

SERVICES FINANCIERS ET ALLÈGEMENT DE LA PAUVRETÉ

DOCUMENT DE TRAVAIL N° 4

Les banquiers ambulants au Bénin

Makarimi Abissola ADECHOUBOU

Simon Narcisse TOMETY

**Département du Développement des Entreprises et Coopératives
Bureau international du Travail - Genève**

Table des matières

	Page
Avant-propos	1
1. Introduction: Contexte, objectifs et méthodologie de l'étude	3
1.1 Le contexte	3
1.2 Typologie des tontines d'argent au Bénin	4
1.3 Objectifs de l'étude	4
1.4 Méthodologie	4
2. Origine, étymologie et identification des banquiers ambulants	7
2.1 Introduction de la banque ambulante au Bénin	7
2.2 Étymologie des noms attribués aux entreprises tontinières au Bénin	7
2.3 Identification du banquier ambulant	10
2.3.1 Catégorisation professionnelle suivant le sexe	10
2.3.2 Répartition des banquiers ambulants suivant le niveau d'instruction	10
2.3.3 Comment devenir banquier ambulant?	10
3. Organisation du travail et système comptable du banquier ambulant	13
3.1 Principales composantes socio-professionnelles de la clientèle	13
3.2 Niveau financier de la clientèle	14
3.3 Évolution de la clientèle au cours des dernières années	19
3.3.1 Conditions de rejet ou de non acceptation du banquier ambulant par la clientèle	19
3.3.2 Conditions de rejet ou de non acceptation du client par le banquier ambulant	20

3.4	Programme de travail du banquier ambulant	20
3.4.1	Procédure de constitution de la clientèle	21
3.4.2	Gestion des horaires de travail	22
3.4.3	Agences de collecte ambulante	23
4.	Activités économiques des banquiers ambulants	27
4.1	Situation économique à Cotonou	27
4.1.1	État de la mobilisation de l'épargne journalière	30
4.1.2	Revenu mensuel des banquiers ambulants	31
4.2	Simulation de la capitalisation de l'épargne nationale par le truchement des banquiers ambulants	33
4.2.1	Estimation des effectifs	33
4.2.2	Estimation de l'épargne nationale	34
5.	Rapports du banquier ambulant avec son environnement	37
5.1	Rapport avec le milieu tontinier	37
5.2	Rapport avec le système financier formel	38
5.3	Rapport avec l'administration de l'État	38
5.4	Préoccupations des épargnants sur l'organisation des banquiers ambulants	39
6.	Propositions d'améliorations de la banque ambulante au Bénin	41
6.1	Organisation interne aux banquiers ambulants	41
6.2	Rapport du Gouvernement avec les banquiers ambulants	42
	Conclusion	43
	Annexes	45
	— Origine mythique de la banque ambulante	47
	— Bibliographie	51

Liste des tableaux

	Page
Tableau 1: Typologie des tontines d'argent au Bénin selon les banquiers ambulants	5
Tableau 2: Interprétation des noms attribués aux entreprises tontinières dans le Sud et le Centre du Bénin	8
Tableau 3: Répartition de la clientèle témoin par sexe et par ville	13
Tableau 4: Répartition de la clientèle suivant les activités économiques	14
Tableau 5: Niveau d'autosuffisance financière dans quelques corps de métiers	15
Tableau 6: Niveau des revenus mensuels de la clientèle observée	16
Tableau 7: Répartition de la clientèle suivant les motifs d'adhésion à la banque ambulante	17
Tableau 8: Périodicité d'accès aux avances au cours du mois	17
Tableau 9: Éléments de garantie recherchés auprès des banquiers ambulants par les épargnants	18
Tableau 10: Indicateurs de popularité dans le recrutement des clients selon les banquiers ambulants	21
Tableau 11: Les opérations de crédits à Africa-Culture	24
Tableau 12: Salaires, indemnités et émoluments des coopérateurs de Convergence 2.000	25
Tableau 13: Situation économique des banquiers ambulants à Cotonou	27
Tableau 14: Fréquence des mises journalières	30
Tableau 15: Niveau de mobilisation de l'épargne par banquier	30
Tableau 16: Revenu net moyen mensuel par type de banquiers à Cotonou	32
Tableau 17: Chiffre d'affaires des banquiers ambulants à Abomey et Bohicon	32
Tableau 18: Revenu net moyen mensuel des banquiers à Abomey et Bohicon	33

Tableau 19: Répartition des banquiers ambulants suivant
les six départements 34

Tableau 20: Épargne nationale mobilisée par les banquiers ambulants 35

Avant-propos

Cette enquête portant sur 63 banquiers ambulants et 83 de leurs clients a été réalisée au début 1992 dans le cadre d'une étude conjointe du Ministère de la Coopération Française, de la CFD et du BIT; cette étude avait pour objet de mieux cerner deux types d'intermédiation financière informelle en Afrique de l'Ouest: le banquier ambulant et l'Opération 71 («Banque Tontinière»).

Avec les autres enquêtes (par Dominique Gentil et al. sur les banquiers ambulants au Togo et sur l'Opération 71 à Cotonou), le présent document a permis d'entamer le dialogue avec les associations de banquiers ambulants, respectivement à Lomé (MUSOTAL) et à Cotonou (ATOCO). L'objectif est de contribuer de manière pratique à une stabilisation de la capacité d'intermédiation financière des banquiers ambulants, soit par une assurance de dépôt soit par une extension des services financiers offerts, notamment par la prestation de petits crédits.

Une récente étude par E. Aryeetey et W. Steel sur Accra a confirmé l'importance de ces réseaux de financement informel pour les petits opérateurs économiques normalement exclus du crédit bancaire. D'où l'intérêt du BIT de poursuivre le dialogue avec MUSOTAL et ATOCO.

B. Balkenhol

1. Introduction: Contexte, objectifs et méthodologie de l'étude

1.1 Le Contexte

Au Bénin, les premiers signes de la crise économique apparaissent en 1982 et conduisent à la crise du secteur bancaire classique. Les trois banques d'État sont progressivement liquidées:

- La Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) en 1987;
- La Banque Béninoise pour le Développement (BBD) en 1989;
- La Banque Commerciale du Bénin (BCB) en 1990.

Cette crise économique et sociale a révélé le dynamisme du secteur commercial informel et celui du secteur informel en matière de financement. L'intérêt grandissant que l'on porte à ce dernier secteur au Bénin vient non seulement de la faillite du système bancaire classique mais aussi de son potentiel.

Cette expansion rapide de la banque ambulante remonte aux années 1986-1987 où toute la population a senti les premiers effets de la banqueroute financière au niveau des banques formelles de la place. La tracasserie bancaire déjà traditionnellement décriée s'aggravait de jour en jour:

- longue queue avec d'énormes pertes de temps;
- fixation d'un plafond de retrait tant sur les dépôts à vue que sur les comptes d'épargne;
- rejet de chèques pour non conformité de signature;
- retard de plusieurs mois de paiement des salaires aux fonctionnaires;
- et enfin, gel des comptes puis déclaration de la faillite.

Face à cette situation alarmante et au regard de la criminalité grandissante à Cotonou et Porto-Novo, la thésaurisation est perçue par les épargnants comme une source d'attraction des «malfrats». C'est ce qui a justifié une ruée des commerçants, entrepreneurs et certains hauts cadres sur le Togo pour domicilier leurs comptes dans les différentes banques de ce pays voisin du Bénin. Malgré cette facilité de circonstance (Lomé, capitale du Togo étant à 2 heures de route de Cotonou), le transport de plusieurs millions de francs par voie terrestre et plusieurs fois par semaine n'est pas une opération aisée et sans risques. De plus, les affaires sont quasiment perturbées car les mouvements itératifs de versements/retraits pour réaliser les opportunités d'affaires se trouvent paralysés. C'est dans cet état de combinaison de deux logiques (banqueroute au Bénin, fuite de capitaux vers le Togo) que beaucoup d'opérateurs économiques ont pris la décision d'étoffer le circuit financier local par le truchement des banquiers ambulants afin de faciliter le flux financier entre agents économiques locaux.

Cependant, alors que les tontines se développent, se diversifient et renforcent de plus en plus leur rôle dans l'économie nationale, «aucune enquête systématique n'a encore été effectuée au niveau national et on ne dispose pas de données quantitatives globales ou

régionales qui permettraient d'avoir une idée précise de l'ampleur de ce phénomène. On dispose seulement de quelques enquêtes menées par des étudiants dans leur région ou leur village» (Lelart, 1989) ¹.

La présente étude s'intéresse à la banque ambulante: elle analyse les activités de ses acteurs: clients et tontiniers ou banquiers ambulants ².

1.2 Typologie des tontines d'argent au Bénin

Bien que le mot tontine désigne des façons d'organisation très différentes, on sait que toutes les tontines naissent de l'esprit d'entraide et permettent à l'esprit d'entreprise de se développer. Nombreux sont les hommes et femmes d'affaires qui, de marchand ambulant, vendeur de rue et de quartier et de tontine en tontine, se retrouvent maintenant à la tête d'un commerce important.

La tontine financière est un domaine assez complexe dont la conceptualisation ne semble guère aisée. On peut s'accorder sur les caractéristiques des quatre tontines d'argent indiquées dans le tableau 1.

1.3 Objectifs de l'étude

L'étude vise à rassembler des informations sur les activités des banquiers ambulants, leurs rapports avec la clientèle et l'environnement, leurs problèmes et leurs besoins.

1.4 Méthodologie

L'enquête de deux mois (janvier et février 1992) a été réalisée dans une ville principale (Cotonou, capitale économique du Bénin) et une ville secondaire dans le centre du pays (Abomey, ville historique située à 135 km au nord de Cotonou). ³ Au total, cette

¹ Signalons cependant:

— l'étude de Gero Amoussouga (1986) qui n'est pas le résultat d'une enquête systématique sur les banquiers ambulants mais qui donne quelques indications sur leurs activités;

— la recherche de Lelart et Gnansounou (1988) sur 303 commerçants d'un marché de Cotonou et qui malheureusement n'a pas concerné leurs tontiniers.

² Miracle et al (1980) en se basant sur les travaux de AJISAFE (1946) situent l'origine des "mobile bankers" au Nigéria vers la fin des années 1920. Bien qu'ayant fait son apparition beaucoup plus tard grâce certainement à la circulation de la monnaie, la banque ambulante a aujourd'hui pris le pas sur sa devancière (la tontine mutuelle) surtout dans les centres urbains.

³ Le nombre de banquiers ambulants à Abomey étant très faible, nous avons, par souci de représentativité, jumelé Abomey et Bohicon (Bohicon situé sur l'axe Cotonou-Niamey est à 9 km d'Abomey).

Tableau 1: Typologie des tontines d'argent au Bénin selon les banquiers ambulants

Types de tontines	Traits caractéristiques
Tontine mutuelle	Cotisation d'argent entre des gens qui se connaissent, liés par la profession, la parenté, la camaraderie.... Se pratique dans une entreprise, une maison....Enlèvement par rotation. Pas de prélèvement pour l'organisateur. Pas de garde d'argent.
Tontine commerciale	Les épargnants ne se connaissent pas forcément. Il s'agit d'une entreprise financière qui assure la garde d'argent (la rémunération équivaut au prélèvement d'un tour): cas des tontiniers sédentaires.
Tontine financière	Mobilisation de l'épargne, accord d'avance sur cotisation. Prélèvement d'une mise: cas de banque ambulante.
Tontine d'affaires	Expérience très récente au Bénin. Introduite du Cameroun. Elle regroupe des personnes possédant de grands moyens financiers et qui peuvent épargner des millions par mois. Cette épargne est recyclée dans les crédits d'investissement: construction d'hôtels, crédits commerciaux importants.

enquête a touché 63 banquiers ambulants (54 à Cotonou et 9 à Abomey et Bohicon), soit environ 14,6 % de l'effectif national estimé, et 83 clients.

