

TOGO

**MECANISME DE COLLECTE DE
L'EPARGNE ET DE FINANCEMENT
DE L'ENTREPRENEURIAT
INFORMEL ET FORMEL
PAR LES
BANQUIERS AMBULANTS
AU TOGO**

Avril 1992

Financement :
Ministère de la Coopération et du
Développement - PARIS
Bureau International du Travail - GENEVE

Douato Adjémida SOEDJEDE
Maitre-Assistant Titulaire
FASEG-UNIVERSITE DU BENIN LOME
Associé Cabinet SAFECO LOME

I.R.A.M.

Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement
49, rue de la Glacière - 75013 PARIS - FRANCE - Tél : (33.1) 43.36.03.62
Fax : (33.1) 43.31.66.31 - Modem : (33.1) 45.35.37.78 - Télex : 205397 IRAMD F

I R A M
INSTITUT DE RECHERCHES ET D'APPLICATIONS
DES METHODES DE DEVELOPPEMENT

L'IRAM est une association qui, depuis 1956, intervient dans le domaine du développement rural dans les pays du Sahel.

A travers les activités de ses membres et de ses partenaires sous forme d'études, d'interventions et de recherches, l'IRAM se donne comme objectif prioritaire l'appui aux producteurs et à leurs organisations dans trois directions :

- leur permettre de mieux maîtriser les circuits de production, transformation, commercialisation et de financement (épargne-crédit) ;
- augmenter leurs moyens pour satisfaire leurs besoins essentiels dans le domaine économique et social ;
- accroître leurs capacités à négocier une position favorable dans l'économie nationale.

EN MATIERE DE SYSTEMES FINANCIERS

L'IRAM CONSIDERE :

- qu'il faut concevoir des modèles d'organisation et de gestion du financement local de l'épargne et du crédit avec les bénéficiaires en s'appuyant sur les organisations existantes. En particulier, il est important que la structure chargée des opérations d'épargne et de crédit soit autonome par rapport aux autres fonctions de développement, proche physiquement et psychologiquement des bénéficiaires afin d'être appropriable et qu'elle se pérennise ;
- que le crédit doit être lié à l'épargne locale. Mais, selon l'environnement et les capacités locales, le crédit peut soit procéder d'une mobilisation préalable de l'épargne, soit également la précéder en créant les conditions d'une accumulation à terme ;
- que l'offre de crédit doit prendre en compte l'ensemble des besoins des populations non bancarisées (production, consommation/besoins sociaux), et coïncider avec la demande réelle. Elle doit donc procéder de l'observation des réalités et contraintes du milieu et des bénéficiaires potentiels ;
- que les structures de gestion de l'épargne et du crédit doivent être de taille maîtrisable par les bénéficiaires, et pouvoir s'affranchir des appuis extérieurs et se pérenniser à moyen-long terme. Le coût du crédit, reflété par le taux d'intérêt doit donc comprendre le coût réel : le coût de la ressource, coût de la gestion du crédit et coût des risques encourus, pour assurer l'équilibre financier des structures ;
- qu'une attention particulière doit être portée aux problèmes de formation/éducation des bénéficiaires pour développer la maîtrise de la gestion des systèmes financiers.

I.R.A.M.

Rue de la Glacière 49, 75013 Paris - France
Tél : 33/1/43.36.03.62 - Fax : 33/1/43.31.66.31
Télex : 205397F - IRAMD - MODEM : 45 35 37 78

Remerciements à Messieurs

D.K. KWASI et M. AZIAKA

**qui ont collaboré à la réalisation
de la présente recherche**

S O M M A I R E

Pages

INTRODUCTION	1
1. DE L'ORGANISATION DE L'ENQUETE AU TRAITEMENT DES DONNEES	4
1.1. Généralités	5
1.2. Collecte des données	6
1.3. Traitement des données	9
2. NOM ET ORIGINE DES BANQUIERS AMBULANTS	12
2.1. Appellation	13
2.2. Origine	15
3. LES BANQUIERS AMBULANTS ENQUETES	18
3.1. Identité des banquiers ambulants	19
3.2. Activités antérieures des banquiers ambulants.....	20
3.3. Mode d'entrée dans le métier	20
3.4. Les motivations de la clientèle et des banquiers	24
3.5. La MUSOTAL et les banquiers ambulants	25
3.6. Les rapports avec l'environnement	29
4. LES BANQUIERS AMBULANTS ET LA CLIENTELE	31
4.1. Activités professionnelles des clients	32
4.2. Choix du banquier par les clients	35
4.3. Demande de crédit par la clientèle	36
4.4. Choix de la clientèle par les banquiers	38

