parti qui pourrait être tiré des vertus du parrainage. À titre d'exemple, on peut imaginer que des services bancaires, ayant un caractère exceptionnel, ne pourraient être accessibles que par le biais d'un parrainage entre clients. Pareille procédure qui créerait une contrainte de discipline automatique, devrait normalement trouver preneur si l'on songe aux avantages implicites qui émanent de la position de parrain.

## La rigueur particulière d'une gestion africaine

[Retour à la table des matières](#)

Qu'il s'agisse de la valeur des règlements écrits, des sanctions ou du parrainage, les principes précédemment mentionnés peuvent également être réinterprétés au niveau du fonctionnement interne des banques. Ainsi, l'existence d'une relation privilégiée entre des agents de la banque et les clients comporte des risques d'entente contre lesquels il faut se prémunir. Ceci suppose en particulier que les banques disposent de mécanismes de contrôle interne précis.

Des procédures minutieusement détaillées, portant sur les relations internes entre les agents et sur les manières de faire, pourraient être utiles. D'une certaine façon, le fait de juger les personnes sur leurs résultats est peu acceptable. [123] Chacun suppose qu'il est inéquitable de pénaliser ceux qui ont commis une erreur sans avoir eu l'intention de mal faire. De plus, il est peu légitime de juger quelqu'un que l'on ne connaît pas de façon personnelle. Parallèlement, on tend à présupposer que les devoirs de fidélité envers les proches risquent de favoriser des attitudes trop complaisantes. En l'absence d'un outil de gestion qui justifie de façon plus objective les actions de chacun, l'entreprise devient alors le champ clos de procès d'intention et de stratégies d'alliances ou d'évitements stérilisantes. Inversement, nous avons vu qu'il était difficile de déroger à des règles écrites qui, par leur simplicité d'application, ne font appel qu'à la bonne volonté des uns et des



autres. Lorsque de telles procédures existent, chacun se fait, au contraire, un devoir d'y souscrire.

On comprend qu'un tel dispositif puisse être jugé trop procédurier par des esprits français. Selon eux, pareille manière de fixer en détail le travail de chacun risque d'apparaître comme méprisante pour la conscience professionnelle<sup>81</sup>. Chacun tend plutôt à considérer qu'il doit « se sentir » responsable de ce qu'il a à faire par référence aux « traditions du métier auquel il appartient ». Ainsi, le peu de place accordé aux règles écrites dans les entreprises françaises relève d'une mentalité fortement coutumière. En Afrique, l'absence actuelle de telles procédures proviendrait plutôt de l'influence française. Les entreprises américaines sont elles-mêmes soumises à un large édifice de textes réglementaires. Même si, dans un contexte africain, les procédures doivent être axées sur des obligations de moyens plutôt que sur des obligations de résultats, elles n'en correspondent pas moins à une conception moderne de l'organisation. Nous avons pu observer que lorsque de telles règles existaient, elles étaient fréquemment consultées par les agents. Comme aux USA, les instructions écrites sont regardées par les intéressés comme un préalable à la clarté du travail collectif et donc à la prise d'initiative.

[124]

La place assez particulière du censeur dans les tontines tend à montrer qu'il est utile de recourir ici à une fonction de contrôle qui gagne à être distinguée de la fonction d'autorité. Rappelons également que le censeur ne fait que constater les infractions par stricte comparaison avec le règlement. Ce rôle peut être assez facilement rapproché de celui qui est dévolu à l'auditeur interne dans les entreprises modernes. Par similitude, on conçoit que, en contexte africain, les domaines audités soient largement étendus pour alléger le plus possible la charge supportée par les supérieurs hiérarchiques. Cependant, l'auditeur devrait se cantonner à de pures actions de constat et ne disposer d'aucun pouvoir d'interprétation ou de proposition. Si nous avons déjà pu constater qu'un tel système était applicable dans des entreprises africaines, il convient de souligner que sa viabilité reposait effectivement sur l'existence de procédures précises. Un tel dispositif conduit, comme dans les tontines, à appliquer des sanctions sans appel. Leur

---

<sup>81</sup> Ph. D'IRIBARNE, *La logique de l'honneur*, op. cit.



caractère intangible renforce la valeur opposable des règles, notamment vis-à-vis des amis qui voudraient obtenir des passe-droits sous l'effet d'une pression personnelle. Une telle méthode d'organisation, qui pourrait être jugée trop rigoriste d'un point de vue étranger, paraît localement souhaitable dans la mesure où elle protège des pressions auxquelles chacun est soumis. Enfin, les sanctions deviennent plus acceptables parce que les fautifs sont jugés sur leur mauvaise volonté. Or celle-ci ne peut justement être prouvée que sur la base de procédures explicites et détaillées.

Dans un autre domaine, nous avons constaté que la permutation tontinière constituait une garantie automatique contre ceux qui seraient tentés d'être trop gourmands <sup>82</sup>. Par exemple, la rotation des responsables chargés de la clientèle fournirait les bases d'un contrôle. Simultanément, elle aurait un effet tranquillisant face à la crainte commune [125] de voir se créer des positions abusivement avantageuses. Ce procédé de mutation régulière, plus fréquemment appliqué au Japon qu'en France, pourrait jouer ici un rôle important.

Enfin, lorsque un agent ne satisfait pas à ses devoirs professionnels, il est assez difficile d'agir à son encontre. Toute critique risque d'être trop rapidement interprétée comme le signe d'une dégradation de la relation, voire d'une « volonté de nuire ». Il existe pourtant des moyens de prévenir de telles situations. Si les agents de base se voyaient dotés d'un parrain, choisi au sein de la maison lors de leur intégration, on verrait souvent naître une adhésion plus motivée en faveur de la discipline. Le dispositif aurait de nombreux avantages. En cas de mécontentement et avant d'en arriver aux sanctions, le responsable hiérarchique pourrait passer par le parrain de l'intéressé. Il deviendrait alors presque impensable d'enfreindre les règles, à la seule raison qu'il faut éviter de faire honte à son protecteur. De plus cette procédure de discussion, qui serait déjà ressentie en elle-même comme une sanction, laisserait place à la défense de l'accusé. Les pratiques de clientélisme qui ruinent aujourd'hui les entreprises de l'extérieur, ne sont en fait que la forme négative d'un mécanisme indispensable qui se nomme le parrainage. Plutôt que de s'obstiner à vouloir les « faire sauter », selon une appréciation toute étrangère, il convien-

<sup>82</sup> C'est en ce sens que Dominique DESJEUX a pu parler de « tontine silencieuse » dans le domaine politique (« le Congo est-il situationniste ? », in *Le mois en Afrique*, oct.-nov. 1980).

drait de s'interroger sur les avantages qui seraient tirés de leur récupération au profit de l'entreprise.

Les solutions à appliquer devront varier en fonction des particularités concrètes de chaque banque. Une telle étude dépasse le cadre de ce travail. Il y a là matière à imaginer des règles modernes, rigoureuses et cependant spécifiques à ce contexte. La voie est largement ouverte pour un approfondissement qui ne pourra être que le fruit d'essais successifs. Moins que de reproduire des solutions, évoquées ici à titre d'exemple, il s'agira surtout de chercher à entrer dans des logiques culturelles dont la tontine nous a fait découvrir les atouts. Nous avons vu qu'il serait vraisemblablement vain de chercher à bancariser les tontines. [126] Par contre leur compréhension nous donne un éclairage utile sur la manière dont les banques pourraient s'adapter. Ainsi, ce ne sont pas les tontines qui devront aller vers les principes des banques, mais ce sont les banques qui devront venir aux vertus des tontines.

[127]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Chapitre 7

---

# UN DIAMANT AU CAMEROUN

*Il faut plusieurs voix pour former un cœur.*

[Retour à la table des matières](#)

Au-delà de leurs multiples facettes, les tontines ressemblent à n'importe quelle association à vocation amicale ou financière. Leurs adhérents obéissent à la loi commune de ce type d'institutions : pour y entrer, il faut montrer « patte blanche ». Leurs membres respectent une discipline collective qui vise notamment à limiter les conflits et à faciliter les compromis. En certaines occasions, ils ont des obligations de solidarité. Ceux qui ne respectent pas les règles du jeu encourent le risque d'être sanctionnés, ou exclus. Bon nombre des mécanismes que nous avons observés sont semblables à ce que l'on trouve en d'autres lieux. Les membres des tontines honorent des vertus communes à toutes les nations et ils réprouvent les mêmes vices.

En tant que structures générales de l'échange social, les tontines se présentent également en de nombreux points du globe. Mais elles revêtent aussi à chaque fois une forme particulière. Poussant à nouveau notre regard au-delà du continent africain, faisons donc un dernier détour par Paris. Dans la cafétéria d'un immeuble moderne, le directeur général d'une entreprise multinationale a réuni ses cadres. Ils vont fêter le départ à la retraite de l'un d'entre eux. Autour d'un buffet bien

garni et après les discours d'usage, le partant va recevoir un cadeau. Comme le veut l'usage, et de même que l'intéressé l'avait lui-même fait à plusieurs reprises, les membres de l'entreprise se sont tous [128] cotisés pour lui faire ce cadeau. Aujourd'hui, c'est son tour de recevoir le lot ! Même banalisée et insoupçonnée, la tontine fait encore partie en France du paysage quotidien. Simplement, elle a perdu ici la position centrale que nous lui avons vue au Cameroun. Les mêmes systèmes sociaux peuvent se retrouver partout sans pour autant y jouer des rôles comparables. Si toutes les cultures respectent les mêmes valeurs, elles le font à chaque fois selon une syntaxe qui leur est particulière. Derrière la forme générique de la tontine, il existe en réalité une grande variété d'espèces sociales. La similitude de leurs règles cache parfois de simples différences dont la signification n'est pas négligeable. D'une communauté à l'autre, les enjeux relationnels et économiques de l'institution diffèrent sensiblement <sup>83</sup>.