L'identification des tontiniers ou banquiers ambulants (BA) enquêtés s'est faite à partir de la clientèle des marchés et quartiers qui détient les cartes de cotisation. Lesdites cartes mentionnent les adresses du banquier ambulant, ce qui permet de contacter ce dernier pour un rendez-vous de discussion.

La collecte des données s'est faite par questionnaires et entretiens semi-directifs. Le même cheminement a été suivi pour la capitalisation des données sur la clientèle. La difficulté majeure dans la réalisation de cette enquête a été celle de la disponibilité des banquiers ambulants. Le seul moment propice des entrevues était la nuit, mais malheureusement ils revenaient assez fatigués, ce qui impliquait plusieurs séances pour avoir des données sur un seul banquier ambulant.

2. Origine, étymologie et identification des banquiers ambulants

2.1 Introduction de la banque ambulante au Bénin

56 % des banquiers ambulants affirment tout ignorer sur son origine géographique contre 17,5 % sur la période de son introduction. Les réponses obtenues sur les deux paramètres sont loin d'être précises: ceux qui pensent qu'elle proviendrait du Bénin représentent 28,6 % de l'échantillon contre 12,7 % du Nigéria et 1,6 % de l'Europe. Le degré de précision reste aussi faible pour la période probable de son introduction. Ceux qui estiment qu'elle se situerait entre les deux guerres représentent 57,1 % contre 15,9 % pour la période des indépendances.

Les plus anciens banquiers ambulants du Bénin sont originaires de l'aire socio-culturelle Yoruba et Nagot. Ce qui confirme la progression géographique de cette activité de l'Est vers l'Ouest du Bénin.⁴ Cette introduction s'est opérée autour de la seconde guerre mondiale. De même, il est fort probable que l'essaimage de cette activité dans des pays comme la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Gabon et le Congo se soit opéré à partir du Bénin.

2.2 Étymologie des noms attribués aux entreprises tontinières au Bénin

Il n'existe pas d'appellation unique pour désigner la banque ambulante (Lelart, 1989). L'étude de l'univers financier informel au Bénin fait apparaître plusieurs noms sous lesquels les banquiers ambulants désignent leurs entreprises. Ainsi, outre les noms génériques comme «gbê», «esu» et «adjonu» qui signifient cotisation ou épargne, on retrouve de nombreux sobriquets à consonnance religieuse, par exemple «achiribo», «Jésus wè huhlon sié» (Dieu est la grandeur suprême et ma source de détermination) ou encore des appellations traduisant la blague comme «Tac-au-Tac», «Bênu-Lèwa». D'autres noms par contre imitent le système marketing occidental comme «Wala-wala» (avec moi, c'est la chance, c'est vite écouler sa marchandise), «Confiance», «la banque en déplacement», «bons comptes, bons amis», «caisse d'épargne africaine», «owonikowo» (l'argent appelle l'argent), etc, etc.

On peut distinguer dans la pratique quatre catégories d'appellations sociales:

— sobriquets de méthodes marchandes modernes	:	37 %
— noms d'emprunt religieux	:	29 %
— noms génériques ordinaires	:	21 %
— sobriquets de blague	:	13 %

Le discours publicitaire des banquiers ambulants combine dans une large mesure la foi religieuse et les rudiments de connaissances empruntées aux méthodes marchandes

⁴ Cf AJISAFE A.K (1946) cité par MIRACLE et al.

modernes.⁵ Des clients musulmans ont tendance à épargner auprès d'un banquier ambulant musulman. A défaut de la convergence religieuse, c'est l'appartenance à une même affinité géographique d'origine qui détermine la tenue du langage publicitaire: citation des litanies de famille par exemple. Le tableau 2 permet d'apprécier la diversité, la nature ainsi que la profondeur des messages véhiculés par les noms.

Tableau 2: Interprétation des noms attribués aux entreprises tontinières dans le Sud et le Centre du Bénin

Appellations	Aires culturelles	Commentaires
ESU GBE SO ADJONOU	Nagot, Fon, Goun, Mahi Fon, Mahi Goun	Tontine, cotisation, entraide mutuelle d'argent, de choses, de services;
THODJOUNON, ADJO ODJOU MAN GNEDOKPOGBE, ZANDOKPOGBE	Yoruba, Nagot Fon	Tontine journalière
AKOUEGBE GBEKOUE	Fon Fon	Tontine d'argent Mise ou montant souscrit
ELA	Yoruba	Payer
YOVO WA	Fon	Le blanc est là pour vous aider à vous fortuner et à promouvoir vos affaires
ACHIRIBO	Yoruba	Bonne chance
OWONIKOWO	Yoruba	L'argent appelle l'argent
AMADO AKOE, ASSIDJOSSOUA	Goun	Si tu n'es pas riche, ne tente pas d'être banquier ambulant. C'est une entreprise de financement qui demande un capital propre au départ. C'est la seule entreprise financière qui permet aux pauvres de devenir des personnes fortunées. Malheureusement, les banquiers ambulants actuels sont des nécessiteux dans leur grande majorité.
ESU OLOFIN	Yoruba	Tontine de OLOFIN - tontine réglementée
MATO COO	Fon	Que cela ne t'amuse guère. C'est du sérieux avec moi. Que d'ici à là, tu te positionnes parmi les gens aisés, c'est chose facile car j'en ai le secret et l'expérience.
NA OJLO MAHUTON	Goun	Avec la grâce et la bénédiction du seigneur tout puissant, nous réussirons.
MEHUNDO	Fon	Dieu est mon seul sauveur.

⁵ Ce binôme publicitaire s'est exprimé dans les mêmes proportions presque à Cotonou (ville principale) comme à Abomey et Bohicon (villes secondaires). Ce qui confirme que généralement en Afrique, il n'y a point de rupture entre la religion et le pouvoir économique (Balandier, 1957).

Appelations	Aires culturelles	Commentaires
AVADJA BENOULEWA	Fon	Remet pêle-mêle les choses, je m'emploierai à les ordonner. Le temps presse
TAC-AU-TAC	Français	Avec nous, le risque est toujours récompensé positivement. Confiance !
SOLEIL DES JOURS ATTRAYANTS	Français	Bientôt le bonheur frappera à ta porte
BONS COMPTES, BONS AMIS	Français	Banquiers ambulants et clients doivent honorer leurs engagements respectifs afin, d'éviter la faillite et les démêlés
BANQUE EN DÉPLACEMENT	Français	Nous avons besoin de votre argent, mais aussi de mener une vie de famille et de communiquer en permanence avec vous. De votre succès dépend notre envergure
GBENAGNON	Fon, Goun	Il faut garder espoir, ça doit réussir
CAISSE D'ÉPARGNE AFRICAINE	Français	La tontine est un moyen très ancien de communication en Afrique. Elle développe les liens de solidarité à tous les niveaux de la hiérarchie sociale pour faire face aux dépenses d'investissement (construction de maison, achat d'équipement de production...), de réjouissance (mariage, baptême), de prévoyance sociale (maladies, décès, vieillesse)
L'ESPÉRANCE DE LA GLOIRE	Français	La persévérance est la clé du succès
YES-YES	Anglais	Prépare-toi à déboursier
LES MENDIANTS DE LA PAIX	Français	Je suis pauvre, mais je suis un messager du seigneur, un trafiquant de la paix, de la solidarité et du bonheur collectifs. Je dois aider le paresseux à devenir laborieux, le pauvre à être riche
LA CONFIANCE	Français	Si tu crois en dieu, alors fais moi confiance, prends le risque de me faire garder ton argent. Avec moi, c'est la sécurité, le sérieux et la prospérité des affaires
TONTINE JOURNALIERE	Français	Il faut entretenir une activité économique génératrice quotidiennement de revenu pour pratiquer la tontine journalière

2.3 Identification du banquier ambulant

Jusqu'à un passé récent, le métier de banquier ambulant était considéré comme une activité dominée par les Yoruba, Nagot et Gbétanou du département de l'Ouémé. La crise économique et l'ampleur du chômage ont entièrement refaçonné le paysage des groupes ethniques qui jadis exerçaient cette activité. Le processus actuel de professionnalisation a touché une quinzaine de groupes ethniques avec une répartition géographique qui prend en compte tous les six départements du pays.

Dans l'échantillon observé, les Fons viennent en tête (43 %) suivi des Mina (22 %), des Goun et Gbétanou (16 %) et des Yoruba-nagot (11 %).

2.3.1 Catégorisation professionnelle suivant le sexe

La proportion des femmes exerçant cette activité à Cotonou reste encore faible (1 sur 54) et 2 sur 9 à Abomey et Bohicon.

2.3.2 Répartition des banquiers ambulants suivant le niveau d'instruction

On peut distinguer quatre opérations liées à la profession:

- enregistrement des noms des clients;
- inscription des montants;
- opérations d'addition et de soustraction;
- opérations de monnayage.

Théoriquement, ces opérations peuvent paraître simples lorsque le banquier travaille sur un seul produit financier et quand la carte du membre cotisant est tenu sans équivoque (problèmes d'imitation de signature par le client ou défaut d'inscription de la mise par le banquier, perte de carte, absence d'un registre central pour dupliquer les cartes, etc.). Pour la plupart des gens, la pratique de la banque ambulante relève plus du bon sens et de l'expérience que de l'instruction. Cependant, le niveau de scolarisation des banquiers ambulants interviewés est supérieur à la moyenne: 12,4 % ont fait des études supérieures, 30 % ont fréquenté le second cycle des collèges, et 32 % se sont arrêtés au premier cycle. Par contre 24 % n'ont pu franchir le certificat d'études primaires, alors que 1,6 % seulement est analphabète.

2.3.3 Comment devenir banquier ambulant?

Beaucoup sont devenus banquiers ambulants soit par mutations professionnelles soit par exode rural. Certains y sont parvenus à cause de la faillite des entreprises et du gel des recrutements à la fonction publique. Ainsi, on peut répartir comme suit les banquiers suivant leurs activités antérieures:

— Ouvriers et artisans	38,4 %
— Fonctionnaires	29 %
— Élèves	17 %
— Commerçants	8 %

— Étudiants	6 %
— Apprentis	1,6 %

40 % des banquiers ont appris le métier de banquier ambulant et 4 % ont acquis leur expérience par héritage familial.

75 % des banquiers ambulants enquêtés ont une volonté manifeste d'en faire carrière pour divers motifs:

- la banque ambulante est considérée comme un moyen d'élargissement des relations humaines. Partant de ce fait, elle développe tout naturellement l'entraide ou la générosité entre les personnes qui se sont connues dans ce sillage;
- elle génère des revenus non négligeables et susceptibles de garantir au banquier ambulant un salaire adéquat;
- c'est un métier qui n'exige pas d'importants investissements au départ, encore moins de connaissances spécialisées quelconques dans la gestion financière. Néanmoins, elle demande une santé robuste et assez de rigueur, de politesse dans les relations humaines. Elle exige surtout des talents d'économe.