5.	ORGANISATION DU TRAVAIL DES BANQUIERS AMBULANTS	40
6.	ACTIVITES FINANCIERES DES BANQUIERS AMBULANTS	44
6.1.	A propos de l'effectif de la clientèle	45
6.2.	Analyse de l'évolution de l'épargne collectée	51
6.3.	Evaluation du poids monétaire de l'épargne qui transite dans les mains des huit banquiers et évolution de leur revenu mensuel	58
6.4.	La sécurité de l'épargne collectée.....	67
6.5.	L'amélioration des pratiques de collecte	70
6.6.	L'activité de crédit	70
6.7.	Autres activités du banquier	74
7.	FEED - BACK ET PERSPECTIVES	76
7.1.	Uniformisation des moyens de travail.....	79
7.2.	La gestion des fonds collectés auprès des clients et des fonds cotisés par les membres de la MUSOTAL	80
7.3.	Avances et crédits à la clientèle	81
7.4.	Actions à entreprendre.....	83
8.	RESUME - CONCLUSIONS	85
	A N N E X E S	90
	BIBLIOGRAPHIE	106

A V A N T P R O P O S

Qu'il nous soit permis de remercier la Mission Résidente de la Banque Mondiale au Togo et plus particulièrement Monsieur EGBETO pour avoir branché sur nous l'Expert DAGNON lors d'une de ses missions au dernier trimestre de l'année 1990. Nos remerciements vont également aux chercheurs de l'IRAM pour la confiance qu'ils ont placée en nous pour avoir accepter, d'une part, de participer au projet que M. DAGNON et nous-même lui avons soumis et d'autre part, de chercher des sources de financement de cette étude. C'est ainsi que cette étude préliminaire est financée par la Caisse Centrale et le Bureau International du Travail (BIT).

La présente étude est nécessaire parce qu'elle répond en partie aux préoccupations des membres du réseau thématique "ENTREPRENEURIAT" de l'UREF en ce sens qu'à la réunion tenue le 21 Septembre 1991, à OTTAWA au CANADA lors des Deuxièmes Journées Scientifiques sur le thème de "ESPRIT D'ENTREPRISE" des propositions des thèmes de recherche ont été faites entre autres : "originalité financière des tontines" et "analyse des produits tontiners".

Certaines idées émises lors de cette réunion ont été intégrées dans la grille d'enquête que nous avons ensemble élaborée après plusieurs rencontres à Paris. Nos premières tentatives pour apprécier l'originalité tontinière, d'une part, et quantifier l'épargne informelle, d'autre part, ont été bien saluées et cette étude est venue à point nommé.

L'une des innovations de cette étude devant couvrir certains pays de la sous région Ouest Africaine, est qu'elle est réalisée en même temps qu'au Bénin sur la base des mêmes questionnaires et au même moment. Ce qui est un atout pour faciliter les comparaisons dans le temps et dans l'espace.

Dans le souci de faire un travail de qualité qui réponde à nos aspirations, près des 2/3 du coût de l'étude ont été supportés par notre Société d'Audit et d'Expertise Comptable SAFECO par l'utilisation des services :

- du Dr KINVI, le DESS SODJEHOUN,
- des Maîtres en Sciences de Gestion MM. ABOUDOU, AZIAKA, KWASI, et Mlles DEH, KOUDADJE
- des DUT MM. SOEDJEDE Jr, SOGBO et YOVO
- du personnel Administratif et Technique Mlles DJISSENOU, GNACADJA et TCHALLA.

Qu'ils nous excusent tous pour le rythme infernal de travail sans repos et des nuits blanches que nous leur avons imposés lors de la finition de ce document du 09 au 20 Avril 1992. Nous n'avions pas de choix, parce que les dernières informations chiffrées n'étant collectées auprès des huit membres de la MUSOTAL qu'après la séance de feed-back du 29 Mars 1992.