Les tontines auxquelles nous venons de rendre visite nous donnent à voir des traits singuliers : leurs membres refusent obstinément de les considérer comme un système de crédit ; l'épargne y est solidement protégée sans qu'il soit nécessaire de la placer en dépôt ; les morts eux-mêmes respectent leurs engagements à cotiser ; enfin, ceux qui versent une cotisation de plusieurs millions de francs, estiment tout de même que le but principal est de se réunir entre amis. Pour ces adhérents, les tontines livrent les valeurs d'une pédagogie inestimable qui est utile au progrès de la société. Pour les observateurs venus d'un univers étranger, elles révèlent les frontières d'un « impensable » qui était en eux. Cependant, les tontines ne se présentent pas comme des sociétés utopiques. Certains membres peuvent se révéler de mauvaise foi ou inamicaux. Un regard extérieur peut même s'étonner de trouver des comportements qui indiqueraient les faiblesses propres à cette culture. Mais à côté de ces dérives, inhérentes à toute vie sociale, les cotisations apportent la lumière d'une sagesse ancienne. Elles condensent dans leur fonctionnement les valeurs de leur milieu, agissant sur ces dernières comme un verre grossissant. L'étude attentive de leur [129] vie quotidienne nous a ouvert une double perspective, l'une concernant leur avenir, l'autre portant sur le développement du système bancaire moderne.

---

<sup>83</sup> Shirley ARDENER, *The comparative study of rotating credit associations*, Journal of the Royal Anthropological Institute, Londres, 1964.

L'évolution future des tontines camerounaises ne semble pas devoir s'inscrire dans le cadre d'une pure logique financière. Les experts étrangers évoquent souvent leur utilité en termes d'adaptation aux besoins des secteurs économiques non structurés. Leur qualité résiderait dans leur capacité à traiter des sommes trop modestes pour les institutions modernes<sup>84</sup>. Même si le raisonnement en est parfois justifié, notre étude montre qu'il est par trop réducteur.

Ici, les cotisations répondent à des ambitions plus larges. Certes, la tontine créée par le cardinal de Mazarin, à l'instigation d'un conseiller étranger, a été supprimée en 1770 car l'affaire était ruineuse pour le Trésor royal. Mais il serait trop rapide d'en déduire que toutes les tontines, vouées au développement des économies traditionnelles, sont inéluctablement appelées à disparaître avec l'avènement radieux du progrès. Si cette optique était la seule qui vaille, les économistes ne devraient-ils pas également songer à réorienter les sommes qui sont dépensées chaque année à l'occasion des fêtes de Noël ? Il existe bien quelques grands-parents qui profitent de l'occasion pour offrir un livret de caisse d'épargne. Pourtant, les adultes attendent de cette soirée des cadeaux qui, pour être futiles, n'en seront pas moins merveilleux. Que l'on juge de la tête qu'ils feraient, si certains experts exotiques débarquaient en plein réveillon pour leur conseiller de moderniser cette pratique, totalement archaïque... directement héritée du potlatch<sup>85</sup>. Rien ne peut en effet justifier de la nécessité de réformer un rite qui joue encore profondément son rôle symbolique en faveur de la paix et de la générosité entre les hommes.

Des observateurs font remarquer que, dans de nombreuses communautés africaines, les tontines servent à soutenir [130] l'effort des épargnants : elles fournissent un alibi socialement accepté pour protéger leurs économies<sup>86</sup>. Certains en viennent alors presque à douter de la capacité de ces cultures à valoriser les comportements d'épargne. Les analyses qui feraient ce raccourci relèveraient pourtant d'une méconnaissance des valeurs de ces sociétés. Les propos de nos tontiniers sur la nécessité d'économiser en vue de l'Au-delà montrent bien que, dans ce contexte, l'épargne est hautement appréciée. Cependant, tout un

<sup>84</sup> Voir « La situation du secteur financier informel », in *Rapport sur le développement du monde 1989*, Banque mondiale.

<sup>85</sup> M. MAUSS, *op. cit.*

<sup>86</sup> S. ARDENER, *op. cit.*

chacun est régulièrement soumis à des demandes d'aide auxquelles il ne peut pas se soustraire sous peine de trahir un idéal d'amitié qui est primordial. Dès lors, si la tontine doit servir d'alibi, ce n'est pas à cause du caractère inavouable de l'épargne, mais parce que pour refuser d'aider ses amis, il faut le faire au nom même du respect de l'amitié la plus sacrée. Il est alors logique que la tontine, symbole des amis, soit également ici le symbole de l'épargne <sup>87</sup>.

On comprend donc que les aspects financiers et relationnels doivent être constamment associés. Les règles de capitalisation et les devoirs d'amitié forment un assemblage indémontable. Nos tontines fournissent un bel exemple de la manière dont une société peut se donner le moyen de réinterpréter les obligations sociales pour donner droit à des exigences économiques. Logiques sociales et logiques économiques sont articulées ici dans une même cohérence : il n'est pas étonnant que la tontine nous ait été implicitement présentée comme l'archétype du mécanisme de développement. Dans le contexte camerounais, les tontines révèlent des vertus précieuses. Dès lors, toute politique qui viserait à préserver leur existence apparaîtrait comme un encouragement officiel à l'épargne. Par ailleurs, fait plus inattendu, les tontines pourraient aussi avoir un rôle essentiel à jouer comme facteur d'intégration nationale <sup>88</sup>.

Notre seconde perspective montre qu'une meilleure compréhension des logiques sociales éclaire la façon dont on [131] peut satisfaire aux rationalités économiques. La réalisation, éminemment souhaitable, des commodités modernes exige naturellement l'apprentissage de techniques universelles. Toutefois, il faudra aussi admettre que les manières modernes de gérer l'économie sont à chaque fois marquées par une tradition locale. Le développement de l'Afrique nécessite l'ouverture d'un chantier important afin d'instaurer des règles de gestion à la fois modernes et adaptées au contexte. Dans tous les pays, les entreprises connaissent des difficultés importantes dès que, sous prétexte de modernisation, elles organisent le travail en prenant en porte à faux les présupposés culturels locaux. Ici, la résistance est d'autant plus grande que les contraintes liées à la production industrielle constituent une nouveauté plus radicale. Il y a trente ans, l'Afrique ne disposait

<sup>87</sup> On ne voit guère alors qu'elle puisse privilégier le crédit.

<sup>88</sup> Suite à cette étude, une tontine a été créée entre les membres d'un cabinet d'expertise-comptable à Douala.

d'aucun modèle d'organisation qui lui soit adapté. D'une certaine manière, tout restait à inventer.

Il est couramment présumé que si les tontines ne souffrent pas des mêmes maux que les banques, c'est parce qu'elles font peser une menace d'exclusion sociale. Cependant, cette sanction n'est pas un argument qui vaut à lui seul. Il n'est que la façon ultime de rappeler au respect d'un système de valeurs, propre à cette société. Si les adhérents des tontines agissent loyalement, c'est d'abord parce qu'ils ont la volonté de ne pas trahir un idéal de bonne intention. Ils savent que c'est la demande de leurs proches qui donne sens à ce qu'ils sont. La méconnaissance de ces principes a largement contribué à la dégradation actuelle du système bancaire. Si les banques souhaitent restaurer leur crédit, elles seraient bien inspirées de ne plus ignorer les principes qui commandent ici la confiance. Certaines l'ont compris et elles cherchent à s'adapter. Les exemples que nous avons cités montrent qu'il existe des solutions concrètes. Ils indiquent aussi qu'une gestion rationnelle est possible, même si elle reste en grande partie à développer. Ce travail est à poursuivre. Certains obstacles pourraient être levés de façon simple pourvu que les règles du jeu deviennent légitimes aux yeux des intéressés. C'est à eux que revient aujourd'hui ce travail [132] d'adaptation qui devrait se révéler très efficace. En matière d'organisation moderne, il faut savoir tenir compte des réalités les plus palpables : « L'essence des découvertes scientifiques en sociologie n'est pas de découvrir des secrets immenses, mais de voir le rôle grandiose que jouent des vécus connus de tous <sup>89</sup>. » La faiblesse des politiques de développement tient souvent à ce qu'elles sont conçues sous le signe de l'unique et de l'universel. L'harmonie du développement suppose pourtant que chaque voix puisse jouer dans son propre registre.

Il serait illusoire de penser que le progrès peut se construire sans heurts et sans obstacles. L'expérience de chacun prouve « hic et nunc » que le conflit de l'ancien et du moderne n'est jamais simple. Il n'existe pas de sociétés rêvées, libérées de toute tension et de toute inégalité. Puisque le développement ne se fera pas en un jour, la démarche exigera de nombreux tâtonnements. Mais le succès réside en partie dans la possibilité de réinterpréter les idéaux de la société des amis. L'étude

<sup>89</sup> Alexandre ZINOVIEV, *Les confessions d'un homme en trop*, Éd. O. Orban, 1990.

que nous avons entreprise ne saurait prétendre en épuiser toutes les richesses. Nous espérons qu'elle aura contribué à ouvrir quelques pistes pratiques.

La tontine est un diamant. Symbole de confiance et de fidélité, elle brille des mille significations que lui prêtent ceux qui l'admirent. Comme le diamant, elle cristallise dans sa pure densité les symboles d'une société. Comme lui, elle suscite la passion, elle est précieuse et on la protège. Comme lui, elle est éternelle. Comme pour lui, sa rentabilité la plus strictement économique, sa qualité la plus parfaitement marchande, tiennent à la richesse impalpable de ses reflets. Sa valeur reste invisible aux yeux étrangers. A l'instar du diamant qui n'apparaît pour un paysan de la brousse que comme une verroterie particulièrement profitable, elle risque de n'être aux regards des économistes occidentaux qu'un banal système utilitaire. Elle serait opaque et inutilisable pour ceux qui voudraient s'en emparer inopinément.



[133]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

# ANNEXES

[Retour à la table des matières](#)

[134]

[135]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## **Annexe 1**

---

# LES DONNÉES DE L'ENQUÊTE

[Retour à la table des matières](#)

Notre étude a porté principalement sur quatorze tontines à enchères, situées à Yaoundé et secondairement à Douala. Nous avons, autant que possible, procédé à un relevé des éléments écrits disponibles (règlements des groupes, documents comptables,...) ainsi qu'à des interviews dont plusieurs ont été enregistrées.

L'enquête a eu lieu de juillet à septembre 1989. Elle s'est déroulée généralement de la façon suivante :

- prise de contact avec des membres de tontines,
- négociations pour disposer des registres associatifs où sont consignés les comptes rendus des séances et notamment les prix d'achat des « gros » et « petits lots »,
- lorsque les négociations aboutissaient les données étaient recopiées,
- restitution des registres au secrétaire de la tontine,
- entretien semi-directif enregistré avec quelques membres (durée moyenne : 45 minutes par personne).