Par contre 25 % de banquiers pensent opérer de nouveau une mutation professionnelle. Ceux-ci attribuent leur hésitation aux risques élevés de vols, d'envoûtement, de non récupération des avances aux clients et à l'envahissement de la corporation par des gens peu sérieux. L'absence d'une réglementation consensuelle et d'esprit de corps constitue par ailleurs une source de désolation. Parmi cette catégorie de banquiers ambulants, il faut distinguer ceux qui sont arrivés pour se faire un peu d'argent afin d'ouvrir un atelier (cas des apprentis et de certains artisans) ou de poursuivre leurs études ou encore pour apprendre un métier moderne (cas des élèves et étudiants).

3. Organisation du travail et système comptable du banquier ambulant

La banque ambulante est une entreprise économique qui s'exerce essentiellement au niveau des marchés, des ateliers et étalages de petit commerce des quartiers. Son expansion est toutefois liée à la présence d'un marché et à l'importance économique de celui-ci.

La banque ambulante est généralement une entreprise individuelle. Cependant 14 % des banquiers ambulants ont recours à l'aide d'une personne (parent direct ou enfant) en cas d'empêchement.

La clientèle témoin qui sera présentée dans cette étude porte sur 83 épargnants:

Tableau 3: Répartition de la clientèle témoin par sexe et par ville

	Cotonou	Abomey-Bohicon	Total
Hommes	28	8	36
Femmes	38	9	47
Total	66	17	83

3.1 Principales composantes socio-professionnelles de la clientèle

Le recours aux banquiers ambulants n'est plus une affaire des pauvres encore moins la sensibilité exclusive d'un corps de métier ou de certains groupes ethniques particuliers. Il y a en tête de liste les commerçants, toutes catégories confondues. Ils représentent 32 % de la clientèle. Cette tendance est confirmée tant à Cotonou qu'à Abomey et Bohicon. La deuxième position est occupée par les apprentis avec 22 % de la clientèle (préparation de la dot de libération, acquisition de matériel pour l'installation) contre 21 % chez les ménagères (grâce aux ponctions faites sur les frais du ménage donnés par les époux dont il faut considérer ici l'apport de tous les corps de métiers publics et libéraux). La représentativité des artisans et ouvriers atteint 16 % alors qu'elle est de 10 % chez les fonctionnaires et de 3 % chez les élèves et étudiants.

Le tableau suivant donne des indications sur la structure professionnelle des épargnants par zone.

Tableau 4: Répartition de la clientèle suivant les activités économiques

Groupes de corps de métiers déclarés	Cotonou	% Cotonou	Abomey Bohicon	% Abomey Bohicon
Commerce de divers	22	33,3	2	11,8
Vente de pièces détachées auto-moto	17	25,8	-	-
Artisanat alimentaire et vente de bois de chauffe	14	21,2	4	23,5
Vente de tissu et friperie	8	12,1	-	-
Autres artisanats (mécanique, coiffure, taillerie)	5	7,6	11	64,7
Total	66	100	17	100

L'accès à ces différentes activités se fait à 70 % des cas sur la base d'effort personnel et/ou avec le concours familial. Les autres clients constituent leur capital à partir de crédit d'origines diverses en espèces ou en nature (usufruit). La tendance aux mutations professionnelles est très forte à Cotonou (62 % des épargnants ont changé au moins une fois d'activité professionnelle). Ce phénomène est relativement moins prononcé à Abomey et Bohicon où la mutation se situe à un niveau plus bas (35 %). Cette mutation peut, dans une large mesure, être qualifiée de saisonnière eu égard à l'emprise du «rural» sur ces villes secondaires: beaucoup d'artisans se trouvent obligés de retourner à la terre durant la campagne agricole pour pouvoir assurer leur autosuffisance alimentaire. Par contre, à Cotonou, le besoin d'investir est sous-tendu par un besoin permanent d'entretenir la concurrence entrepreneuriale: cette recherche d'adaptation au marché ou d'excellence professionnelle n'est réalisable que si les épargnants ont un revenu suffisant leur permettant d'être plus compétitifs sur le marché.

3.2 Niveau financier de la clientèle

Le capital de la clientèle de Cotonou au démarrage de ses activités économiques est très hétérogène. Il est compris entre 5.000 et 1.500.000 FCFA et se répartit comme suit:

— 1,5 million à 700.000 FCFA	:	9,5 %
— 500.000 à 300.000	:	14,3 %
— 250.000 à 100.000	:	33,3 %
— 60.000 à 40.000	:	14,3 %
— 30.000 à 20.000	:	16,6 %
— 10.000 à 5.000	:	12,0 %

Lorsqu'on rapproche ce niveau financier des données concernant la répartition de la clientèle suivant les activités économiques, on voit nettement s'exprimer un besoin de crédit et à défaut une prolifération de petites entreprises sous-équipées, sans dispositif de sécurité minimum (cas des salons de coiffure, des ateliers de soudure... où l'emploi de produits dangereux est courant).

Interrogés sur la nature de leurs problèmes de financement, les clients signalaient cinq difficultés majeures, à savoir:

- le manque de débouché (mévente) est la contrainte majeure pour 52 % des épargnants;
- le manque de fonds de roulement est un facteur qui limite la prospérité des affaires chez près de 23 % des épargnants;
- la ruine financière pour cause de cérémonies ostentatoires diverses relevant du respect des traditions a touché 10 % des épargnants;
- les fluctuations presque journalières de la valeur du Naira (monnaie nigériane) sur le marché noir sont considérées par 5 % des épargnants de l'échantillon comme un facteur de perturbation financière;
- la confusion du budget domestique avec celui de l'entreprise et la charge familiale (prise en charge de parents au chômage) sont autant de problèmes évoqués aussi.

Malgré ces difficultés, 71 % de la clientèle témoin a recours à la fois à la garde à domicile et auprès des banquiers ambulants pour conserver leur épargne. Par contre, 11 % disposent de comptes dans les banques formelles et CCP.

Tableau 5: Niveau d'autosuffisance financière dans quelques corps de métiers

Corps de métiers	Financement minimum requis à l'installation	Pourcentage d'autofinancement
Vente de pièces détachées moto	3 à 5 millions	40 % à peine
Coiffure	1,5 millions	33,3 %
Soudure	2 à 3 millions	33,3 %
Couture	0,5 à 1 million	50 % rarement
Gargote	0,6 million	50 % rarement
Commerce de divers	1,5 million	20 %

Tableau 6: Niveau des revenus mensuels de la clientèle observée

Revenu mensuel	Cotonou		Abomey et Bohicon	
	Nombre	%	Nombre	%
< 30 000	25	39,7 %	7	11,1 %
30 000 - 40 000	13	20,6 %	8	12,7 %
41 000 - 50 000	12	19,6 %	1	1,6 %
51 000 - 60 000	6	9,5 %	1	1,6 %
61 000 - 70 000	1	1,6 %	-	
71 000 - 80 000	2	3,2 %	-	
81 000 - 90 000	1	1,6 %	-	
91 000 - 100 000	1	1,6 %	-	
> 100 000	2	3,2 %	-	
TOTAL	63		17	

L'étude s'est intéressée aux éléments entrant en ligne de compte dans l'établissement des contacts entre l'épargnant et le banquier ambulant: 66 % des épargnants cotisent auprès des banquiers ambulants amis habitant un même quartier qu'eux ou chez des membres de la famille. Par contre 18 % prennent le risque de cotiser auprès d'un quelconque banquier qui se présente à eux, sous prétexte que c'est un sacrifice si celui-ci venait à s'enfuir avec les sous. Cependant, 9 % des épargnants subordonnent l'adhésion à une banque ambulante à une enquête de moralité auprès d'autres clients. Les clients ont donné plusieurs justifications à la préférence pour les cotisations auprès des banquiers ambulants.

Tableau 7: Répartition de la clientèle suivant les motifs d'adhésion à la banque ambulante

Motifs de préférence	Cotonou	Abomey/ Bohicon
- Facilité de crédit par les banquiers ambulants	62,5 %	18 %
- Modicité de revenu	34,0 %	-
- Obligation d'épargne	10,7 %	-
- Souplesse de la tontine	9,0 %	65 %
- Épargne disponible à tout moment	5,3 %	18 %
- Éviter le vol	1,8 %	-
- Éviter le gaspillage	1,8 %	9 %

Selon les épargnants, la périodicité d'accès aux avances est soumise à plusieurs circonstances:

- événements non maîtrisables (cas d'accidents et de décès);
- événements maîtrisables: adaptation du volume prévisible des transactions à la période (occasions des fêtes, rentrées académiques, période de paiement des salaires), à la mode, au revenu...

Tableau 8: Périodicité d'accès aux avances au cours du mois

Nombre de jours de cotisations exigées	Date d'accès aux avances	% clientèle bénéficiaire Cotonou	% Clientèle bénéficiaire A Abomey et Bohicon
1er jour	Dès 1ère mise	17 %	Sans périodicité fixe. C'est suivant la complicité qui existe entre banquier et épargnant
4ème jour	5 du mois	17 %	
9ème jour	10 du mois	28 %	
14ème jour	15 du mois	33 %	
TOTAL		95 %	24 %

A Cotonou, 95 % des épargnants ont recours aux avances avant la fin du mois. Ceci rend difficile, sinon impossible pour le banquier ambulante de rémunérer l'épargne collectée dans les circuits financiers formels.

A Abomey et Bohicon, les banquiers ambulants refusent d'accorder des avances de peur d'être en illiquidité au moment des paiements réguliers (fin du mois). Néanmoins, ils affirment que les demandes d'avance sont assez élevées. Dans tous les cas, ville principale ou villes secondaires, il se pose fondamentalement un problème de gestion de risque pour deux raisons conformément au tableau 9:

- plus le nombre de preneurs d'avance augmente, plus la probabilité de clients peu sérieux augmente;
- plus la demande d'avance devient importante, plus la capacité d'autofinancement du banquier ambulant doit être considérable.

Tableau 9: Éléments de garantie recherchés auprès des banquiers ambulants par les épargnants*

Éléments de garantie	Nombre de réponses	%	Significations
Connaissance + Popularité	38	42,4 %	Quelqu'un qui se distingue par un nom assez comique ou qui est considéré comme porteur de chance pour le client. Dans certains cas, les liens de cohabitation, de parenté sont mis en jeu.
Confiance	26	29 %	Considération faisant appel à la foi religieuse dont le principe est «advienne que pourra». A priori, on s'engage sur la bonne foi non révélée du banquier ambulant.
Sérieux	8	9 %	Existence de preuves significatives sur la pratique sociale du banquier ambulant.
Régularité de paiement	6	7 %	Expérience prouvée d'une bonne gestion de l'épargne collectée. Pas de problème d'illiquidité.
Employé d'une société	5	5,6 %	La société est une garantie pour rembourser la clientèle en cas de fuite du banquier ambulant.
Ancienneté	4	4 %	Élément de sagesse et d'honnêteté.
Posséder une assise matérielle	2	2 %	Il faut être riche pour prétendre exercer l'activité de banquier ambulant.
Pression sociale	1	1 %	Avoir peur d'être dénigré, de perdre son prestige social.
TOTAL	90	100	

* Quatre épargnants ont été victimes de la fuite de leurs banquiers ambulants.

L'importance des connaissances mutuelles confirme que la règle du contrat de tontine est la sanction sociale: le mauvais payeur doit à la société, donc perd son prestige social. La garantie matérielle ne semble pas influencer dans une grande mesure la décision de cotiser auprès d'un banquier ambulant (fréquence observée 2 %).