Nos excuses vont également aux autres collaborateurs de SAFECO pour les gênes qui leur sont causés durant toute la période couverte par cette étude. Comme nous le disions souvent, il s'agit d'un investissement.

Sans notre Secrétaire Comptable Dactylographe Mlle TCHALLA, ce document n'aurait pas pu être terminé et expédié ce Lundi de Pâques. Que Dieu Tout-Puissant la comble et la récompense pour ce sacrifice. Notre gratitude à notre Secrétaire principal de l'Institut Universitaire de Technologie de Gestion de l'Université du Bénin, Monsieur YEMEH S. pour avoir accepté faire la reproduction de ce document.

Lomé, 1e 20 Avril 1992

Dr Douato Adjémida SOEDJEDE

CE DOCUMENT SOUS FORME DE CHAPITRES DISPROPORTIONNES EST
DEMANDE PAR L'IRAM POUR FIN DE COMPARAISON DES ACTIVITES
DES BANQUIERS AMBULANTS DU TOGO ET DU BENIN

INTRODUCTION

Le développement d'une économie est sans nul doute fondamentalement lié à la vitalité et au dynamisme des secteurs qui la composent notamment les secteurs formel et informel. En effet, au moment où les économies des pays en voies de développement sont étranglées par la dette et où une politique rigoureuse de croissance économique est apparue indispensable, l'analyse des facteurs exogènes et endogènes du secteur informel, qui demeure un secteur à haut risque, s'avère une nécessité primordiale. Des études réalisées dans ce domaine au Togo par le Dr SOEDJEDE¹ et bien dans d'autres pays de la sous-région ouest-Africaine² montrent qu'il s'agit d'un secteur où transite une grande partie du volume monétaire de l'économie.

Cependant, la grande majorité des expériences de financement promues et soutenues en Afrique au cours des deux dernières décennies est d'être des mécanismes exogènes dont on cherche une appropriation sociale par les bénéficiaires, en tablant a priori sur leur équilibre financier et efficacité économique.

Le mérite de toutes ces expériences est certes de favoriser une diversité des approches du financement à la base mais, après plus de vingt ans pour les plus anciennes, force est de reconnaître que les problèmes d'équilibre financier, d'impact économique et d'appropriation sociale n'y sont pas encore résolus.

Face à cette situation, la recherche de mécanismes adaptés aux contextes socio-économiques devrait aussi prendre en considération les mécanismes de financement informel connus et

¹ Cf. numéros 6 à 14 de la bibliographie ; Page 118

² AGBOGLO A. M. & KWASI D. K. La Tontine Commerciale, un mécanisme spécifique de mobilisation de ressources ; Mémoire de Maîtrise de Gestion FaSEG UB Lomé Juin 1990.

- DANSOU A. : Les groupements d'épargne et leur impact sur l'activité des banques secondaires, Mémoire de Maîtrise de Gestion ESTEG/UB.

- LELART M. et : Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché
GNASSOUNOU S. Saint-Michel de Cotonou. in " La Tontine : pratique informelle d'Epargne et de Crédit dans les pays en Développement". Ouvrage collectif dirigé par LELART M. , Edition JOHN-LIBBEY AUPELF ; Paris juin 1990 pages 109 - 130

maîtrisés par les populations africaines. Il semble nécessaire d'adopter en complément à la mise en place de mécanisme exogènes, une démarche originale d'appui aux mécanismes endogènes.

La principale faiblesse des mécanismes endogènes³ est leur positionnement dans des thèses sociales ne favorisant pas leur accessibilité, ce qui, avec la crainte de les perturber, a souvent justifié l'absence d'appui en leur direction.

Pour pallier cette faiblesse des mécanismes endogènes un effort doit être déployé afin de mobiliser l'épargne qui aussi en son essence pose un certain nombre de problèmes notamment :

- Problèmes sociologiques liés à la solidarité familiale qui entraîne une redistribution importante de la part de revenus non nécessaire à la consommation courante ;
- problèmes psychologiques : la grande majorité de la population observe une attitude de méfiance et d'hostilité à l'égard des banques qu'elle considère comme trop éloignées d'elles et utilisant des procédures qui lui sont étrangères ;
- enfin les problèmes techniques telle que la bancarisation de l'épargne qui est limitée par la faible rentabilité des agences rurales, ce qui ne permet pas une couverture suffisante du territoire de réseau bancaire.