La taille de ces associations variait de douze à soixante personnes. Elles étaient composées de commerçants, de fonctionnaires, d'employés, de banquiers ou de patrons d'entreprises. D'une manière générale, les niveaux de revenus des personnes interrogées pouvaient être considérés comme supérieurs à ceux de leurs salaires de base du fait de leurs activités économiques secondaires, soutenues notamment par leur participation tontinière. Selon nos estimations, les « revenus » mensuels se répartissaient comme suit :

[136]

- montant inférieur à 400 000 F CFA : 10 personnes,
- entre 400 000 et 1 million de F CFA : 4 personnes,
- supérieur à 1 million de F CFA : 4 personnes.

Nous avons recueilli les données financières de trente huit cycles, ce qui correspondait à un millier de prises de gros lots. Au moment de l'exploitation des données, quatre tontines ont dû être écartées en raison de la qualité insuffisante de leurs registres. Parmi les dix autres, nous avons dû éliminer quatre cycles pour lesquels les données étaient incomplètes. En fin de compte, nous avons traité 26 cycles, représentant 708 prises de cagnottes. Pour 39 preneurs, il n'y avait pas de position empruntrice puisqu'il s'agissait des bénéficiaires du dernier tour. Le montant des cotisations périodiques variait de 60 000 F CFA (soit 1 200 FF) à 3 millions de F CFA (60 000 FF). La valeur des gros lots se situait entre 700 000 F CFA (14 000 FF) et 75 millions de F CFA (1,5 M FF !). L'importance des montants mis en jeu, notamment pour cette dernière, justifie les aspects parfois fastueux de certains des règlements que nous avons mentionnés (amendes payées sous forme de champagne).

Les interviews comprenaient dix-huit entretiens et leur durée totale avoisinait quinze heures d'enregistrement. Elles ont été quasi-totalement retranscrites par la suite. Leur relecture attentive nous a conduit à dégager les propos les plus significatifs. Cherchant à écarter ce qui pouvait relever du point de vue anecdotique, nous avons essayé de mettre en lumière les manières singulières auxquelles les individus se

réfèrent spontanément lorsqu'ils décrivent leurs liens avec la collectivité. Il était ainsi possible de distinguer progressivement ce qui, pour eux, « sépare le bien du mal, le légitime de l'illégitime, ce que l'on respecte, ce qui indiffère et ce que l'on méprise »<sup>90</sup>. Nous avons également tenté d'observer les résonances qui se dégageaient entre ce que disaient nos interlocuteurs et ce qu'une importante [137] littérature nous a légué, qu'elle nous vienne de la tradition orale ou encore des travaux contemporains d'anthropologie. Certaines des réflexions qui nous étaient faites, pour aussi curieuses qu'elles puissent paraître à un regard étranger, nous ont amené progressivement à une vision cohérente des présupposés de cette société. Ce type de recherche ne prétend pas apporter une réponse globale sur la manière dont les cultures évoluent. Elle vise surtout à mettre en relief les valeurs sociales du milieu contemporain et le rapport qu'elles entretiennent avec ce qui est repérable au niveau des traditions anciennes. Elle tente donc d'éclairer la manière dont une société met aujourd'hui en représentation les principes qui l'animent depuis longtemps. Elle fournit des indications sur ce qui dans une société particulière pourrait être de l'ordre du changement, par rapport à ce qui serait de l'ordre d'une certaine permanence culturelle.

[138]

---

<sup>90</sup> Ph. D'IRIBARNE, *La logique de l'honneur*, op. cit.

[139]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Annexe 2

### TONTINES SIMPLES (à taux constant et à taux variable)

#### 1. Tontines simples à taux fixe

[Retour à la table des matières](#)

Lorsque le montant cotisé est fixe, tous les adhérents versent à chaque séance un montant identique. La cagnotte est alors toujours la même. A titre d'exemple, voyons le cas d'une tontine qui ne comprendrait que quatre personnes (M1, M2, M3, M4), avec un *taux de cotisation* de 1 000 F. L'ordre de prise est fixé par arrangement entre les intéressés.

Le tableau des flux de trésorerie prévisionnels serait le suivant (le signe « moins » indique que la personne donne les fonds et le signe « plus » qu'elle les reçoit) :

| <i>Membres</i> | 1      | 2      | 3      | 4      |
|----------------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Séances</i> |        |        |        |        |
| M1             | + 3000 | - 1000 | - 1000 | - 1000 |
| M2             | - 1000 | + 3000 | - 1000 | - 1000 |
| M3             | - 1000 | - 1000 | + 3000 | - 1000 |
| M4             | - 1000 | - 1000 | - 1000 | + 3000 |

Chaque membre reçoit 3 000 F à sa séance de prise, soit le total des mises des autres membres. Ce tableau ne prend pas en compte la cotisation du bénéficiaire de la levée, [140] mais il arrive que ce dernier soit tenu de cotiser (son flux de trésorerie serait le même).

## 2. Tontines simples à taux variable

Dans ce cas, il n'y a pas égalité entre les membres. Tant qu'il n'a pas eu son tour, chacun peut verser le montant qu'il veut. Par contre, ceux qui ont déjà été servis doivent verser un montant égal à celui qu'ils avaient obtenus en leur temps de la part du bénéficiaire du jour. On pourrait ainsi avoir l'exemple suivant :

| <i>Séances</i> | 1      | 2      | 3      | 4      |
|----------------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Membres</i> |        |        |        |        |
| M1             | + 4100 | - 900  | - 1500 | - 1700 |
| M2             | - 900  | + 6900 | - 2000 | - 4000 |
| M3             | - 1500 | - 2000 | + 4500 | - 1000 |
| M4             | - 1700 | - 4000 | - 1000 | + 6700 |

Les cotisations sont variables de séance en séance. Le jour de sa levée, M1 reçoit 900 F de M2, 1 500 de M3 et 1 700 de M4. Il devra donc obligatoirement rembourser ces sommes à ceux qui les lui ont prêtées lorsque ceux-ci recevront à leur tour la cagnotte. Il versera ainsi 900 F à M2 lors de la deuxième séance. Par contre, à cette même séance, M3 et M4 sont libres de verser le montant qu'ils veulent selon leurs disponibilités et la capacité d'endettement de M2. Il peut arriver que le bénéficiaire du jour, lorsqu'il est dans le besoin, négocie en coulisses avec chaque membre le montant qu'il souhaite recevoir.

[141]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Annexe 3

# RAPPELS D'ACTUALISATION FINANCIÈRE

### 1. *L'actualisation pour évaluer les avantages de l'épargne*

[Retour à la table des matières](#)

Rappelons qu'une somme de 100 F placée à 10 % produit au bout d'un an un montant de :

$$100 \times (1 + 0,10) = 110$$

On considère alors que la « valeur actuelle », c'est-à-dire la valeur appréciée aujourd'hui, de ces 110 F à recevoir dans un an, est de :

$$\frac{110}{(1 + 0,10)} = 100$$

Considérons un marché financier théorique et homogène, ayant un taux unique au crédit et à l'épargne et sur lequel les agents s'échangent leurs disponibilités financières. Chaque individu peut fixer, en fonction de ses besoins, la part dont il souhaite disposer immédiatement à des fins de consommation et la part dont il veut se priver dans un objectif d'épargne. Voyons par exemple le cas d'un individu qui possède 100 000 F en début de période et qui sait pouvoir disposer par ailleurs d'un nouveau revenu supplémentaire de 100 000 F en fin de période. Il peut par exemple vouloir jouir immédiatement de la totalité de ses revenus actuels et futurs. Sachant qu'il aura à terme une capacité de

remboursement de 100 000 F, il peut, pour un taux de 10 %, emprunter aujourd'hui la somme de :

[142]

$$\frac{100\ 000}{(1 + 0,10)} = 99\ 909$$

Selon cette hypothèse, il peut disposer dès maintenant d'une valeur totale de 190 909 F, ce qui représente le montant de sa consommation maximale possible en début de période.

Inversement, il peut choisir d'épargner la totalité de son revenu actuel pour accroître le montant dont il disposera ultérieurement. Plaçant aujourd'hui son revenu disponible, il récupérera en fin de période la somme de :

$$100\ 000 \times (1 + 0,10) = 110\ 000$$

Il pourra alors compter en fin de période sur une valeur totale de 210 000 F, ce qui représente le montant maximum de sa consommation future.

Ces deux possibilités constituent en fait les deux arbitrages extrêmes qu'il peut effectuer entre épargne et consommation. Notre individu peut également choisir des solutions intermédiaires qui varient en fonction de ses opportunités entre une consommation immédiate et future, mais qui d'un point de vue strictement financier sont considérées comme équivalentes par le marché. Ainsi, sur un marché à 10%, il est financièrement équivalent d'avoir eu :

204 000 F dont 60 000 F aujourd'hui et 144 000 F demain <sup>91</sup>,  
 200 000 F dont 100 000 F aujourd'hui et 100 000 F demain <sup>92</sup>,  
 196 000 F dont 140 000 F aujourd'hui et 56 000 F demain <sup>93</sup>.

[143]

<sup>91</sup> Les 40 000 non consommés immédiatement sont épargnés et rapportent ultérieurement  $40\ 000 \times (1,10)^1 = 44\ 000$  F, à ajouter aux 100 000 F prévus en fin de période.

<sup>92</sup> Cette position correspond pour notre agent à une utilisation de ses revenus selon la date où il les reçoit sans recourir à des opérations sur le marché financier.

<sup>93</sup> Dans cette hypothèse, il emprunte 40 000 F maintenant, ayant alors 44 000 F à rembourser en fin de période.



Dans chacun des cas, le total cumulé dont l'individu aura pu bénéficier varie selon l'arbitrage qu'il aura retenu entre une attitude d'épargne ou de consommation immédiate. Le taux du marché correspond alors au niveau pour lequel les différents acteurs économiques qui prêtent ou empruntent, estiment qu'il y a une « juste équivalence » entre les sommes disponibles aujourd'hui et les sommes disponibles demain. Le marché permet donc aux individus d'adapter leur plan de consommation et d'épargne en fonction de leur préférence. Ceux qui choisissent d'épargner trouvent ainsi, au travers du marché, la possibilité d'accroître les moyens dont ils pourront bénéficier dans le futur.