3.3 Évolution de la clientèle au cours des dernières années

Entre 1986-1987 et 1991-1992, la clientèle féminine a progressé de près de 72 % par an contre 110 % chez la clientèle masculine de Cotonou, ce qui représente en effectifs les chiffres ci-après obtenus à partir du nombre de cartes de membres cotisants distribuées par chaque banquier ambulant:

- clientèle femmes actuelle : 9.793 unités de cartes
- clientèle hommes actuelle : 2.620 unités de cartes.

Le ratio de la clientèle homme/femme permet de dire que la clientèle féminine représente 79 % de la clientèle mensuelle en moyenne par banquier ambulant à Cotonou. Cette adhésion massive des femmes n'est guère surprenante et pour causes, six motifs sont évoqués:

- les femmes béninoises savent mieux gérer que les hommes;
- elles sont plus nombreuses dans le secteur commercial;
- elles ont une longue tradition d'épargne et la fierté d'aider leurs époux dans les charges du ménage;
- elles sont majoritairement analphabètes (86 % des femmes béninoises) donc n'ont pas assez souvent recours aux banques formelles;
- elles dominent le secteur informel et adoptent corrélativement la tontine comme système d'épargne et d'appui financier parce que plus adaptée à leur mode d'organisation;
- elles développent un dynamisme économique et dans l'ensemble, recherchent l'autonomie.

A Abomey et Bohicon, la clientèle féminine représente 69 % des unités de cartes mensuelles. Malgré cette évolution des unités de cartes, il faut reconnaître que d'un mois à l'autre, d'un banquier ambulant à l'autre, il y a des fluctuations significatives des adhésions. Les causes des fluctuations sont diverses: les unes sont imputables aux banquiers ambulants et les autres à la clientèle.

3.3.1 Conditions de rejet ou de non acceptation du banquier ambulant par la clientèle

La plupart des adhésions notamment dans le secteur des petits métiers sont subordonnées à la garantie d'accès aux avances. Si cette condition n'est pas réunie ou que le banquier ambulant manque de liquidité pour satisfaire une demande d'avances, celui-ci se trouve rejeté par certains clients nécessiteux qui vont jusqu'à mener des actions de dénigrement contre lui. Certaines vendeuses de Dantokpa seraient réputées pour de tels agissements. Cette réaction n'est cependant pas surprenante eu égard à l'ampleur de la crise de trésorerie. En effet, beaucoup d'époux sont «compressés» et les femmes se retrouvent avec la double responsabilité d'épouses et de chefs de famille en procurant toutes les ressources financières et matérielles pour la survie du ménage. L'inexistence d'un système de crédit pour accompagner l'effort de ces femmes, somme toute très nombreuses actuellement, justifie la mésaventure des banquiers ambulants dont 45 % de l'échantillon observé affirme avoir connu des heurts pour incapacité d'octroi des avances. Il existe cependant d'autres motifs passagers de démêlés: erreurs de pointage, arrogance, alcoolisme du banquier ambulant. Il y a en outre quelques prédispositions psychologiques

de blocage qui empêchent l'évolution de la clientèle: fuite ou décès probable, pertes ou vols des épargnes collectées (parfois attribués à un mauvais sort).

3.3.2 Conditions de rejet ou de non acceptation du client par le banquier ambulant

Au nombre des difficultés de collaboration que les banquiers ambulants (66 % de l'échantillon observé) imputent à la clientèle, le retard de remboursement des avances et la "truanderie" au niveau des marchés principaux où l'affluence est grande. La truanderie s'explique par le fait que lors du versement des mises, si l'un des co-contractants (épargnant et banquier ambulant) est distrait ou absorbé par une négociation d'affaire, il arrive que l'épargnant déclare avoir déjà remis sa mise alors que le banquier ambulant pense le contraire. Parfois aussi, ce sont des erreurs sur le montant remis au banquier ambulant: l'épargnant soutient avoir remis un billet de 5.000 F et le banquier ambulant soutient avoir reçu 1.000 F. C'est souvent le banquier ambulant qui en sort perdant et la répétition de cette situation aboutit à la faillite ou la fuite de banquiers ambulants.

Il y a également le fait que plusieurs clients ne s'identifient que par rapport à leurs activités économiques. Ainsi, les clients s'appellent plus par des sobriquets génériques: plusieurs cartes portant «timantinon» (vendeuse de tomate), «Ayabanon» (mère de Ayaba). D'autres clients n'exploitent pas un lieu fixe dans le marché et en profitent pour se dissimuler surtout aux heures de passage du banquier. Cette mobilité rend difficile la collecte et complique la récupération des avances déjà accordées.

3.4 Programme de travail du banquier ambulant

La pratique de la banque ambulante est fondée sur trente mises journalières souscrites. Le montant de la mise est décidé dans 75 % des cas par l'épargnant lui-même. Le pointage de la mise se fait sur une carte individuelle de cotisation détenue le plus souvent par l'épargnant lui-même. A chaque passage du banquier ambulant, il présente cette carte calendaire pour visa. Ce pointage se fait soit par cachetage, par signature ou paraphe.

Le contrat de tontine prévoit le remboursement des clients à date fixe, c'est-à-dire le dernier jour du mois courant ou le premier jour du mois suivant. Ce qui suppose qu'à la dernière mise du mois, le banquier doit mentionner sur la carte la balance entre le nombre de pointages et l'avance. Aussi, le consensus doit être obtenu entre banquier ambulant et épargnant sur le reste à payer. Ce reste peut être nul, ce qui suppose que l'avance consommée a couvert tous les jours non cotisés allant du jour de l'obtention de l'avance au dernier jour du calendrier de tontine. S'il existe un reste, le consensus doit se faire aussi sur l'avance consommée et le nombre de pointages consentis. La comptabilité est plus simple pour le banquier pour les cartes sans avance, car elle n'implique pas beaucoup d'opérations de comptage.

3.4.1 Procédure de constitution de la clientèle

La prise de contact avec les clients se réalise au départ dans la sphère et par l'intermédiaire des connaissances, des amis et parents. Ils s'ensuit donc que l'étendue de la clientèle est subordonnée aux facilités de contact.

- 76 % des banquiers ambulants estiment que leur popularité dépend essentiellement de la régularité de paiement (avance et reversement de l'épargne à la fin du mois), ce qui confirme les résultats sur les motifs d'adhésion: 65 % des clients de Cotonou et 18 % de ceux de Abomey et Bohicon, soit 83,5 %, lient leur appartenance à la banque ambulante aux facilités d'avance.
- L'ancienneté du banquier n'a pas d'effet significatif sur l'attraction de la clientèle: par rapport aux dires des banquiers ambulants, on constate que l'ancienneté est recherchée fondamentalement par 15,9 % seulement des clients. La preuve en est que la plupart des banquiers ambulants déclarent ne détenir aucun renseignement au départ pour sélectionner la clientèle et que la conclusion du contrat se fait par engagement verbal et sur déclaration des renseignements suivants:
 - l'appointement journalier souscrit;
 - le mois pour lequel le contrat est passé;
 - le nom du titulaire de la carte;
 - la perte de la carte entraîne également la perte des cotisations.

Tableau 10: Indicateurs de popularité dans le recrutement des clients selon les banquiers ambulants

Indicateurs de confiance	Premier choix	Deuxième choix	Troisième choix
Régularité de paiement	26	14	8
Honnêteté	16	24	6
Bonne renommée	11	3	5
Ancienneté	10	2	10
Total exprimé par indicateur	63	43	29

Le parcours moyen paraît raisonnable à Cotonou car le marché Dantokpa concentre près des deux tiers de la clientèle. Cependant si Dantokpa se présente comme un raccourci (faibles distances entre clients), il est par contre vorace en temps de travail car les épargnants n'entendent guère sacrifier les négociations d'affaires avec leurs propres clients (acheteurs) pour s'occuper du banquier ambulant. Cette pratique, assez courante, contraint le banquier ambulant à faire deux à trois passages auprès du même épargnant avant d'encaisser la mise. Partant de cette situation, on pourrait avoir une typologie des banquiers ambulants suivant les tranches horaires consacrées à leur travail:

- Tranche de 60 à 90 heures de travail hebdomadaire avec 6 journées: 36 % des banquiers ambulants.
- Tranche de 48 à moins de 60 heures de travail hebdomadaire avec 6 journées: 22 %
- Tranche de 35 heures au plus de travail hebdomadaire avec 5 journées: 42 %.

Les dimanches sont considérés comme jours de repos pour la plupart des banquiers. Cependant, ceux coïncidant avec les jours de marchés sont exploités.

3.4.2 Gestion des horaires de travail

Dans la plupart des régions du Sud Bénin, il est de coutume pour les opérateurs économiques de ne pas céder les premières recettes encaissées. De même, la morale sociale n'admet traditionnellement pas que l'on réclame une dette très tôt le matin. Ces deux considérations sont confirmées par les résultats de l'enquête sur les moments de la journée utilisés pour la collecte des épargnes.

Tout d'abord deux remarques s'imposent:

- Premièrement: c'est à partir de 9 heures que quelques rares clients s'acquittent de leur mise du jour.
- Deuxièmement: 35 % des banquiers interrogés ne travaillent que les soirs contre 65 % matins et soirs.

La durée de travail est influencée par la répartition géographique de la clientèle (distance à parcourir), le nombre de clients, la nature et l'état du moyen de transport du banquier ambulant, de la période générale de paiement (les premiers du mois).

Les distances moyennes parcourues à Cotonou se situent à 55 km/jour alors que le maximum constaté atteint 120 km. Dans les villes d'Abomey et de Bohicon, elles n'excèdent guère la quarantaine.

Les banquiers ambulants consomment beaucoup de produits pharmaceutiques car ils s'interdisent d'être fatigués, de prendre le lit pour une crise de paludisme ou d'une quelconque affection. «Une journée au lit, c'est plusieurs clients perdus, des avances en l'air et des mises irrécupérables». Ces propos d'un banquier ambulant illustrent bien les exigences de ce travail. A ce même sujet, une tontinière nous déclare qu'elle dépense en moyenne par mois 4.000 FCFA pour les fortifiants. Si ce n'était pour maintenir la confiance, la plupart aurait recruté des coursiers pour les suppléer en cas d'empêchement: un aide-collecteur qui, dans la plupart des cas, est le frère ou le fils, et rarement quelqu'un d'autre. C'est pourquoi, nombreux sont ceux qui s'inquiètent de la poursuite de cette carrière et souhaitent une organisation qui les aiderait à préparer leur retraite professionnelle.

3.4.3 Agences de collecte ambulante

La ville de Cotonou abrite quatre établissements qui font également de la collecte de l'épargne. Ces établissements ont recours à un personnel appelé coursier et qui est chargé de jouer le même rôle que les banquiers ambulants, à la seule différence qu'il s'agit de

salariés. Il faut noter aussi que ces agences n'ont pas que la pratique de la tontine comme activités économiques, de même elles n'ont pas toutes le même statut juridique.

AFRICA-CULTURE INTERNATIONAL

ONG régie par la loi de 1901 dont la vocation est de promouvoir le patrimoine culturel africain et le panafricanisme. Elle apporte une assistance matérielle à plusieurs groupes de personnes handicapées dont notamment l'association des non-voyants du Bénin. Depuis le 1er décembre 1988, Africa Culture a initié un département «Banque des Pauvres» (Bank Olofin) dont le but est de développer une solidarité endogène dans la résolution des problèmes financiers des petits opérateurs économiques. Ainsi, de 1988 à 1991, plus de 600 millions d'épargne ont été déjà collectés permettant de distribuer 568.457.900 FCFA d'avances et de crédits à 4.646 personnes (Renaissance N° 007/avril 1992).