L'un des mécanismes endogènes existant au Togo favorable à la mobilisation de l'épargne est celui des banquiers ambulants.

En effet, les banquiers ambulants sont des personnes qui collectent dans les marchés et dans les quartiers urbains ou ruraux l'épargne journalière, hebdomadaire ou mensuelle de nombreux petits opérateurs économiques et PME du secteur informel.

Il apparaît que sans un développement des services des banquiers ambulants, les opérateurs les plus entreprenants sont condamnés à végéter dans le secteur informel et que ce dernier a peu de chance de coller aux besoins de plus en plus croissants qui y naissent par suite de l'ajustement structurel du secteur formel.

³ Trois grands types de mécanismes endogènes existant au Togo : les tontiniers, les usuriers et les banquiers ambulants.

Ce mécanisme de mobilisation de l'épargne mérite donc d'être approfondi afin de permettre le drainage de l'épargne collectée vers un système bancaire classique d'une part et de permettre aux Banquiers Ambulants de financer les activités du secteur informel, d'autre part.

C'est en cela que réside l'objet de la présente étude et qui s'énonce clairement à travers le titre retenu à cet effet : "MECANISME DE COLLECTE DE L'EPARGNE ET DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL ET FORMEL PAR LES BANQUIERS AMBULANTS DU TOGO".

Une étude passionnante mais aussi difficile à réaliser pour trois raisons principales :

- d'une part, le secteur informel est un secteur à haut risque donc difficile à maîtriser ;
- d'autre part, l'étude porte sur des personnes qui opèrent dans la clandestinité parce que l'activité de banquier ambulant n'est pas réglementée ;
- et enfin, elle a été réalisée dans un contexte socio-politique difficile au Togo.

Néanmoins, les conclusions et recommandations qui se dégagent de cette étude, quoique portant sur un échantillon représentatif, demeurent édifiantes à plusieurs égards. Elles seront retracées suivant le plan que voici :

- DE L'ORGANISATION DE L'ENQUETE AU TRAITEMENT DES DONNEES
- NOM ET ORIGINE DE L'ACTIVITE DES BANQUIERS AMBULANTS
- LES BANQUIERS AMBULANTS ENQUETES
- LES BANQUIERS AMBULANTS ET LA CLIENTELE
- L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES BANQUIERS AMBULANTS
- ACTIVITES FINANCIERES DES BANQUIERS AMBULANTS
- FEED-BACK ET PERSPECTIVES
- RESUME - CONCLUSIONS
- A N N E X E S

1. DE L'ORGANISATION DE L'ENQUETE
AU TRAITEMENT DES DONNEES

Comme toute étude, la méthodologie adoptée ne diffère pas de celle souvent utilisée. Elle sera présentée en trois points : généralités, collecte des données et exploitation des données.

1.1. Généralités

nous traiterons dans cette section le champ de l'enquête et la méthodologie adoptée pour l'élaboration du questionnaire.

1.1.1. Champ de l'enquête

Le banquier ambulant est l'unité statistique retenue. L'enquête est d'abord réalisée au niveau des membres d'une association des banquiers ambulants dénommée MUSOTAL (Mutuelle de Solidarité des Tontiniers Ambulants de Lomé), ensuite elle s'est étendue aux autres banquiers ambulants de Lomé non membres de la MUSOTAL et enfin aux banquiers ambulants de Tabligbo et de Sokodé.

Pour les besoins de l'étude, les banquiers ambulants ont été considérés dans leur ensemble sans critère de choix. Ceci est dû d'une part, au secteur informel auquel ils appartiennent et d'autre part, aux caractéristiques mêmes de leurs activités.

1.1.2. Elaboration du questionnaire

Le questionnaire administré aux enquêtés a été rédigé à partir d'un projet de grille d'entretien semi-directif. A cet effet, deux à trois séances de travail avaient réuni à Paris le Dr SOEDJEDE, MM. DAGNON, GENTIL et GRANIER pour l'amélioration du questionnaire type.