Dans la réalité, les banques jouent le rôle d'intermédiaire principal sur le marché. Cependant, elles affichent des taux distincts suivant la nature des opérations, selon qu'il s'agit d'un prêt ou d'un placement. Toute opération financière s'apprécie alors en fonction du taux applicable au contrat.

Dans le cas d'un emprunt, le taux d'intérêt affiché par la banque permet à chacun de calculer les sommes qu'il devra ultérieurement rembourser en sus du montant qu'il a initialement emprunté. De même, le taux d'un placement permet de calculer les sommes supplémentaires qui sont reçues par un épargnant en contrepartie des montants dont il s'est momentanément privé. Par exemple, si l'on considère un emprunt de 100 F sur une durée de cinq ans, à un taux annuel de 10%, l'échéancier des flux financiers de l'emprunteur pourrait être le suivant :

| Années    | 0       | 1    | 2    | 3    | 4    | 5    |
|-----------|---------|------|------|------|------|------|
| Principal | + 100 - | - 20 | - 20 | - 20 | - 20 | - 20 |
| Intérêts  |         | - 10 | - 8  | - 6  | - 4  | - 2  |
| Flux      | + 100 - | - 30 | - 28 | - 26 | - 24 | - 22 |

Lorsque, pour une raison quelconque, on ne dispose pas du taux effectif d'une opération financière mais que l'on connaît l'échéancier prévisionnel des flux, le taux peut être [144] recherché à partir des formules d'actualisation. Il suffit alors de chercher le taux (appelé taux actuariel) qui, dans le cas d'un emprunt, rend nulle la somme des flux

initialement reçus et des flux ultérieurement remboursés (inversement qui, pour un placement, annule la somme des montants initialement placés et ultérieurement récupérés). Pour les cas simples (absence de commission d'engagement, de frais d'hypothèque, etc.), le taux actuariel calculé est nécessairement égal au taux nominal affiché par la banque. Ainsi dans l'exemple du prêt précédent, on trouve bien un taux de 10% lorsque l'on cherche la valeur «  $i$  » qui annule la formule suivante :

$$\sum_{t=0}^{t=5} \frac{\text{Flux}(t)}{(1+i)^t} = 0$$

$$+ \frac{100}{(1+i)^0} - \frac{30}{(1+i)^1} - \frac{28}{(1+i)^2} - \frac{26}{(1+i)^3} - \frac{24}{(1+i)^4} - \frac{22}{(1+i)^5} = 0$$

Ainsi, à partir des flux effectivement comptabilisés par les adhérents d'une tontine, on peut rechercher les taux réels de prêt ou d'emprunt qui y sont pratiqués. Pour cela, il suffit de calculer le taux actuariel «  $i$  » qui, pour les flux d'épargne ou d'emprunt d'un membre sur  $N$  séances, résout l'équation suivante :

$$\sum_{t=0}^{t=N} \frac{\text{Flux}(t)}{(1+i)^t} = 0$$

## ***2. Calcul des taux, mode d'emploi***

Une fois que le cycle est terminé, chaque adhérent peut calculer le taux auquel l'épargne a été rémunérée, ainsi que [145] le taux auquel il a lui-même emprunté. À moins que le bureau ne charge le trésorier d'établir ces taux dans le cadre d'un rapport de fin de cycle ! En tout état de cause, ce calcul peut être fait de façon simple au moyen d'une

calculette courante dite à « quatre opérations ». Nous donnons ici la démarche à suivre point par point.

Tout d'abord, rappelons que le taux d'épargne commun à tous les membres s'obtient par le calcul du taux d'actualisation sur les flux du dernier preneur (cf. *infra*).

Ensuite, on obtient les flux de l'emprunt implicite de chaque membre en soustrayant les flux mensuels du dernier preneur, de ses flux mensuels réels (hors second marché) :

$$\text{Flux de l'emprunt} = \text{flux nets effectifs} - \text{flux d'épargne commun}$$

Selon l'exemple retenu au chapitre 2, nous avons :

|                         |          |       |       |       |       |        |
|-------------------------|----------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Flux nets constatés     | - 100    | - 100 | + 460 | -100  | - 100 | - 60   |
| moins                   |          |       |       |       |       |        |
| Flux du dernier preneur | - [- 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | + 520] |
| Flux emprunteurs        | 0        | 0     | + 560 | 0     | 0     | - 580  |

Avant de démarrer le calcul des taux d'intérêt, il convient de vérifier que la logique de votre calculatrice est bien conforme à celle des machines les plus courantes. Pour cela, on effectuera l'exemple suivant :

4, « divisé par » 2, « plus » 8, « divisé par » 5,  
si le résultat est 2 (cas le plus fréquent), vous pouvez continuer ;  
sinon (résultat = 3,6), vous devez changer de calculatrice.

Une fois que vous avez vérifié cette opération, il ne reste plus alors qu'à rechercher les taux d'actualisation :

[146]

- de l'épargne commune d'après les flux du dernier bénéficiaire,
- des  $n - 1$  emprunts des bénéficiaires des séances précédentes (dans le cas où il y a 2 bénéficiaires au dernier tour, il n'y a que  $n - 2$  taux d'emprunt à rechercher).

Nous donnerons ici l'exemple du calcul du taux d'épargne, sachant que la procédure est identique pour chaque série de flux à calculer. On choisit alors un *taux mensuel* au hasard. Si nous choisissons la valeur de 1 %. On tape : MC (vide la mémoire), 1, « plus » 0.01, « égal », M + , puis en partant du *dernier* flux jusqu'au *premier*, on effectue :

« 520 », « / », MR, « - », 100, « / », MR, « - », 100, « / », MR, « - », 100, « / », MR, « - », 100, « / », MR, « - », 100, « / », MR, « - », 100, « / », MR, « - », 100,

Nota : MR rappelle la valeur en mémoire (1,01), « / » est le signe divisé, et « - » est le signe de la soustraction.

Résultat égal à : 4.56557

Si le résultat est *positif* (comme ici), choisir un second taux d'une valeur *supérieure*. Si ce résultat était *négatif*, on prendrait alors un nouveau taux *inférieur*. En refaisant le même calcul, avec « 1.015 » en mémoire, on trouve :

Résultat égal à : - 2.74311

Dès que l'on dispose ainsi *d'un résultat négatif et d'un résultat positif*, le taux actuariel recherché s'obtient par interpolation :

taux recherché =  $1 + (1.5 - 1) \times [4.56557 / (4.56557 + 2.74311)]$

Résultat approché 1.31 %

Enfin pour obtenir le *taux annuel* équivalent, on doit faire :

$1 + (1,31/100)$  soit 1,0131, puis



[149]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Annexe 4

---

# DÉTERMINATION DES TAUX INDIVIDUELS

[Retour à la table des matières](#)

|                   |                           |
|-------------------|---------------------------|
| Tontine           | Simulation des amis       |
| Nombre de membres | $N = 12$                  |
| Cotisation        | $\Pi = 100 \text{ kFCFA}$ |
| Mise à prix       | $E_0 = 60 \text{ kCFA}$   |
| Prime fin cycle   | $P_f = 10 \text{ kCFA}$   |

**1. Tableau des flux de trésorerie**

| Bénéficiaires | Séances                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |             | en fin de cycle<br>Position nette |  |
|---------------|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-----------------------------------|--|
|               |                        | 1            | 2            | 3            | 4            | 5            | 6            | 7            | 8            | 9            | 10           | 11          |                                   |  |
| <b>1</b>      | Cagnotte               | 1.200        |              |              |              |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                | - 150        |              |              |              |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>950</b>   | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>- 40</b>                       |  |
| <b>2</b>      | Cagnotte               |              | 1.200        |              |              |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                |              | - 130        |              |              |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b>   | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>- 20</b>                       |  |
| <b>3</b>      | Cagnotte               |              |              | 1.200        |              |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                |              |              | - 170        |              |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100        | 930          | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>930</b>   | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>- 60</b>                       |  |

| Bénéficiaires | Séances                |              |            |              |              |              |              |              |              |              |              |             | en fin de cycle<br>Position nette |  |
|---------------|------------------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-----------------------------------|--|
|               |                        | 1            | 2          | 3            | 4            | 5            | 6            | 7            | 8            | 9            | 10           | 11          |                                   |  |
| 4             | Cagnotte               |              |            |              | 1.200        |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                |              |            |              | - 130        |              |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100      | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b>   | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>- 20</b>                       |  |
| 5             | Cagnotte               |              |            |              |              | 1.200        |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                |              |            |              |              | - 110        |              |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100      | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>990</b>   | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>0</b>                          |  |
| 6             | Cagnotte               |              |            |              |              |              | 1.200        |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                |              |            |              |              |              | - 90         |              |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100      | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>1.100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>20</b>                         |  |
| 7             | Cagnotte               |              |            |              |              |              |              | 1.200        |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Enchère                |              |            |              |              |              |              | - 90         |              |              |              |             |                                   |  |
|               | Cotisation             | - 100        | - 100      | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90        |                                   |  |
|               | <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>1.100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 90</b> | <b>20</b>                         |  |





| Bénéficiaires          | Séances      |            |              |              |              |              |              |              |              |              |              | en fin de cycle<br>Position nette |
|------------------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------------------------|
|                        | 1            | 2          | 3            | 4            | 5            | 6            | 7            | 8            | 9            | 10           | 11           |                                   |
| <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>1.040</b> | <b>- 90</b>  | <b>50</b>                         |
| <b>12</b> Cagnotte     |              |            |              |              |              |              |              |              |              |              | 1.200        | 1.200                             |
| Enchère                |              |            |              |              |              |              |              |              |              |              | - 60         |                                   |
| Cotisation             | - 100        | - 100      | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 100        | - 90         |                                   |
| <b>Flux nets réels</b> | <b>- 100</b> | <b>970</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>- 100</b> | <b>1.050</b> | <b>50</b>                         |

[151]

**2. Détermination des taux***Taux d'épargne commun*

| Séances               | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11    | Taux actuariels |         |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------|---------|
|                       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       | mensuels        | annuels |
| <i>Flux d'épargne</i> | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | - 100 | 1.050 | 0,89%           | 11,2%   |