La «Bank Olofin» compte un effectif de six (6) coursiers (quatre femmes et deux hommes) que dirige le Vizir Olofin Akandé. Le tableau 11 ci-après affiche un ratio de mobilisation de la clientèle identique à celui de la catégorie des banquiers indépendants, à savoir 300 à 350 clients. Le taux moyen de croissance annuelle de la clientèle est de près de 55 %. Le Vizir attribue cette forte attraction de la clientèle à l'efficacité de son système de marketing social et humanitaire qui repose sur les actions suivantes:

- appui financier à titre gracieux de près de 40 millions de francs CFA aux activités socio-culturelles et à but éducatif;
- financement du budget intégral du centre des aveugles et amblyopes du Bénin pour l'année académique 1990-1991;
- existence d'un siège physique respectable qui rassure les épargnants sur la bonne garde de leurs économies et sur les possibilités du crédit;
- création d'un bulletin d'information dénommé «Renaissance»;
- formation de banquiers ambulants.

Concernant le dernier point, Africa Culture, à travers son expérience de la banque des pauvres, a déjà formé des banquiers ambulants professionnels pour cinq (5) localités du Bénin (Cotonou, Porto-Novo, Ouidah, Grand-Popo, Glazoué) et le reste pour d'autres pays africains dont la Côte-d'Ivoire, le Burkina-Faso, le Togo, le Niger et le Cameroun.

Tableau 11: Les opérations de crédits à Africa-Culture

ANNÉE MOIS	Nombre de crédateurs			Somme totale des crédits		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Janvier	18	108	88	1.775.000	9.292.000	15.674.000
Février	21	155	113	2.611.000	11.894.500	12.462.000
Mars	36	159	125	4.645.000	13.785.000	20.401.000
Avril	60	178	137	8.646.000	16.170.000	25.205.000
Mai	45	160	152	8.262.000	17.363.000	21.884.000
Juin	66	170	157	11.274.000	16.028.500	22.823.000
Juillet	85	185	140	6.525.000	20.792.000	17.240.000
Août	95	182	163	7.788.500	21.367.500	20.920.000
Septembre	105	155	183	9.486.000	18.228.000	27.713.000
Octobre	123	180	187	10.742.000	27.637.000	28.010.000
Novembre	104	154	176	5.800.500	24.895.000	27.010.000
Décembre	105	196	180	10.396.900	26.026.000	26.725.000
Total	863	1.982	1.801	78.951.900	223.479.000	266.027.000
Total global SUR Trois années	4.646 Crédits			568.457.900 FCFA		

Source: Renaissance N° 007 - avril 1992.

CONVERGENCE 2.000

Les activités de cette entreprise coopérative, créée le 30 octobre 1991 par six diplômés sans emploi, portent sur la tontine, le courtage en assurance, les publicités et spectacles... A ce jour, seul le secteur de la collecte des épargnes a pu démarrer. Les autres sont restés en veilleuse, faute de ressources financières.

L'organisation du travail est la suivante:

- 1 directeur, titulaire d'une maîtrise universitaire, promoteur de l'entreprise;
- 1 comptable de formation supérieure;
- 1 caissière;
- 3 agents collecteurs du niveau BEPC.

Convergence 2.000 exploite un local loué à 15.000 FCFA le mois pour une clientèle qui avoisine 300 épargnants dont 20 % fréquentent le bureau pour leurs opérations de versement et de retrait. Ce faible ratio (1 coursier pour 100 épargnants) serait une mesure de prudence pour ne pas se laisser envahir par une clientèle plus emportée par la demande d'avances que par l'effort d'épargner. L'inexistence de fonds propres justifie cette prudence observée par les promoteurs de Convergence.

Ce qui frappe par contre dans cette coopérative, c'est l'attachement des jeunes à l'exercice d'un travail qu'ils jugent intéressant tant sur le plan relationnel que sur le plan financier. Pourtant, les salaires qu'ils s'octroient font douter de la pérennité de leur espoir.

Tableau 12: Salaires, indemnités et émoluments des coopérateurs de Convergence 2.000

Poste de travail	Salaire/mois	Avantages liés au poste/mois
Directeur	15.000 FCFA	10 % du supplément réalisé par les collecteurs
Comptable	13.000 FCFA	8 % du supplément
Caissière	13.000 FCFA	8 % du supplément
Collecteur	12.000 FCFA	300 FCFA d'indemnité de déplacement/jour 1 moto Indemnité de rendement de 20 % à partir de 100.000 FCFA de supplément (chiffre d'affaires) réalisé

Malgré toutes ces mesures restrictives de rémunération (salaire bas) et de stimulation des collecteurs (prime de rendement basée sur le chiffre d'affaire), il sera difficile à la coopérative de supporter ses frais de fonctionnement si elle ne met pas en place un système attractif de la clientèle à travers l'octroi des avances. Cette appréciation tient sa logique du fait que les excédents de gestion sont tributaires du nombre d'épargnants, du montant de la mise individuelle. L'expérience a prouvé aussi que la volonté d'épargner des mises successives plus élevées dépend de la bonne marche des affaires du client, des facilités d'accès aux avances et de la confiance qu'inspire le banquier.

BOURSE INTERNATIONALE D'ENTRAIDE SOCIALE DU BÉNIN (BIESB)

La BIESB est un établissement commercial qui s'occupe entre autre des tontines et des cartes de remise internationales. Dans le secteur de la tontine, son expérience est naissante (novembre 1991), avec un seul coursier comme agent collecteur et une clientèle de moins de cinquante personnes. La mise minimum est de 200 FCFA par jour. Cette Bourse a quelques difficultés sur le plan du marketing et a dû entre temps arrêter les opérations de collecte, faute de clients suffisants. Le Président Directeur Général de la BIESB compte lancer une nouvelle expérience de «tontine modernisée à large masse» (Nation du 23 avril 1992). Cette tontine sera basée sur le système de «zindo» (entraide de solidarité mutuelle).

TAC-AU-TAC ABL TRUST SAVINGS

Créée en juillet 1991, l'entreprise TAC AU TAC cumule deux types d'activités: tontine et informatique. Monsieur AMEGNIKOU Barnabé Léopold (ABL), qui en assure la direction, est informaticien de profession. C'est le même local qui abrite les deux activités mais la gestion est séparée.

Au titre de l'activité «tontine», on distingue 3 types de produits, tous des produits d'épargne:

- épargne mensuelle rémunérée à 5 % par mois;
- épargne journalière, avec avance;
- épargne libre.

Il faut remarquer que la pratique de la banque ambulante est une activité qui, de plus en plus, intéresse le secteur formel. Cependant, il ne semble pas évident que certaines de ces agences de collecte puissent véritablement supporter les frais de gestion y afférents et surtout la concurrence des indépendants. Heureusement, les activités connexes que ces agences entreprennent arrivent à cacher quelques difficultés liées à la conquête de la clientèle et à leur déséquilibre financier.

4. Activités économiques des banquiers ambulants

Les tableaux suivants donnent des indications sur les activités économiques des banquiers ambulants: leur ancienneté dans l'activité, la taille de la clientèle, le montant des mises, le niveau de l'épargne journalière collectée.

4.1 Situation économique à Cotonou

Tableau 13: Situation économique des banquiers ambulants à Cotonou

Numéros	Années de démarrage	Clientèle		Mises		Épargnes journalières
		Départ	Actuelle	Minimum	Maximum	
1	1977	30	400	100	10.000	124.000
2	1980	15	450	100	5.000	40.000
3	1980	10	250	500	50.000	425.000
4	1982	20	1.000	100	80.000	200.000
5	1984	5	100	100	500	50.000
6	1985	10	500	75	1.000	15.000
7	-	40	200	100	3.000	250.000
8	1986	5	70	200	5.000	50.000
9	-	5	118	25	500	12.000
10	-	55	300	100	5.000	115.000
11	1987	45	220	100	3.000	70.000
12	-	30	200	100	5.000	100.000
13	-	100	700	100	30.000	NR
14	-	10	300	100	10.000	120.000
15	1988	25	200	25	2.000	25.000
16	-	32	225	100	3.000	40.000
17	-	15	500	100	20.000	43.000
18	-	48	182	100	2.000	90.000
19	-	40	200	100	1.000	45.000
20	-	45	115	25	1.000	14.000

Numéros	Années de démarrage	Clientèle		Mises		Épargnes journalières
		Départ	Actuelle	Minimum	Maximum	
21	1989	30	210	100	2.000	50.000
22	-	40	260	100	2.000	35.000
23	-	50	120	50	500	20.000
24	-	15	250	100	2.000	28.000
25	-	100	500	100	100.000	200.000
26	-	18	60	100	500	20.000
27	-	30	130	100	1.000	32.000
28	-	76	203	100	1.000	67.000
29	-	30	NR	100	1.000	55.000
30	-	10	104	300	50.000	NR*
31	-	90	300	50	3.000	85.000
32	-	11	110	50	10.000	12.000
33	1990	106	500	100	20.000	125.000
34	-	ND	120	100	4.000	50.000
35	-	42	100	100	5.000	32.000
36	-	50	760	100	1.000	50.000
37	-	20	100	100	1.500	25.000
38	-	110	525	100	20.000	ND
39	-	10	50	200	2.000	30.000
40	-	40	120	100	7.000	35.000
41	-	50	220	100	10.000	100.000
42	1991	10	30	300	2.000	15.000
43	-	10	30	100	500	5.000
44	-	4	100	200	2.000	14.000
45	-	20	130	100	1.000	39.000
46	-	30	170	100	10.000	70.000
47	-	250	800	100	10.000	15.000
48	-	30	60	100	3.000	19.000
49	-	20	60	100	2.000	15.000
50	-	10	120	100	500	40.000

Numéros	Années de démarrage	Clientèle		Mises		Épargnes journalières
		Départ	Actuelle	Minimum	Maximum	
51	-	20	50	100	10.000	100.000
52	-	5	90	50	500	20.000
53	-	7	70	-	-	9.100
54	-	22	120	50	10.000	26.000

NR: Non Réponse

ND: Non Disponible

L'analyse de ce tableau fait ressortir que:

- les anciens banquiers (catégorie de ceux entrés en activité entre 1977 et 1987) soit 26 % de l'échantillon totalisent une clientèle de plus de 4.800 épargnants;
- les banquiers intermédiaires (catégorie de ceux entrés en activité entre 1988 et 1990) soit 50 % de l'échantillon gèrent une clientèle qui avoisine 6 500 adhérents;
- les nouveaux banquiers (catégorie de ceux entrés en activité à partir de 1991) représentent 24 % de l'échantillon avec une clientèle qui avoisine 1.850 adhérents;
- les anciens banquiers ont une clientèle moyenne de 350 épargnants contre 235 chez les intermédiaires et 90 chez les débutants;
- la moyenne générale, hormis le cas des banquiers salariés affiliés à une société de collecte, est de 221 clients;
- les anciens banquiers ont débuté leur profession avec une clientèle de 30 épargnants en moyenne alors que les intermédiaires atteignent 44 contre 15 chez les jeunes.

Chaque banquier ambulant peut accéder à tous ces niveaux financiers suivant ses relations personnelles, son ancienneté, la confiance qu'il inspire auprès de la clientèle.