Après cette première étape, l'ébauche du questionnaire a été remodelé et mis sous forme de questions par nos soins à Lomé. Ensuite, le questionnaire mis en forme est envoyé à Paris pour fin d'observations.

Il est important de souligner que le projet de questionnaire est conçu à partir des anciens questionnaires utilisés dans des études précédemment réalisées par nous dans ce secteur d'activité.

Afin de recueillir l'avis de la clientèle sur l'activité des BA, nous avons conçu un autre questionnaire. Ce questionnaire n'a pas suivi la même démarche que celui destiné aux BA. Il a été administré à la clientèle au même moment qu'on faisait l'enquête sur les banquiers ambulants.

1.2. Collecte des données

La collecte des données a été réalisée en deux phases :

- l'interview des enquêtés à partir du questionnaire,
- la collecte des données chiffrées sur la base des documents de travail de huit (8) banquiers ambulants.

1.2.1. L'enquête par interview

L'enquête par interview a été effective après une étude prospective d'identification des banquiers non membres de la MUSOTAL et de l'échantillonnage.

1.2.1.1. Etude prospective d'identification

Elle vise principalement à prendre contact avec les banquiers ambulants afin de pouvoir prendre un rendez-vous avec eux.

Lors de cette phase, nous nous sommes rendus sur les marchés de la ville de Lomé pour prendre contact avec certains banquiers qu'on ne connaissait pas. Comment s'est passée cette prise de contact ? Arrivés sur les lieux, nous avons demandé aux revendeuses si elles épargnent chez un banquier. Leur réaction est souvent négative parce que d'une part, elles ne nous connaissaient pas, et d'autre part, elles nous confondent à des agents de l'Etat. C'est après de longues explications que nous arrivions souvent à les convaincre. C'est alors qu'elles acceptent de nous montrer leurs cartes de cotisation sur lesquelles se trouve l'adresse des banquiers ambulants.

C'est la même démarche qui a été adoptée dans les deux villes choisies à l'intérieur du pays notamment Tabligbo et Sokodé.

1.2.1.2. Echantillonnage

Compte tenu du secteur informel auquel appartiennent les BA et le fait que nous ne connaissons pas au préalable leur effectif total, aucune démarche scientifique n'a été suivie pour déterminer l'échantillon .

Néanmoins, nous nous sommes dits qu'en se basant sur l'effectif de soixante⁴ (60) banquiers ambulants à Lomé, l'échantillon représentatif serait six, étant donné que pour être statistiquement valable, l'échantillon doit représenter au moins 10 % de la population couverte par l'enquête. Donc les treize (13) banquiers ambulants de la MUSOTAL étaient largement suffisants pour la ville de Lomé. Etant donné les difficultés d'identification des banquiers ambulants qui opèrent sur toute l'étendue du territoire togolais et le secret qui entoure l'exercice de ce métier nous avons vu que l'évaluation de l'effectif global par une estimation s'avèrerait peu fiable et donc scientifiquement non valable. Raisons pour lesquelles nous n'y avons pas pensé.

Quant à ce qui concerne les villes de l'intérieur, le choix a été fait en se basant sur le développement des activités commerciales dans ces villes et ensuite en demandant des informations sur l'activité de banquier ambulant. Ainsi, les deux critères nous ont permis de choisir la ville de Kpalimé de concert avec l'équipe de Paris. Mais lorsque nous sommes allés à Kpalimé, il s'est fait qu'il y a eu deux groupes de banquiers ambulants qui opéraient mais ont fui avec l'épargne collectée. En conséquence, il n'y avait plus de banquier ambulant qui opère à Kpalimé.

Cette malheureuse situation a poussé les femmes de cette ville à ne plus participer à ce mode d'épargne. Elles préfèrent se regrouper en association de tontine mutuelle (tontine tournante) ou confier leur épargne à la FUCEC qui a une agence à Kpalimé.

Pour remplacer Kpalimé, nous avons choisi la ville de Tabligbo où l'activité commerciale n'est pas les moindres et où opèrent des banquiers ambulants depuis plus de six ans.