*Taux emprunteurs*

| Séances                      | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11     | Taux actuariels |         |  |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-----------------|---------|--|
|                              |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        | mensuels        | annuels |  |
| <i>Flux emprunteurs</i>      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |                 |         |  |
| 1 <sup>er</sup> bénéficiaire | 1.050 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 0,83%           | 10,4%   |  |
| 2 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 1.070 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 0,71%           | 8,8%    |  |
| 3 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 1.030 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 1,28%           | 16,4%   |  |
| 4 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 0     | 1.070 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 0,91%           | 11,5%   |  |
| 5 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.090 | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 0,75%           | 9,4 %   |  |
| 6 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.110 | 0     | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 0,53%           | 6,6%    |  |
| 7 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.110 | 0     | 0     | 0     | -1.140 | 0,67%           | 8,3%    |  |
| 8 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.130 | 0     | 0     | -1.140 | 0,29%           | 3,6%    |  |
| 9 <sup>e</sup> bénéficiaire  | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.140 | 0     | -1.140 | 0,00%           | 0,0%    |  |
| 10 <sup>e</sup> bénéficiaire | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.140 | 0     | -1.140 | 0,00%           | 0,0%    |  |
| 11 <sup>e</sup> bénéficiaire | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1.140 | -1.140 | 0,00%           | 0,0%    |  |
| 12 <sup>e</sup> bénéficiaire | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0      | Sans objet      |         |  |

*Taux emprunteur moyen*

| Séances               | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11     | Taux actuariels |         |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-----------------|---------|
|                       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        | mensuels        | annuels |
| $\Sigma$ des emprunts | 1.050 | 1.070 | 1.030 | 1.070 | 1.090 | 1.110 | 1.110 | 1.130 | 2.280 | 1.140 | -12.54 | 0,73%           | 9,2%    |

[152]

[153]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Annexe 5

# LES TAUX INDIVIDUELS D'APRÈS L'ENQUÊTE

## Résultats globaux

[Retour à la table des matières](#)

| Cycles    |         | Nombre d'adhérents | Taux d'épargne commun | Taux emprunteur moyen | Différentiel  | Frais de fonctionnement | Indices de position nette |               | Nombre d'individus      |                         |
|-----------|---------|--------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|---------------------------|---------------|-------------------------|-------------------------|
|           |         |                    |                       |                       |               |                         | Maxi constaté             | Mini constaté | Position nette positive | Position nette négative |
|           |         | $T_{Xep}$          | $T_{Xemp}$            | $T_{Xemp} - T_{Xep}$  | $F^{ent}/\Pi$ | $I_{PM \max}$           | $I_{PM \min}$             |               |                         |                         |
| Tontine 1 | Cycle 6 | 12                 | 1,2%                  | 6,9%                  | 5,7%          | 3,3%                    | 0,07                      | -0,97         | 5                       | 7                       |
| Tontine 9 |         | 12                 | 12,1%                 | 8,0%                  | -4,1%         | 0,0%                    | 0,54                      | -0,27         | 7                       | 5                       |
| Tontine 3 | Cycle 1 | 14                 | 35,2%                 | 35,9%                 | 0,8%          | 3,6%                    | 1,57                      | -1,70         | 6                       | 8                       |
| Tontine 8 | Cycle 1 | 14                 | -1,7%                 | 8,1%                  | 9,8%          | 7,1%                    | -0,11                     | -2,17         | 0                       | 14                      |
| Tontine 1 | Cycle 1 | 15                 | 4,6%                  | 11,7%                 | 7,1%          | 3,3%                    | 0,28                      | -1,81         | 6                       | 9                       |
| Tontine 8 | Cycle 2 | 18                 | 3,2%                  | 8,1%                  | 4,9%          | 4,4%                    | 0,24                      | -1,33         | 6                       | 12                      |
| Tontine 2 | Cycle 1 | 21                 | 13,8%                 | 12,0%                 | -1,8%         | 2,4%                    | 1,01                      | -0,72         | 14                      | 7                       |
| Tontine 3 | Cycle 2 | 22                 | 32,0%                 | 34,3%                 | 2,3%          | 1,8%                    | 1,96                      | -2,43         | 10                      | 12                      |
| Tontine 1 | Cycle 5 | 23                 | -2,2%                 | 4,1%                  | 6,3%          | 2,6%                    | -0,05                     | -0,40         | 0                       | 24                      |
| Tontine 5 | Cycle 1 | 24                 | 21,7%                 | 20,0%                 | -1,7%         | 1,4%                    | 1,55                      | -1,68         | 13                      | 11                      |
| Tontine 3 | Cycle 3 | 25                 | 19,7%                 | 24,0%                 | 4,3%          | 1,3%                    | 1,51                      | -3,45         | 12                      | 13                      |

| Cycles     | Nombre d'adhérents | Taux d'épargne commun | Taux emprunteur moyen | Différentiel               | Frais de fonctionnement | Indices de position nette |               | Nombre d'individus      |                         |     |
|------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|-------------------------|---------------------------|---------------|-------------------------|-------------------------|-----|
|            |                    |                       |                       |                            |                         | Maxi constaté             | Mini constaté | Position nette positive | Position nette négative |     |
|            |                    | $T_{X_{ep}}$          | $T_{X_{emp}}$         | $T_{X_{emp}} - T_{X_{ep}}$ | $F^{ent}/\Pi$           | $I_{PM \max}$             | $I_{PM \min}$ |                         |                         |     |
| Tontine 1  | Cycle 4            | 25                    | 16,2%                 | 18,0%                      | 1,7%                    | 1,3%                      | 1,25          | -2,11                   | 12                      | 13  |
| Tontine 6  | Cycle 1            | 25                    | 25,0%                 | 24,8%                      | -0,2%                   | 4,2%                      | 1,72          | -2,91                   | 15                      | 10  |
| Tontine 3  | Cycle 3            | 27                    | 18,8%                 | 37,0%                      | 18,3%                   | 1,9%                      | 0,44          | -1,38                   | 10                      | 17  |
| Tontine 4  | Cycle 3            | 27                    | 18,8%                 | 37,0%                      | 18,3%                   | 1,9%                      | 0,44          | -1,38                   | 10                      | 17  |
| Tontine 6  | Cycle 2            | 28                    | 18,5%                 | 17,0%                      | -1,6%                   | 3,6%                      | 1,56          | -2,03                   | 15                      | 13  |
| Tontine 10 |                    | 29                    | 19,7%                 | 19,0%                      | -0,7%                   | ?                         | 1,94          | -2,74                   | 18                      | 11  |
| Tontine 1  | Cycle 2            | 30                    | 26,2%                 | 22,8%                      | -3,4%                   | 1,1%                      | 2,28          | -2,45                   | 19                      | 11  |
| Tontine 4  | Cycle 2            | 30                    | 28,0%                 | 40,7%                      | 12,7%                   | 2,5%                      | 0,70          | -0,82                   | 13                      | 17  |
| Tontine 2  | Cycle 2            | 30                    | 19,0%                 | 17,5%                      | -1,6%                   | 2,7%                      | 1,64          | -1,26                   | 14                      | 16  |
| Tontine 5  | Cycle 3            | 33                    | 36,5%                 | 27,9%                      | -8,6%                   | 0,8%                      | 0,82          | -1,22                   | 23                      | 10  |
| Tontine 5  | Cycle 2            | 35                    | 17,6%                 | 15,1%                      | -2,5%                   | 0,8%                      | 1,83          | -1,77                   | 20                      | 15  |
| Tontine 7  | Cycle 1            | 35                    | 15,2%                 | 13,6%                      | -1,6%                   | 2,2%                      | 2,00          | -2,62                   | 13                      | 22  |
| Tontine 1  | Cycle 3            | 40                    | 7,9%                  | 13,2%                      | 5,3%                    | 0,8%                      | 0,30          | -1,52                   | 18                      | 22  |
| Tontine 2  | Cycle 3            | 40                    | 17,1%                 | 14,2%                      | -2,9%                   | 2,5%                      | 1,96          | -2,42                   | 25                      | 15  |
| Tontine 7  | Cycle 2            | 41                    | 9,0%                  | 10,7%                      | 1,7%                    | 1,6%                      | 1,44          | -2,17                   | 18                      | 23  |
| Tontine    | Cycle 1            | 60                    | 21,7%                 | 22,6%                      | 0,9%                    | 1,0%                      | 0,49          | -0,85                   | 32                      | 27  |
| Ensemble   |                    | 708                   | 16,8%                 | 18,7%                      |                         |                           |               |                         | 344                     | 364 |

[154]

*Tableau 1*  
*Récapitulatif des taux individuels d'emprunt*  
(Taux annuels)