A Cotonou, 90 % des banquiers ambulants collectent des mises minimum égales ou inférieures à 100 FCFA, ce qui explique bien l'adaptabilité de cette tontine financière aux besoins d'une clientèle à faible revenu. Par contre, 28 % de ces banquiers agissent sur une clientèle à revenus modestes dont la mise journalière se situe à 500 ou 1.000 FCFA. On note une classe de haut standing avec une capacité d'épargne journalière d'au moins 10.000 FCFA et à l'extrême 100.000 FCFA par client et qui est couvert par 30 % des banquiers.

Tableau 14: Fréquence des mises journalières

Mise minimale			Mise maximale		
Montants individuels souscrits	Nombre de banquiers	Pourcentage	Montants individuels souscrits	Nombre de banquiers	Pourcentage
< 100	9	17 %	500	7	13 %
			1.000	8	15 %
			1.500	1	2 %
100	38	72 %	2.000	9	17 %
			3.000	5	9,5 %
200	3	5 %	4.000	1	2 %
			5.000	5	9,5 %
300	2	4 %	7.000	1	2 %
			10.000	8	15 %
500	1	2 %	> 10.000	8	15 %
	53	100 %		53	100 %

4.1.1 État de la mobilisation de l'épargne journalière

La capitalisation de l'épargne atteint les niveaux ci-après, sur la base des données sur 46 banquiers ambulants dont les réponses sont exploitables pour l'analyse de la trésorerie.

Tableau 15: Niveau de mobilisation de l'épargne par banquier

Catégories d'épargnants	Collecte journalière moyenne (FCFA)	Épargne mensuelle mobilisée (FCFA)
Anciens banquiers	137 000	4 110 000
Banquiers intermédiaires	52 400	1 572 000
Nouveaux banquiers	24 800	744 000

Ce tableau permet d'estimer à 66.000 FCFA le niveau moyen de la collecte journalière au sein de l'échantillon, ce qui correspond à une capitalisation mensuelle de 2.000.000 FCFA environ d'épargne par banquier réinjectée dans l'économie du pays.

4.1.2 Revenu mensuel des banquiers ambulants

En principe, le revenu mensuel brut des banquiers ambulants est égal au montant de l'épargne journalière souscrite par chaque client, puisque le banquier prend une mise journalière par mois⁶. La réalité est un peu plus complexe, car les banquiers ambulants ont relativement souvent des pertes dans les opérations de monnayage. De plus, toutes les avances ne sont pas remboursées ou elles le sont avec retard. Parfois, le banquier ne se contente pas d'avance mais fait de véritables crédits (d'un montant supérieur à une carte de cotisation et d'une durée supérieure à 30 jours) avec des taux d'intérêt variable (10 à 20 % par mois).

Au niveau des charges de fonctionnement de la tontine, les principales dépenses sont les cartes, le carburant, l'entretien et la réparation des mobylettes/motos, et quelques frais divers (registres, tampons, bics, etc.).

Le tableau 16 donne des indications sur les comptes, sur la base des hypothèses suivantes:

- pour les réparations exceptionnelles, la moyenne la plus élevée sur l'année est de 31.380 FCFA, soit 2.615 FCFA par mois, arrondis à 3.000 FCFA.
- pour l'amortissement, la base de calcul a été la valeur d'achat d'une mobylette BBCT à 235.000 FCFA avec une durée probable d'utilisation de cinq années, soit une annuité d'amortissement de 47.000 FCFA.

Les *anciens* banquiers vivent assez bien de leur métier, avec des revenus nets (environ 100.000 FCFA) souvent supérieurs à ceux d'un cadre supérieur de la Fonction Publique. Par contre, les banquiers *intermédiaires* ont des revenus assez faibles et doivent souvent avoir d'autres sources de revenus. C'est une catégorie de banquiers très vulnérable en cas de retard ou de non remboursement de plusieurs clients. Les *nouveaux* banquiers ont, quant à eux, des revenus extrêmement faibles (en-dessous du SMIG au Bénin) et risquent de tomber en faillite s'ils ne disposent pas au départ d'un fonds de roulement suffisant. Leur situation de trésorerie est souvent aggravée par les cas d'avances non récupérées et la tentation d'utiliser l'épargne des clients pour leurs propres dépenses de survie (nourriture et autres frais incompressibles).

⁶ Les produits financiers sur les sommes déposées à la caisse d'épargne ou en banque sont négligeables puisqu'il s'agit de petites sommes avec des retraits fréquents à cause de l'importance des avances accordées aux clients.

Tableau 16: Revenu net moyen mensuel par type de banquiers à Cotonou

	Anciens banquiers	Intermédiaire	Nouveaux banquiers	Cas exceptionnels ⁷
<u>Recettes</u>	137.000	52.400	25.000	15-20.000
<u>Dépenses</u>				
- Cartes	3.850	2.440	950	1.000
- Documents	520	365	230	200
- Carburant	9.810	8.390	4.350	-
- Entretien/ petites réparations	10.000	8.240	5.930	-
- Grosses réparations	3.000	3.000	3.000	-
- Amortissement	4.000	4.000	4.000	-
- Divers	-	-	-	2.000
Total dépenses	31.180	26.435	18.460	3.200
Revenu	105.820	26.005	6.540	
	Env. 105.000	26.000	7.000	12 à 17.000

Tableau 17: Chiffre d'affaires des banquiers ambulants à Abomey et Bohicon

Numéros	Années de démarrage	Clientèle		Mises		Épargnes journalières
		Départ	Actuelle	Minimales	Maximales	
1	1986	25	125	100	500	38.000
2	1988	25	70	100	2.000	14.000
3	1988	8	160	100	2.000	26.000
4	1989	12	150	100	3.000	21.000
5	1989	NR	275	100	1.000	31.000
6	1990	100	90	100	500	12.500
7	1990	40	90	100	1.000	12.000
8	1990	16	100	100	2.000	25.000
9	1991	43	175	100	1.000	19.000

⁷ Pour les cas exceptionnels, il s'agit des personnes ayant une clientèle réduite et qui n'ont pas de moto (cas d'un handicapé, de personnes à pied ou utilisant les taxis-motos). Les banquiers ambulants dépendant d'une société reçoivent en général un salaire d'environ 15.000 FCFA/mois (cas des employés d'Africa-Culture).

Tableau 18: Revenu net moyen mensuel des banquiers à Abomey et Bohicon (en francs CFA)

Recettes	Dépenses		Revenu net
22.000	Cartes	900	10.500
	Documents	100	
	Carburant	2.500	
	Entretien moto	2.500	
	Amortissement	4.000	
	Divers (provision pour grosses réparations)	1.500	
Total : 22.000		11.500	10.500

- Au niveau des clients actuels, la moyenne est de 137 par banquier ambulant.
- Le nombre moyen de clients au départ était de 34.
- La mise minimum est toujours de 100 FCFA.
- La mise maximum varie de 500 à 5.000 FCFA (pour le plus ancien). Contrairement à Cotonou où 30 % des banquiers sont en rapport avec une clientèle dont la mise par tête est d'au moins 10.000 FCFA par jour, on constate que cette catégorie de clientèle aisée est absente à Abomey et Bohicon pour la banque ambulante.
- L'épargne moyenne collectée par jour est de 22.000 FCFA soit environ 700.000 FCFA/banquier/mois.
- Les dépenses semblent beaucoup plus réduites qu'à Cotonou (distances moins longues, clients moins nombreux, pas de grosses réparations signalées). Les dépenses déclarées sont en moyenne de 6.000 FCFA/mois, auxquelles il faudrait rajouter l'amortissement (4.000 FCFA) et une provision pour grosses réparations (1.500 FCFA).
- Le revenu net serait ainsi de l'ordre de 10.000 FCFA/mois.

4.2 Simulation de la capitalisation de l'épargne nationale par le truchement des banquiers ambulants

4.2.1 Estimation des effectifs

L'effectif national est évalué à 440. La présente étude a permis de confectionner un fichier nominatif de 150 banquiers ambulants pour la seule ville de Cotonou. Selon nos informateurs, il y en aurait davantage, probablement 180. La justesse de cette hypothèse

se trouve confirmée par le fait que les tentatives de récupération de nouveaux noms ont révélé à 80 % ceux figurant déjà sur notre liste. Les villes secondaires du département de l'Atlantique (Allada, Ouidah, Calavi) totaliseraient environ une vingtaine, ce qui porte le nombre de banquiers ambulants du département à 200 y compris Cotonou. Le département de l'Ouémé avec Porto-Novo (une vingtaine) et les villes secondaires notamment frontalières au Nigéria (une cinquantaine) totalisent environ 70 banquiers ambulants.

Tableau 19: Répartition des banquiers ambulants suivant les six départements

Département	Nombre de banquiers	Pourcentage
Atlantique	200	45,4 %
Ouémé	70	16,0 %
Borgou	60	13,6 %
Atacora	40	9,1 %
Zou	40	9,1 %
Mono	30	6,8 %
Total national	440	100 %

4.2.2 Estimation de l'épargne nationale

Les banquiers ambulants collecteraient environ 750 millions de FCFA/mois. L'estimation tient compte des paramètres suivants:

- le groupe des départements de l'Atlantique, de l'Ouémé et du Borgou, dont la situation économique est assimilable à celle observée à Cotonou (voir tableau 16) avec trois sous-groupes d'épargnants se répartissant suivant le niveau ci-après:
 - sous-groupe 1 avec une recette journalière de 137.000 FCFA/banquier ambulant
 - sous-groupe 2 avec 52.400 FCFA
 - sous-groupe 3 avec 25.000 FCFA.

L'épargne collectée est très fluctuante d'un mois à l'autre en fonction des effectifs cotisants (démission/ admission/suspension/décès) et de la bonne santé des activités économiques des épargnants. Ce qu'on peut retenir et qui est confirmé par l'enquête clientèle c'est que n'eût été la banque ambulante avec ses facilités d'avance, il serait difficile à beaucoup de commerçants de consolider leurs activités ou même de les entreprendre (avances aux premiers tours), aux artisans d'acquérir les équipements nécessaires à leur travail, à certains élèves et étudiants de se payer les études ou de se conformer à certaines exigences culturelles (funérailles, mariage...). De même, quelles banques formelles peuvent faire ces rondes pour collecter ces pièces de 25, 50 ou 100 FCFA dont l'addition atteindrait sur l'année environ neuf milliards de francs d'épargne? Toute la réalité et l'importance de la banque ambulante se trouvent là.

Tableau 20: Épargne nationale mobilisée par les banquiers ambulants

Département	Nombre de banquiers ambulants par sous-groupes		Épargne mensuelle
Atlantique	200	SG1 = 52	213 720 000
		SG2 = 100	157 200 000
		SG3 = 48	36 000 000
			* 406 920 000
Ouémé	70	SG1 = 18	73 980 000
		SG2 = 35	55 020 000
		SG3 = 17	12 750 000
			* 141 750 000
Borgou	60	SG1 = 16	65 760 000
		SG2 = 30	55 020 000
		SG3 = 14	10 500 000
			* 131 280 000
Atacora	40		* 26 400 000
Zou	40		* 26 400 000
Mono	30		* 19 800 000
Total national	440		* 752 550 000

* Sous-totaux

Il est donc un fait réel que les banquiers ambulants se trouvent effectivement à un niveau d'emprise sociale et d'efficacité où leur suppression engendrerait une crise de l'emploi et un retour à la thésaurisation. Il n'est pas exclu non plus que cette suppression provoque une inflation dans le pays car il existe effectivement une certaine régulation du flux monétaire même si celle-ci échappe à toutes règles financières et bancaires en la matière.