| Cycles        |         | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    | 11    | 12    | 13    | 14    | 15    | 16    | 17    | 18    | 19    | 20    | 21    |      |
|---------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| 1 Tontine 1   | Cycle 6 | 7,9%  | 11,8% | 13,5% | 2,9%  | 7,4%  | 3,9%  | 8,3%  | 0,4%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |      |
| 2 Tontine 9   |         | 4,4%  | 8,4%  | 11,4% | 9,7%  | 16,0% | 15,6% | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |      |
| 3 Tontine 3   | Cycle 1 | 44,5% | 45,2% | 27,0% | 27,0% | 48,9% | 24,7% | 53,4% | 59,5% | 57,7% | 13,2% | 11,3% | 0,0%  | 0,0%  | néant |       |       |       |       |       |       |       |      |
| 4 Tontine 8   | Cycle 1 | 5,5%  | 16,7% | 23,0% | 27,0% | 21,4% | 27,7% | 30,2% | 29,2% | 28,0% | 12,2% | 3,1%  | 4,6%  | 0,0%  | néant |       |       |       |       |       |       |       |      |
| 5 Tontine 1   | Cycle 1 | 20,6% | 21,3% | 11,5% | 11,7% | 7,5%  | 10,9% | 13,3% | 14,0% | 6,6%  | 2,6%  | 3,2%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | néant |       |       |       |       |       |       |      |
| 6 Tontine 8   | Cycle 2 | 5,0%  | 6,0%  | 13,6% | 9,8%  | 7,3%  | 9,2%  | 9,5%  | 8,4%  | 8,3%  | 12,8% | 15,8% | 5,4%  | 2,9%  | 2,1%  | 2,9%  | 0,0%  | 0,0%  | néant |       |       |       |      |
| 7 Tontine 2   | Cycle 1 | 3,3%  | 4,2%  | 12,3% | 13,3% | 17,3% | 14,9% | 17,0% | 20,9% | 14,4% | 13,4% | 13,4% | 9,4%  | 9,2%  | 10,9% | 13,2% | 28,8% | 25,7% | 17,6% | 1,6%  | 0,0%  | néant |      |
| 8 Tontine 3   | Cycle 2 | 28,1% | 42,9% | 43,3% | 55,4% | 54,9% | 43,2% | 39,0% | 39,0% | 43,8% | 29,5% | 29,5% | 52,1% | 19,9% | 27,0% | 10,8% | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 2,7%  | 7,8% |
| 9 Tontine 1   | Cycle 5 | 8,2%  | 8,4%  | 9,3%  | 9,2%  | 0,9%  | 0,7%  | 3,2%  | 3,1%  | 2,9%  | 2,0%  | 1,8%  | 6,3%  | 6,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0% |
| 10 Tontine 5  | Cycle 1 | 23,4% | 25,4% | 29,3% | 32,9% | 27,1% | 19,3% | 20,8% | 10,8% | 21,1% | 22,5% | 27,1% | 22,0% | 14,1% | 10,8% | 6,9%  | 14,4% | 17,0% | 20,8% | 3,8%  | 5,1%  | 0,0%  |      |
| 11 Tontine 3  | Cycle 3 | 44,4% | 46,8% | 33,6% | 28,6% | 28,8% | 24,9% | 20,4% | 20,2% | 17,3% | 16,7% | 28,5% | 26,0% | 28,5% | 17,4% | 17,1% | 17,4% | 17,1% | 13,9% | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  |      |
| 12 Tontine 1  | Cycle 4 | 19,3% | 25,9% | 25,1% | 25,9% | 11,2% | 18,9% | 17,1% | 16,0% | 17,5% | 21,0% | 18,2% | 2,7%  | 5,9%  | 21,5% | 19,2% | 40,0% | 22,7% | 8,1%  | 0,0%  | 21,0% | 0,0%  |      |
| 13 Tontine 6  | Cycle 1 | 24,3% | 27,3% | 52,2% | 42,0% | 29,2% | 29,2% | 19,6% | 30,0% | 29,4% | 27,4% | 16,7% | 15,6% | 11,6% | 11,6% | 1,09% | 13,9% | 22,5% | 22,5% | 26,7% | 24,2% | 11,0% |      |
| 14 Tontine 4  | Cycle 3 | 36,9% | 39,2% | 57,9% | 57,8% | 57,4% | 34,8% | 35,0% | 32,9% | 50,9% | 50,5% | 50,8% | 16,7% | 16,6% | 65,3% | 32,6% | 10,1% | 10,0% | 12,6% | 24,2% | 43,9% | 40,1% |      |
| 15 Tontine 6  | Cycle 2 | 22,4% | 23,9% | 29,4% | 20,6% | 19,9% | 27,0% | 27,9% | 30,1% | 28,8% | 23,6% | 15,5% | 21,8% | 18,7% | 8,2%  | 2,8%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0% |
| 16 Tontine 10 |         | 30,1% | 24,8% | 28,4% | 30,0% | 30,0% | 15,9% | 31,4% | 26,4% | 6,7%  | 18,1% | 15,0% | 9,4%  | 9,4%  | 15,7% | 8,9%  | 9,0%  | 17,8% | 15,8% | 10,5% | 11,6% | 8,2%  |      |
| 17 Tontine 1  | Cycle 2 | 12,4% | 29,2% | 27,4% | 38,0% | 38,8% | 34,5% | 43,0% | 28,1% | 29,6% | 31,5% | 24,3% | 31,9% | 18,7% | 20,8% | 22,5% | 10,7% | 12,7% | 12,5% | 9,6%  | 9,3%  | 11,1% |      |
| 18 Tontine 4  | Cycle 2 | 30,9% | 30,8% | 40,3% | 40,3% | 40,0% | 36,5% | 36,4% | 36,4% | 26,6% | 26,6% | 28,6% | 28,0% | 26,2% | 44,9% | 44,6% | 54,1% | 31,0% | 54,8% | 19,2% | 19,1% | 31,7% |      |
| 19 Tontine 2  | Cycle 2 | 10,3% | 15,6% | 15,7% | 20,2% | 19,0% | 18,9% | 24,8% | 21,2% | 22,2% | 22,3% | 25,1% | 23,8% | 23,8% | 24,3% | 26,6% | 20,1% | 9,7%  | 8,0%  | 13,0% | 6,4%  | 12,2% |      |
| 20 Tontine 5  | Cycle 3 | 53,9% | 60,5% | 60,1% | 28,8% | 22,6% | 25,7% | 25,4% | 29,3% | 29,6% | 29,3% | 20,7% | 11,6% | 12,9% | 29,0% | 29,9% | 28,5% | 30,5% | 29,5% | 17,7% | 16,7% | 13,8% |      |
| 21 Tontine 5  | Cycle 2 | 16,9% | 20,4% | 15,8% | 22,8% | 19,9% | 23,6% | 15,5% | 10,4% | 14,9% | 17,9% | 21,1% | 17,4% | 21,2% | 19,5% | 20,4% | 18,9% | 14,8% | 15,4% | 13,7% | 4,7%  | 3,6%  |      |
| 22 Tontine 7  | Cycle 1 | 23,1% | 11,5% | 11,2% | 13,9% | 17,0% | 11,1% | 13,4% | 16,4% | 6,2%  | 13,5% | 15,4% | 15,4% | 8,0%  | 10,0% | 10,2% | 11,6% | 13,3% | 18,6% | 29,7% | 16,7% | 26,3% |      |
| 23 Tontine 1  | Cycle 3 | 29,2% | 31,2% | 31,2% | 17,5% | 16,5% | 14,8% | 17,0% | 13,3% | 12,9% | 12,9% | 12,9% | 12,9% | 14,6% | 14,0% | 9,1%  | 12,9% | 11,1% | 0,3%  | 4,4%  | 10,5% | 10,3% |      |
| 24 Tontine 2  | Cycle 3 | 13,3% | 13,1% | 14,5% | 17,0% | 17,4% | 28,4% | 21,7% | 17,7% | 17,0% | 17,6% | 18,2% | 18,3% | 17,1% | 17,3% | 17,3% | 7,7%  | 8,5%  | 9,2%  | 9,0%  | 9,3%  | 11,8% |      |
| 25 Tontine 7  | Cycle 2 | 14,0% | 11,1% | 14,4% | 11,7% | 11,5% | 12,9% | 8,1%  | 9,2%  | 13,0% | 6,0%  | 2,7%  | 4,1%  | 8,2%  | 10,1% | 10,7% | 13,1% | 8,2%  | 13,6% | 14,7% | 12,5% | 13,3% |      |
| 26 Tontine 4  | Cycle 1 | 38,4% | 38,6% | 38,4% | 24,9% | 24,9% | 27,8% | 24,9% | 27,7% | 30,7% | 30,3% | 29,9% | 30,0% | 30,0% | 21,2% | 21,2% | 20,4% | 28,6% | 29,0% | 29,1% | 28,4% | 21,1% |      |

[155]

*Tableau 2*  
Récapitulatif des taux individuels d'emprunt (Taux annuels)

| Cycles        |         | 22    | 23    | 24    | 25    | 26    | 27    | 28    | 29    | 30    | 31    | 32    | 33    | 34    | 35    | 36    | 37    | 38    | 39    | 40    | 41    |  |
|---------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| 1 Tontine 1   | Cycle 6 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 2 Tontine 9   |         |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 3 Tontine 3   | Cycle 1 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 4 Tontine 8   | Cycle 1 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 5 Tontine 1   | Cycle 1 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 6 Tontine 8   | Cycle 2 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 7 Tontine 2   | Cycle 1 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 8 Tontine 3   | Cycle 2 | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 9 Tontine 1   | Cycle 5 | 0,0%  | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 10 Tontine 5  | Cycle 1 | 0,0%  | 0,0%  | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 11 Tontine 3  | Cycle 3 | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 12 Tontine 1  | Cycle 4 | 0,0%  | 0,0%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 13 Tontine 6  | Cycle 1 | 4,6%  | 0,0%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 14 Tontine 4  | Cycle 3 | 0,0%  | 0,0%  | 0,5%  | 4,7%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 15 Tontine 6  | Cycle 2 | 7,6%  | 6,3%  | 0,0%  | 21,9% | 0,0%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 16 Tontine 10 |         | 6,2%  | 5,6%  | 2,4%  | 0,5%  | 5,1%  | 0,0%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 17 Tontine 1  | Cycle 2 | 1,6%  | 1,4%  | 8,0%  | 22,1% | 2,4%  | 0,1%  | 0,0%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 18 Tontine 4  | Cycle 2 | 31,7% | 7,4%  | 6,7%  | 9,1%  | 8,9%  | 0,0%  | 0,0%  | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 19 Tontine 2  | Cycle 2 | 10,7% | 9,5%  | 5,0%  | 4,6%  | 1,0%  | 8,6%  | 6,1%  | 0,0%  | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 20 Tontine 5  | Cycle 3 | 13,2% | 3,03% | 29,3% | 27,5% | 16,6% | 15,4% | 13,0% | 10,7% | Néant | Néant | Néant | Néant |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 21 Tontine 5  | Cycle 2 | 4,8%  | 6,4%  | 8,2%  | 6,8%  | 6,0%  | 7,5%  | 6,8%  | 4,3%  | 12,9% | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | Néant |       |       |       |       |       |       |  |
| 22 Tontine 7  | Cycle 1 | 19,6% | 23,1% | 25,0% | 16,5% | 13,5% | 0,0%  | 2,0%  | 0,0   | 1,1%  | 0,7%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | Néant |       |       |       |       |       |       |  |
| 23 Tontine 1  | Cycle 3 | 12,0% | 16,8% | 9,9%  | 9,7%  | 7,6%  | 5,5%  | 1,1%  | 0,4%  | 0,0%  | 0,3%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | Néant | Néant |       |  |
| 24 Tontine 8  | Cycle 1 | 11,6% | 10,6% | 13,2% | 14,7% | 11,3% | 11,4% | 10,3% | 10,8% | 8,0%  | 10,7% | 7,2%  | 9,9%  | 5,3%  | 4,6%  | 1,9%  | 0,6%  | 0,6%  | 0,0%  | Néant |       |  |
| 25 Tontine 7  | Cycle 2 | 15,5% | 15,4% | 6,4%  | 11,0% | 11,2% | 7,5%  | 22,7% | 18,6% | 14,8% | 1701% | 15,5% | 6,3%  | 11,2% | 5,6%  | 6,7%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | 0,0%  | Néant |  |
| 26 Tontine 4  | Cycle 1 | 21,0% | 21,5% | 21,1% | 20,7% | 25,7% | 26,2% | 25,8% | 18,3% | 18,3% | 18,3% | 12,8% | 12,6% | 12,9% | 12,7% | 15,1% | 15,2% | 14,9% | 4,4%  | 1,3%  | 4,2%  |  |

Tous les taux sont donnés en taux annuels.  
Les bénéficiaires du dernier tour n'ont pas



---

| Cycles                        | 22    | 23    | 24    | 25    | 26    | 27    | 28    | 29    | 30   | 31   | 32   | 33   | 34   | 35   | 36   | 37   | 38   | 39    | 40    | 41 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|----|
| <i>Suite du dernier cycle</i> | 42    | 43    | 44    | 45    | 46    | 47    | 48    | 49    | 50   | 51   | 52   | 53   | 54   | 55   | 56   | 57   | 58   | 59    | 60    |    |
| 26 bis Tontine 4 Cycle 1      | 12,4% | 12,4% | 11,0% | 12,4% | 15,7% | 15,8% | 13,9% | 15,8% | 2,6% | 0,1% | 2,7% | 0,3% | 0,0% | 0,2% | 0,0% | 0,3% | 0,3% | Néant | Néant |    |

---

[156]

[157]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## Annexe 6

# RÉCAPITULATIFS DES TAUX DE L'EMPRUNT

*Répartition des taux emprunteurs*

[Retour à la table des matières](#)

| Classes      | Nombre d'individus | Pourcentage   | Pourcentages cumulés |              |
|--------------|--------------------|---------------|----------------------|--------------|
|              |                    |               | Croissants           | Décroissants |
| [ 0%, 5% [   | 144                | 21,5%         | 21,5%                | 100,0%       |
| [ 5%, 10% [  | 90                 | 13,5%         | 35,0%                | 78,5%        |
| [10%, 15% [  | 122                | 18,2%         | 53,2%                | 65,0%        |
| [15%, 20% [  | 91                 | 13,6%         | 66,8%                | 46,8%        |
| [20%, 25% [  | 67                 | 10,0%         | 76,8%                | 33,2%        |
| [25%, 30% [  | 76                 | 11,4%         | 88,2%                | 23,2%        |
| [30%, 35% [  | 27                 | 4,0%          | 92,2%                | 11,8%        |
| [35%, 40% [  | 13                 | 1,9%          | 94,2%                | 7,8%         |
| [40%, 45% [  | 16                 | 2,4%          | 96,6%                | 5,8%         |
| [45%, 50% [  | 3                  | 0,4%          | 97,0%                | 3,4%         |
| [50%, 55% [  | 10                 | 1,5%          | 98,5%                | 3,0%         |
| [55%, 60% [  | 6                  | 0,9%          | 99,4%                | 1,5%         |
| [60%, 65% [  | 3                  | 0,4%          | 99,9%                | 0,6%         |
| [65%, 70% [  | 1                  | 0,1%          | 100,0%               | 0,1%         |
| <b>Total</b> | <b>669</b>         | <b>100,0%</b> | Taux moyen           | 16,54%       |
|              |                    |               | Écart type           | 10,03%       |

## Répartition des taux emprunteurs

| Classes      | Nombre<br>d'individus | Pourcentage   | Pourcentages cumulés |              |
|--------------|-----------------------|---------------|----------------------|--------------|
|              |                       |               | Croissants           | Décroissants |
| [-5%, 0% [   | 37                    | 5,2%          | 5,2%                 | 100,0%       |
| [ 0%, 5% [   | 45                    | 6,4%          | 11,6%                | 94,8%        |
| [ 5%, 10% [  | 81                    | 11,4%         | 23,0%                | 88,4%        |
| [10%, 15% [  | 33                    | 4,7%          | 27,7%                | 77,0%        |
| [15%, 20% [  | 274                   | 38,7%         | 66,4%                | 72,3%        |
| [20%, 25% [  | 109                   | 15,4%         | 81,8%                | 33,6%        |
| [25%, 30% [  | 60                    | 8,5%          | 90,3%                | 18,2%        |
| [30%, 35% [  | 22                    | 3,1%          | 93,4%                | 9,7%         |
| [35%, 40% [  | 47                    | 6,6%          | 100,0%               | 6,6%         |
| <b>Total</b> | <b>708</b>            | <b>100,0%</b> | Taux moyen           | 17,54%       |
|              |                       |               | Écart type           | 9,89%        |

[158]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## GLOSSAIRE

[Retour à la table des matières](#)

**Avaliste** : personne choisie par le bénéficiaire et qui devra assurer le remboursement de sa dette en cas d'insolvabilité de sa part.

**Bank (ou banque, ou caisse de prêt)** : caisse annexe de la tontine, alimentée par des cotisations libres, permettant de faire des prêts selon des taux et des échéances fixées par le règlement. La bank a une durée de vie limitée, inférieure ou égale à celle du cycle. Elle peut être répartagée à l'approche d'une échéance importante (rentrée des classes, fête de Noël,...). Les membres qui ont cotisé récupèrent leur capital, plus leur part des intérêts produits.

**Bouffer** : acheter le gros lot de la tontine ; se dit du bénéficiaire du jour qui prend la cagnotte. Par extension et pour des raisons de forme, nous nous sommes permis d'utiliser le terme « manger ». Cependant, en toute rigueur, on doit dire « bouffer ».

**Bureau** : organe de coordination et d'animation de la tontine, parfois dénommé « commission de coordination ».

**Cagnotte** : voir gros lot.

**Caisse de secours** : caisse à fonds perdus dans laquelle chaque membre verse une somme non récupérable. Ce fond sert à aider les participants en cas de besoin, ou à faire des dons à l'occasion d'événements heureux ou malheureux.

**Casser (la caisse)** : se dit lorsque l'on partage la bank.

**Circuits (ou chantiers)** : Restaurants populaires où l'on se retrouve avec plaisir autour d'un plat de poisson ou de poulet.

**Cotisation** : montant versé par chaque participant au cours d'une réunion. Nom également donné à la tontine.

**Cycle** : période au terme de laquelle tous les membres ont reçu le gros lot. Pour les tontines à enchères, le nombre de séances d'un cycle est égal au nombre de membres moins le nombre de tours gratuits.

**Défaillance** : se dit d'un participant qui s'avère incapable de régler sa cotisation, ce qui constitue une faute très grave.

**Enchères** : procédé de vente du gros lot au plus offrant. Dans

[159]

les tontines camerounaises, les enchères sont orales alors que dans de nombreuses tontines asiatiques elles peuvent être effectuées par voie de soumission écrite.

**Épargnant simple** : celui qui ne reçoit le gros lot qu'au dernier tour sans avoir jamais emprunté sur le second marché.

**F CFA** : abréviation du « Franc de la Communauté Financière Africaine ». 1 F CFA vaut 0,02 FF.

**Folle enchère** : enchère que son auteur ne pourra pas satisfaire.

**Gros lot** : montant constitué par la somme des cotisations mensuelles et qui est mis en vente sur le marché principal.

**Ma'gwa'** : caisse de secours ; terme bamiléké employé dans les groupements de Bayangam, Badjoun et Baham.

**Marché principal** : mécanisme d'enchères et de vente des gros lots.

**Marché secondaire (ou second marché)** : mécanisme de vente des bénéfices du marché principal découpés en plusieurs parts. Membre : participant ayant adhéré à une tontine.

**Mise à prix** : somme minimale fixée pour le démarrage des enchères. En l'absence d'enchérisseurs, le bénéficiaire doit obligatoirement la verser. La mise à prix est fixée statutairement. Elle équivaut généralement à 10 % du montant d'un gros lot.

**Pas de porte** : droit d'entrée parfois versé par les nouveaux adhérents au profit des anciens membres de la tontine.

**Petits lots** : sommes revendues sur le marché secondaire, obtenues par découpage en plusieurs parts des bénéfices produits sur le marché

principal. Si par exemple, le gros lot a été vendu à 950 000 F CFA, il peut y avoir quatre petits lots de 200 000 F CFA chaque et un cinquième de 150 000 F CFA.

**Position nette** : somme algébrique de l'ensemble des sommes versées et reçues par un adhérent au cours d'un cycle.

**Prendre une position ferme** : acheter un lot.

**Prise** : récupérer le gros lot.

**Promotion** : ensemble des participants qui ont adhéré à une tontine au début d'un même cycle.

**Shwa** : cotisation ou tontine ; terme bamiléké employé dans les groupements de Bayangam, Badjoun et Baham.

**Taux de cotisation** : montant de la cotisation versée chaque mois par un adhérent.

[160]

**Tour** : séance de tontine ; elles sont souvent mensuelles dans les tontines à enchères.

**Tour gratuit** : terme employé pour désigner le fait que l'ensemble des produits de l'enchère et des remboursements du second marché sont suffisants pour constituer un deuxième gros lot au cours d'une même séance.

[161]

**Tontines et banques au Cameroun.**  
*Les principes de la Société des amis.*

## BIBLIOGRAPHIE

[Retour à la table des matières](#)

ARDENER S., « The comparative study of rotative crédit associations », in *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, Londres, 1964.

BARBICHON G., « Ethnologie des organisations, à propos de la logique de l'honneur », in *Ethnologie française*, Paris, n° 2-1990.

BASCOM W.R., « The Esusu : a crédit institution of the Yoruba », in *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, Londres, 1952.

BAULIER F., CORRÈZE A., LEBISSONNAIS A., OSTYN C., « Les tontines en Afrique : rôle et évolution », in *Notes et Études* n° 12, CCCE, Paris, 1988.

BEDARD G., « Argent chaud et argent froid », in *Cahiers de l'UCI*, n° 7, 1986.