La banque ambulante est une activité généralement bien rémunérée: les frais perçus par les banquiers ambulants représentent 3,3 % des fonds mensuels collectés soit l'équivalent de 39,6 % par an. De même, ce taux paraît élevé si l'on s'en tient à la déontologie bancaire qui considère qu'à partir de 24,6 % l'intérêt perçu devient usuraire et illégal. Mais ici, on raisonne suivant quatre logiques:

1. le banquier ambulant se compare à l'usurier professionnel qui lui ne fait que des crédits à des taux allant jusqu'à 200 %, voir au-delà, suivant l'échéancier de paiement convenu et en fonction de la garantie du déposant. De plus, l'usurier n'effectue aucun travail particulier dans ses transactions de prêteur d'argent, contrairement au banquier ambulant qui doit beaucoup circuler, sensibiliser, collecter l'épargne, faire des avances aux clients, être derrière eux pour la récupération, avec tout le risque que comportent la garde de l'argent d'autrui et la non récupération;

2. en comparaison aux banques formelles, le rythme des avances ne permet pas de faire rémunérer les épargnes collectées sur de longues périodes;
3. avant de s'assurer d'une rentabilité certaine avec possibilité de réduction des frais perçus, la condition première consistera à appartenir au sous-groupe 1 car c'est à ce seul niveau que les charges sont plus faibles et représentent environ 23 % des frais perçus: l'élargissement de la clientèle dans un même rayon géographique, la facilité d'octroi et de récupération des avances vont permettre de maintenir les charges presque au même niveau alors que les mises capitalisées évoluent. Le banquier se trouvant dans cette situation peut revoir la base de ces ponctions. Mais, c'est chose difficilement envisageable car s'en tenir au prélèvement de 1 sur 30 paraît au banquier ambulant plus facile à déterminer et à comprendre tant par lui même que par les clients. Le jeu des calculs de taux d'intérêt exige un professionnalisme qu'on ne retrouve pas pour l'instant bien que les banquiers ambulants dans leur ensemble soient des instruits;
4. les banquiers ambulants refusent le mot intérêt car selon eux, ce mot ne s'applique qu'au crédit alors qu'ils n'en font pas. Dans la situation actuelle où il n'existe aucune structure de financement à grande échelle des besoins d'investissement des couches défavorisées des villes, à part les initiatives individuelles des banquiers ambulants, la prudence recommande qu'aucune mesure de contrainte ne soit envisagée contre le système banquier ambulant tel qu'il fonctionne actuellement.

5. Rapports du banquier ambulant avec son environnement

5.1 Rapport avec le milieu tontinier

L'absence d'esprit de corps paraît une caractéristique frappante de ce milieu tontinier: 73 % des banquiers ambulants enquêtés déclarent qu'ils se connaissent parce qu'ils se côtoient dans les marchés et quartiers. Assez fréquemment, un même client souscrit des cotisations auprès de plusieurs banquiers ambulants, le client devient de ce fait un facilitateur de contact entre eux. Certains banquiers profitent pour tisser des relations d'amitié sans pourtant engendrer des rapports réels de collaboration professionnelle. Sur ce point précis, 90 % rapportent qu'il n'y a jamais eu de répartition consensuelle de la clientèle, ni échange d'expériences sur le mode d'organisation du travail de leurs collègues. Cependant 9,5 % appartiennent à des groupements informels réunissant cinq à vingt personnes, le plus souvent, liées par leurs origines (appartenance à un même village ou groupe ethnique) ou par la religion (christianisme céleste). Il faut signaler que l'initiative associative est plus développée chez les tontiniers originaires de «Gbéta» (contrées périphériques de Porto-Novo) parce que les «Gbétanou» (ressortissants de Gbéta) ont un sens festif très prononcé. Ce qui justifie la vie associative primaire qu'ils mènent à Cotonou, pas pour discuter principalement de la profession mais pour festoyer.

Un autre fait assez significatif qu'on peut noter aussi est l'appartenance de la plupart des banquiers ambulants aux systèmes de tontine à enlèvement rotatif avec ou sans prélèvement pour frais de garde: ils se cotisent ou participent à des tontines d'argent ou de boissons. 40 % des banquiers ambulants pratiquent ces genres de tontines qu'ils considèrent comme un fonds de garantie et de prévoyance sociale. Grâce à ce fonds de réserve, ils relancent leurs activités de banquiers ambulants en cas de faillite, de manquants élevés, de non récupération des avances et réalisent des investissements personnels productifs ou de consommation (achat d'un moyen de transport et d'un terrain, construction...).

Les associations comme celles des ressortissants de la contrée de Porto-Novo et qui habitent le quartier Akpakpa à Cotonou ont institué un fonds de prévoyance solidaire à trois affectations:

- manifestations de réjouissance;
- aide pour événements douloureux (décès, accidents, vols);
- fonds de réserve (petits prêts pour membre en difficultés).

Mais, de manière générale, la participation des banquiers ambulants à une vie associative est faible. Ceci peut être attribué à une tendance de non déclaration de la fortune personnelle. Néanmoins, il y a de plus en plus de banquiers ambulants qui perçoivent la nécessité de mettre un peu d'ordre dans cette activité de collecteurs d'épargne. Ils doivent cet éveil de conscience à plusieurs circonstances dont notamment les multiples cas de plaintes de la clientèle au sujet des banquiers ambulants fugitifs, mais surtout à la séance de travail avec le Chef de l'État le 13 février 1992 qui a été la première occasion de rencontre directe au plus haut niveau entre l'administration publique et les tontiniers. Cette rencontre s'inscrivait dans le cadre de la recherche d'idées par le Gouvernement pour initier

une «banque pour les pauvres» au Bénin. Par ailleurs, les rencontres favorisées par l'ONG Africa-Culture en janvier 1992 sur la pratique tontinière, et le Groupement Mutuel GMT en février de la même année sur l'idée de la mise en place d'une association des banquiers ambulants de Cotonou visant le démarrage d'un programme test de crédits de refinancement.

5.2 Rapport avec le système financier formel

A Cotonou, 76 % des banquiers ambulants ont des comptes dans les banques formelles; par contre ceux de Bohicon et d'Abomey en sont privés du fait de la fermeture de toutes les agences de banque pour faillite. Les banquiers ambulants qui ont ce type de relation ont l'avantage sur les autres banquiers de disposer de billets neufs. Ce qui est un facteur positif pour l'attraction de la clientèle.

Cependant, on constate que la rémunération des dépôts en banques ne préoccupe que 17 % des banquiers ambulants. Ce faible recours aux banques formelles pourrait se justifier par le gel des avoirs des épargnants, gel consécutif à la faillite et qui continue d'entretenir encore une certaine peur au niveau des épargnants. De plus, le rythme des demandes d'avances par la clientèle de bas niveau financier exige du banquier d'avoir de l'argent à portée de main en permanence. La preuve en est que les retraits de fonds ne sont assortis de préavis que chez 20 % des banquiers ambulants enquêtés. C'est dire alors que le préavis contrarie le caractère de souplesse des retraits et «anesthésie» l'engouement de la clientèle à adhérer massivement à la banque ambulante. C'est un fait réel que le banquier ambulant est pour la majorité des clients l'homme de tous les recours financiers.

5.3 Rapport avec l'administration de l'État

L'état des lieux des rapports entre l'administration gouvernementale et le milieu des banquiers ambulants paraît satisfaisant: les recours à la police pour vols, la poursuite par le fisc sont très rares (seulement 11 % des personnes enquêtées ont été une fois dans ces situations). Par contre, 20 % des banquiers souhaitent une reconnaissance légale de la pratique de la banque ambulante au Bénin. On peut noter, par ailleurs, que la régularité dans le paiement des salaires aux fonctionnaires a vivifié les activités économiques dans le pays et corrélativement a influé sur l'augmentation du nombre d'épargnants et du niveau des mises.

Au nombre des préoccupations des banquiers ambulants, on peut en retenir deux:

- la reconnaissance officielle de la profession, ce qui suppose qu'il faut lui donner une existence légale (ordre des banquiers ambulants) d'abord à travers la création d'une association structurée⁸, soit enregistrée comme corps de métier à la Chambre de Commerce et d'Industrie ou comme une association non gouvernementale (loi 1901) poursuivant des buts humanitaires dont le Ministère de l'Intérieur et de

⁸ Le samedi 18 Avril 1992 est née l'Association des Tontiniers de Cotonou (ATOCO) en présence de 89 banquiers ambulants. Un bureau de huit (8) membres a été élu avec à sa tête Monsieur Christophe C. HOUNTONDJI, un jeune tontinier titulaire d'une licence en géographie et aménagement du territoire.

l'Administration territoriale appréciera la validité. De ce fait, l'identification de chaque banquier ambulant paraît capitale pour éliminer les indésirables, promouvoir l'esprit de corps afin de maintenir des rapports de confiance avec la clientèle;

- la mise en oeuvre d'un mécanisme de protection et de sécurité du banquier ambulant notamment au niveau des grands marchés où les risques de vols sont grands. A ce sujet, les banquiers ambulants ont reconnu qu'un important effort est déjà entrepris par la police au niveau du marché Dantokpa.

5.4 Préoccupations des épargnants sur l'organisation des banquiers ambulants

Au moment où cette étude se réalisait un banquier appelé «Petit marteau» et résidant à Bohicon venait de s'enfuir avec plus d'un million de francs pour une destination inconnue. La recherche dans ces conditions est peine perdue affirmaient les épargnants du marché de Bohicon au sujet de ce cas d'espèce. La pression sociale ne semble plus inquiéter outre mesure: autant il y a de plus en plus de banquiers peu sérieux et sans professionnalisme, autant il y a une armée de clients «truands» en proie à la recherche de facilité pour s'enrichir.

Il se pose alors la question de savoir sur quoi doit reposer la moralisation des rapports entre la communauté des épargnants et le milieu des banquiers ambulants. Les réalisations enregistrées à ce sujet de la part des épargnants vont plus dans le sens d'une professionnalisation de la pratique de la banque ambulante en créant à cet effet un corps de métier régit par des textes au moins consensuels entre les banquiers eux-mêmes. Cette suggestion émane de 85 % des épargnants de Cotonou contre 29 % de ceux de Abomey/Bohicon. Toutefois, le pourcentage de sans avis sur la question associative a atteint 47 % parce que ce groupe d'épargnants estime ne détenir aucun élément d'appréciation pour y répondre. Cependant, ils soutiennent qu'il faut moraliser les banquiers ambulants.

Nous avons enregistré quelques réticences quant à la création d'un corps de métier. Au total, 9,6 % de cas de rejets qui s'appuient sur les justifications suivantes:

- crainte de voir se développer une certaine jalousie car être ensemble signifie se découvrir, alors que tout est confidentiel pour le banquier ambulant dans ses relations avec ses camarades de profession: on ne doit pas savoir la taille de sa clientèle, le montant des épargnes mobilisées, le lieu où ce montant est gardé, etc.;
- le refus de déclarer le patrimoine traduit la peur et le manque de confiance en soi et à l'égard des autres: il y a la psychose de l'envoûtement, la peur des «malfrats», la crainte d'être livré au fisc par jalousie des collègues, etc.;
- le dirigisme de certains leaders trop intéressés et avides de pouvoir.

Tout en considérant ces réticences, les épargnants veulent d'une association pour diverses raisons.