BEKOLO-EBE B., BILONGO R., « Comportements des gains et structure des taux d'intérêts dans les tontines : étude de quelques cas », *Groupe d'Études et de Recherche en Économie Appliquée*, Douala, 1988.

BENEDICT B., « Capital, saving and crédit among mauritians Indians », in Firth R. & Yamey, *Capital, saving and crédit in peasant societies*, B.S. eds, Londres, 1964.

BRENNER G.A., FOU DA H., TOULOUSE J.M., « Les tontines et la création d'entreprises au Cameroun », École des Hautes Études Commerciales, Montréal, 1989.

BUREAU FOR PRIVATE ENTERPRISE, *Informai financial markets : Zaïre and Sénégal*, USAID, Washington, 1989.

CHEVILLARD N., « De la tontine aux banques : des passerelles à inventer », in *Afrique industrie*, Paris, mars 1989.

CONFÉRENCE INTERNATIONALE DES ASSOCIATIONS DE DIPLÔMÉS DE L'INSTITUT TECHNIQUE DE BANQUE, « L'épargne et sa collecte en Afrique », *Revue Banque*, Paris, 1988.

DE LANCEY V., *Women at the Cameroon Development Corporation, how their money works*, Rural Africana, Londres, 1978.

DESROCHE H. (sous la direction de), « La participation populaire dans les coopératives d'épargne-crédit », *Cahiers de l'UCI*, n° 9, 1986.

[162]

DUPUY C, SERVET J.M., « Pratiques informelles d'épargne et de prêts : exemples sénégalais », in *Économie et Humanisme*, n° 294, 1987.

FERSON (Mac) H.M., *The private sector : ethnicity, individual initiative and economies growth in an african plural society (the Bami-leke of Cameroon)* (évaluation spécial study n° 15), USAID, Yaoundé, 1983.

FOTSO J., « La tontine, facteur d'un développement global, intégré et libre en Afrique », Faculté des Sciences Economiques, Yaoundé, 1987.

GAILLARD P., « Les tontines de la solidarité africaine », *Jeune Afrique*, 1983.

GAMBLE S.D., « A chinese mutual savings society », *Far Eastern Quarterly*, Londres, 1944.

GERDES V., Precursors of modern social security in indigenous african institutions, *The Journal of Modern African Studies*, 1975.

GEERTZ C., « The rotating crédit association : a « middle rung » in development », *Economie Development and Cultural Change*, n° 3, 1962.



GHILAIN J., « A propos de la formation du capital autochtone en Afrique noire : le Likimba », *Revue de l'Institut de Sociologie*, n° 2, Université Libre de Bruxelles, 1968.

GORMAN C., « Do-it-yourself financing : to immigrants short on crédit, loan clubs offer cash and dreams », *Time*, USA, juillet 1988.

GROUPE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES EN ÉCONOMIE APPLIQUÉE, « Programme Tontines, document d'enquêtes : l'association tontinière Sangula », Douala, 1989.

GROUPE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES EN ÉCONOMIE APPLIQUÉE, « Programme Tontines, document provisoire : Enquête sur les tontines dans les provinces du Centre. Départements du Nyong et du Mfou-mou ». Note de synthèse, Douala, 1989.

IRIBARNE (d') P., *La logique de l'honneur, gestion des entreprises et traditions nationales*, Seuil, Paris, 1989.

KAMGAING TADJUJE N., « Les tontines face aux banques à Bafoussam » (mémoire de maîtrise), Faculté des lettres, Département de sociologie, Yaoundé, 1982.

KAMMOGNE FOKAM P., « La problématique de financement de la petite et moyenne industrie : cas du Cameroun » (thèse de doctorat), Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Bordeaux, 1989.

KAMWA P., « Monétarisation et tontines dans le processus de [163] financement du développement économique : l'exemple du Cameroun » (thèse de 3<sup>e</sup> cycle), Orléans, 1985.

KAYO P., SOP NKAMGANG M., *Proverbes bamiléks*, Éd. Le Flambeau, Yaoundé, 1970.

LATOUR (PRADELLES DE) C.H., « Les Bamiléks de Bangwa », Communication au colloque du CNRS : *La contribution de l'ethnologie à l'histoire des civilisations camerounaises*, Mimeo, Paris, 1975.

LATOUR (PRADELLES DE) C.H., *Ethnopsychanalyse en pays bamiléké*, Ed. de l'École lacanienne, Paris, 1991.

LELART M., « L'épargne informelle en Afrique », in *Revue des Études Coopératives*, n° 14, Paris, 1985.

LELART M. (sous la direction de), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Ed. John Libbey Eurotext, Paris, 1990.

MINES M., *Muslim merchants ; the économie behaviour of an indian muslim community*, Shri Ram Centre, New-Delhi, 1972.

MIRACLE M.P., MIRACLE D.S. et COHEN L., *Informal saving mobilisation in Africa*, Economie Development and Cultural Change, Londres, 1980.

NDIONE E.S., *Dynamique urbaine d'une société en grappe : un cas*, Dakar, ENDA, Dakar, 1987.

NKAMGANG M., *Les contes et légendes du Bamiléké*, Tomes I et II, Imprimerie Saint-Paul, Yaoundé, 1969.

NOUMEN R., « Le Mandjo : association traditionnelle bamiléké d'entraide et de crédit mutuel » (diplôme EHESS), Lyon, 1986.

NOUPA, « Code de politesse bamiléké, Ouest-Cameroun », Ronéo, Dschang, octobre 1986.

NSOLE J., « Techniques et pratiques populaires d'épargne et de crédit ; des origines de la tontine en Afrique noire » (thèse de 3<sup>e</sup> cycle), (EHESS), Paris, 1983.

NZEMEN M., *Théorie de la pratique des tontines au Cameroun*, SOPECAM, Yaoundé, 1988.

PAIRAULT T., « Une forme d'entraide financière : la tontine de crédit dans la communauté chinoise de Paris », in *Épargne Sans Frontière*, n° 19, Paris, juin 1990.

PAIRAULT T., « Approches tontinières, de la France à la Chine par la Cochinchine et autres lieux », *Études chinoises*, vol. IX, Paris (printemps 1990).

PAULME D., *La mère dévorante, essai sur la morphologie des contes africains*, Gallimard, Paris, 1976.

ROUCHY J.Y., « Les tontines camerounaises », *Marchés tropicaux*, Paris, octobre 1988.

[164]

RUELLAN D., « Autres voies pour le Tiers-Monde : des banques pour les pauvres », *Le Monde diplomatique*, Paris, 1989.

SERVET J.M., « Un système alternatif d'épargne et de prêt : les tontines africaines », *Reflets et Perspectives de la vie économique*, 1985.

SIDMAN-STEINER C., « Les associations de crédit rotatif : la banque du peuple. Étude de cas de Douala sur les tontines » (thèse de doctorat), Zurich, 1983.

TARDITS C., *Le royaume bamoun*, A. Collin, Paris, 1980.

TOURÉ A., *Les petits métiers à Abidjan, l'imagination au secours de la conjoncture*, Karthala, Paris, 1985.

WARNIER J.P., *Échanges, développement et hiérarchies dans le Bamenda pré-colonial (Cameroun)*, Franz Steiner Verlag Wiesbaden GMBH, Stuttgart, 1985.

[165]

## TABLE DES MATIÈRES

Quatrième de couverture

Introduction [7]

Chapitre 1. TONTINES DE TOITS, TONTINES DE CHAMPS, TONTINES DE DEUILS [15]

Épargner l'argent et capitaliser des amis [15]

Fondateurs et censeurs [19]

Marché principal et second marché [22]

Comment doit-on manger une tontine ? [24]

Chapitre 2. FAIRE FRUCTIFIER L'ÉPARGNE [31]

À la banque le matin, à la tontine le soir [31]

Mettons-nous sur une table scientifique [35]

Ça produit beaucoup d'intérêts [41]

Une épargne pour investir [46]

Chapitre 3. LA LOGIQUE DES AMIS [53]

Gens très proches, gens très sûrs [53]

Cotiser signifie s'intégrer à la vie en société [58]

L'idéal de bonne intention [61]

Genèse de la société des amis [65]

#### Chapitre 4. LA TONTINE EST NÉE AVEC LA VIE [71]

- La tontine n'est jamais empêchée [71]
- La prison [75]
- Le parrain [81]
- Ne touchez pas à la tontine [84]

#### Chapitre 5. LA TONTINE NE PEUT PAS MOURIR [89]

- Pas de deuil pour la tontine [89]
- La réunion d'immortalité [92]
- Depuis l'aube de l'humanité [95]
- La tontine dans sa modernité [101]

#### Chapitre 6. LA BANQUE DES BLANCS [109]

- L'échec de l'*homo economicus* [109]
- La règle du crédit absolu [115]
- La banque africaine moderne, partenaire de son client [119]
- La rigueur particulière d'une gestion africaine [122]

#### Chapitre 7. UN DIAMANT AU CAMEROUN [127]

#### ANNEXES

1. Les données de l'enquête [135]
2. Tontines simples [139]
3. Rappels d'actualisation financière [141]
4. Détermination des taux individuels [149]
5. Les taux individuels d'après l'enquête [153]
6. Récapitulatif des taux de l'enquête [157]

Glossaire [158]

Bibliographie [161]

[167]

ÉDITIONS KARTHALA

(extrait du catalogue)

Collection Méridiens

Bernard LEHEMBRE, *L'île Maurice.*

Christian RUDEL, *Mexique, des Mayas au pétrole.*

Christian RUDEL, *La République Dominicaine.*

J. BURNET et J. GUILVOUT, *La Thaïlande.*

Philippe DAVID, *La Côte-d'Ivoire.*

Marie-Paule DE PINA, *Les îles du Cap-Vert.*

Attilio GAUDIO, *Le Mali.*

Philippe L'HOIRY, *Le Malawi.*

Catherine BELVAUDE, *La Mauritanie.*

Alain et Denis RUELLAN, *Le Brésil.*

André LAUDOUZE, *Djibouti.*

Pierre VÉRIN, *Madagascar.*

Antonio RALUY, *La Nouvelle-Calédonie.*

P. MOUREN-LASCAUX, *La Guyane.*

Christian RUDEL, *Le Paraguay.*

Catherine BELVAUDE, *L'Algérie.*

Pierre-Yves TOULLELAN, *Tahiti et ses archipels.*

En préparation

Le Maroc

Les Comores