Et qu'attendent-ils concrètement d'un regroupement des banquiers?

- Élection des nouveaux banquiers ambulants par les anciens;
- caution solidaire comme source de confiance;
- réduction des cas de fuite des banquiers ambulants;
- aide aux banquiers en difficultés: récupération des avances chez les clients insolvable, remboursements des épargnants en cas de décès ou de fuite des banquiers ambulants;
- augmentation du niveau des avances, autrement dit l'institution d'un système parallèle de crédit;
- règlement de tout conflit entre banquiers ambulants, avec clientèle;
- entraide sociale entre banquier ambulant;
- éducation des banquiers ambulants (moralisation, bonne gestion);
- instituer et faciliter des rapports entre banquiers ambulants et gouvernement.

6. Propositions d'améliorations de la banque ambulante au Bénin

6.1 Organisation interne aux banquiers ambulants

Afin de répondre à la volonté manifeste de professionnalisation, une série d'actions pourrait être envisagée.

1. L'action de moralisation

Il conviendra de susciter une assemblée générale des banquiers ambulants pour permettre de passer en revue des problèmes communs, de définir une stratégie commune et un plan d'action pour la promotion du secteur financier informel. L'assemblée générale pourrait de façon concrète examiner les points ci-après:

- comment se doter d'une liste exhaustive des banquiers ambulants afin qu'il existe un ordre interne de suivi des anciens, des départs et des nouveaux?
- quels sont les besoins d'organisation et de formation qui pourraient aider les banquiers ambulants à être plus efficaces dans la gestion de leur entreprise?
- que comptent-ils faire pour assurer leur retraite professionnelle?

Il est souhaitable qu'à cette Assemblée Générale (AG), certaines administrations soient invitées pour apporter des éclaircissements aux banquiers ambulants. Il s'agit notamment des organismes ci-après:

- Office de Sécurité Sociale;
- Direction Générale de la Police;
- Société de Gestion des Marchés.

La préparation de cette assemblée pourrait se faire de façon indépendante en responsabilisant par département deux à cinq délégués dont la mission serait:

- d'organiser les contacts préalables informels;
- d'animer les assemblées départementales en présence d'observateurs invités.

2. Association nationale des banquiers ambulants

La volonté exprimée de se constituer en association professionnelle mérite d'être soutenue. Toutefois, la création de réseaux départementaux devrait précéder une organisation nationale.

6.2 *Rapport du Gouvernement avec les banquiers ambulants*

Un observatoire pourrait être envisagé de sorte que le flux monétaire de ce secteur puisse être pris en compte dans la constitution des agrégats économiques.

Cet observatoire devrait fonctionner comme un bureau indépendant du gouvernement. Une Organisation Non Gouvernementale sérieuse de la place pourrait abriter un tel observatoire à sa création. Cette structure serait en contact permanent avec tous les banquiers ambulants du pays et se chargerait de produire un bulletin d'information sur l'ensemble des activités du secteur par semestre.

Conclusion

Le rôle des banquiers ambulants au Bénin est important: environ 750 millions de francs CFA transitent chaque mois par leur biais. Ce rôle d'intermédiation financière qui met en relation d'affaires riches et pauvres est complexe, compliqué mais aussi ingénieux. Les banquiers ambulants sont irremplaçables par les banques formelles. Cette force d'auto-organisation et la prolifération des banquiers ambulants au Bénin est finalement une tendance positive qui préserve les couches défavorisées et maintient la motivation des banquiers.

Aussi, dans un contexte d'ajustement structurel, il importe qu'un effort d'accompagnement soit fait pour soutenir ce libre jeu d'inventivité sociale et économique tant du côté du gouvernement que de celui des partenaires au développement. Cette condition paraît souhaitable et les propositions de la présente étude vont dans ce sens.

Annexes

- Origine mythique de la banque ambulante
- Bibliographie

Origine mythique de la banque ambulante

Chaque peuple a son histoire et revendique une portion de l'histoire universelle.

La banque ambulante est-elle une invention dont les africains peuvent réclamer la paternité ou plutôt une reproduction adaptée de celle dont Lorenzo Tonti a été l'initiateur au milieu du XVIIIème siècle en Italie? (Desroche, 1990).

D'après plusieurs banquiers ambulants originaires de l'air culturelle Yoruba, la banque ambulante serait venue d'Ilè-Ifè au Nigéria et son inventeur serait un chasseur. Certains pensent aussi que cette activité de collecte traditionnelle des épargnes auraient commencé au tout début du siècle courant sans plus de précision.

Le processus d'évolution de cette tontine serait passé par quatre grandes étapes:

1ère étape

Plusieurs amis ont l'habitude d'aller ensemble pratiquer la chasse. La discipline de groupe qui lie ces chasseurs est la solidarité dans le partage des gibiers capturés. Pour ainsi dire, la chance d'un chasseur fait le bonheur de tous ses autres compagnons. Mais l'esprit de partage du gibier est assorti de conditions particulières selon qu'on a été ou non l'auteur de la capture. Ceux qui ont pu abattre des animaux en prélèvent les têtes et pattes et le reste du gibier partagé en autant de parties égales qu'il y a de chasseurs. Si les animaux tués sont de différentes espèces, chaque chasseur est associé à une partie du gibier capturé par l'autre.

2ème étape

Un jour, un chasseur associé se rendant compte du gaspillage fait de la viande a suggéré que désormais chaque capture soit accompagnée d'une vente groupée de la moitié de la part de viande qui reviendrait à chaque chasseur. Cette proposition fut rejetée aussitôt. L'entente fut faite sur la liberté individuelle d'aliénation suivant la portion de gibier voulue par chacun. Cette expérience s'est aussi soldée par une dilapidation des produits de vente par la plupart des chasseurs. Un chasseur se souleva contre cette gabegie en attirant l'attention de ses pairs sur la précarité de leur profession: une journée de bonne capture peut être suivie de plusieurs jours sans abattage. Le rappel de ce risque de la profession a convaincu les chasseurs de la nécessité de mettre au point un outil de prévoyance des périodes difficiles.

3ème étape

«Ama da djo» (nous allons mettre ensemble les produits de vente de gibiers).

Les chasseurs ont créé une caisse de capitalisation des produits de vente. A l'instant même, le problème de la garde de ces produits s'est posé à eux.

— Il y a eu un volontaire qui n'a suscité aucune contestation.

- Les autres chasseurs ont alors cotisé pendant 21 jours leurs produits de vente auprès de ce volontaire.
- Au 21ème jour survint le décès de la belle-mère d'un des chasseurs. Ce dernier, ne possédant aucune autre source de financement et de réserve que la cotisation, a demandé alors que lui soit restitué ce qu'il a cotisé.
- Cette demande a occasionné la vérification de la caisse, jusqu'ici contrôlée, en présence de tous les membres cotisants. Cette vérification a constaté qu'aucun sou ne manquait et quittus était donné au garde-sous pour son honnêteté.
- Le garde-sous se sentant honoré par ce constat qui le rend crédible dans le village a vite compris qu'il pouvait en faire une profession. Avant de restituer à chaque chasseur sa part, il a réclamé une indemnisation de gardiennage correspondant à une mise journalière par personne en s'appuyant sur les raisons suivantes:
 - . «si les produits de vente étaient volés, c'est considérer que c'est moi qui les aurais volés puisqu'ils sont sous ma seule responsabilité;
 - . je dois veiller sur ces cotisations comme je garde ma femme et mes enfants;
 - . c'est une lourde responsabilité dont chacun de nous doit payer une partie du prix».
- Le chasseur garde-sous a convaincu ses pairs qui ont accepté de lui reverser chacun une mise sur les vingt et une.
- Enchanté de cette réaction, le chasseur institua en système professionnel la collecte d'argent et s'engagea à l'étendre à tous les vendeurs du marché d'Ilè-Ifè.

4ème étape

Le chasseur se rendit un jour au marché pour vulgariser ses aptitudes de gardien d'argent. Il rencontra beaucoup de réticence et très peu d'adhésion se manifestèrent en sa faveur.

Quelques vendeurs ont alors demandé que leur soient apportées des preuves de cette aptitude.

Le chasseur se mit à révéler les noms de ses associés et surtout ce qui l'a rendu célèbre, à savoir le rôle joué par lui au décès de la belle-mère d'un des chasseurs.

Des enquêtes furent diligentées par les vendeurs du marché. Toutes les investigations ont confirmé le professionnalisme inédit et le sérieux du chasseur garde-sous; ces témoignages ont accru la popularité du chasseur dans le marché. C'est à partir de cet instant que le chasseur a démarré sa nouvelle carrière de collecteur d'argent dans le marché.

Comment s'organisa-t-il pour gérer toutes ces cotisations?

Il avait recours à des jarres brisées qu'il modelait à sa façon. Il remettait au client à chaque versement un quartier de jarre modelé revêtu de l'empreinte digitale de son pouce gauche trempé dans une solution de kaolin blanc qu'il apprêtait pour la circonstance.

Le chasseur devenu banquier ambulant a averti ses clients qu'une brisure de canari perdue entraînerait la perte de la somme correspondante cotisée. C'est cela qu'on lit sur presque toutes les cartes calendaires actuelles de cotisation : «qui perd sa carte, perd son argent».

Voilà la petite histoire qui trouve aussi toute sa signification à travers ce qu'écrivaient Salaou et Osseni dans leur mémoire: «la banque ambulante nous paraît être la plus répandue et la plus importante car elle est pratiquée par la majorité de la population et mobilise des sommes considérables» (Salaou et Osseni, 1984).

Bibliographie

1. Ajisafe, A.K. (1946) *The laws and Customs of the Yoruba people*, Georges Routledge and sons, Lagos.
2. Amoussouga, Géro (1986) *Places des marchés financiers inorganisés dans le développement de la CEDEAO*, 4ème Conférence biennale de l'Association économique de l'Afrique de l'Ouest, novembre 1986.
3. Atchaka, Eve (1989) *Observations et inductions sur les tontines comme circuit informel et coutumier de prévoyance et de crédit mutuel*, DHEPS, Université de la Sorbonne Nouvelle, Paris III, 1989.
4. Balandier, Georges (1957) *Afrique Ambigüe*, Collection Terre Humaine, 1957.
5. Desroche, Henri (1990) *Nous avons dit «tontines». Des tontines Nord aux tontines Sud, Allers et retours*, dans Lelart, Michel, *La tontine pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Sciences en marche, éditions AUPELF-URFF, Paris 1990.
6. ICAO (1980) *L'expérience religieuse africaine et les relations interpersonnelles*, Actes du Colloque International d'Abidjan 16-20 septembre 1980.
7. Lelart, M. (1989) *L'épargne informelle en Afrique. Les tontines béninoises*, dans Revue Tiers Monde N° 118, avril-juin 1989, pp. 271-298.
8. Lelart, M. et Gnansounou, S. (1990) *Tontines et banquiers ambulants sur les marchés africains: Le marché Saint Michel de Cotonou*, dans *La Tontine*, Lelart, M., Editions AUPELF-UREF, pp. 109-133, Paris.
9. Miracle, P.M., Miracle, S. et Cohen, Laurie (1980) *Informal Savings Mobilization in Africa. Economic development and cultural change*, 28 (4), pp. 701-724.
10. OCDE (1991) *Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, par Germidis et al, Paris.
11. Tomety, S.N. (1991) *Étude des modalités pratiques d'implication des agents économiques privés dans la planification régionale*, Rapport de mission sur le département du Zou, PNUD, décembre 1991.