Vers la fin de l'enquête à Lomé et à Tabligbo, nous avons jugé utile d'appréhender le phénomène tontinier au centre du Togo à SOKODE où l'activité des banquiers ambulants semblent être aussi développée.

⁴ Les soixante (60) BA étaient l'effectif du syndicat de banquiers qui était disloqué à la suite d'un événement.

Au niveau de la clientèle, nous avons jugé nécessaire de prendre six (6) clients par banquier enquêté. Le choix des clients à enquêter a été fait par le banquier lui-même. D'après les banquiers, les clients choisis sont ceux qui sont avec eux il y a longtemps et réguliers dans leur cotisation.

Au total, nous avons enquêté du côté des BA vingt-neuf (29) dont dix-neuf (19) à Lomé, trois (3) à Tabligbo et sept (7) à Sokodé. Pour l'enquête de la clientèle, quatre vingt dix (90) questionnaires ont été remplis. Ce qui représente la clientèle de quinze (15) BA à l'ordre de six clients enquêtés par banquier. Nous n'avons pas enquêté les clients des autres BA parce que, les réponses étant sensiblement les mêmes, les résultats issus du dépouillement ne seront pas biaisés.

1.2.1.3. Enquête par interview

Elle avait effectivement débuté avec l'arrivée de M. DAGNON à Lomé. Les questionnaires ont été administrés individuellement à chacun des BA.

Compte tenu du volume du questionnaire, l'interview a duré environ 2 heures 30 mn à 3 heures de temps. La durée plus ou moins longue de l'interview a nécessité donc une disponibilité totale de l'enquêté. Ainsi, pour ne pas perturber l'activité des BA, nous avons été obligés de leur rendre visite la nuit ou leur jour de repos.

Après quelques semaines passées avec les banquiers de la MUSOTAL, l'enquête s'est étendue aux autres banquiers de Lomé, de Tabligbo et de Sokodé. Elle a duré près de deux mois et a été réalisée par deux cadres de SAFECO⁵ (un attaché de recherche et un Assistant de recherche).

Pour vérifier l'exactitude des données chiffrées recueillies par interview, nous avons décidé de choisir au hasard huit banquiers ambulants de la MUSOTAL afin de dépouiller leurs cartes de cotisation sur huit (8) mois.

⁵ Trois stagiaires en formation au sein de cette Société ont participé à l'identification des BA et à l'enquête.

1.2.2. La collecte des données chiffrées

Elle a été réalisée à partir des documents de travail (cartes de cotisation et cahiers de compte) de huit banquiers ambulants de la MUSOTAL.

Les données chiffrées ont été recueillies en dépouillant une à une les mises collectées par client. Ainsi nous avons classé les mises de 100 CFA à 10.000 CFA et le nombre des clients qui cotisent par mois. L'ensemble des données collectées nous ont permis de constater que les informations chiffrées recueillies par interview sont quelque peu différentes. Nous avons aussi essayé, à partir de ces données chiffrées, de déterminer le nombre de clients que chaque banquier ambulant contacte en moyenne et leur revenu brut.

Cette phase a duré trois semaines environ et ce, en raison de la non disponibilité des banquiers ambulants et surtout de la méfiance dont certains ont fait preuve.

Après la collecte des données, nous avons entamé leur traitement.

1.3. Traitement des données

En citant une de nos études, "en matière de sondage, la fiabilité des résultats ne dépend pas uniquement du questionnaire ni de la représentativité de l'échantillon ou de la procédure de collecte des données. Elles est aussi et de loin conditionnée par la qualité du traitement des données"⁶.

⁶ SAFECO. Obstacles au Développement, Besoins en formation, attitude vis-à-vis de programmes de formation spécifiques pour les entreprises privées et para-publiques au Togo ; Etude réalisée pour le compte de l'USAID-sous traitance LABAT-ANDERSON INCORPORATED (USA); Lomé 25/01/1992 p.16.

1.3.1. Vérification et contrôle de vraisemblance

Ils ont consisté en une vérification et en un contrôle de vraisemblance des réponses obtenues suivi du dépouillement manuel.

Ce travail a consisté à parcourir tous les questionnaires remplis et à corriger les informations qui sont mal enregistrées. Ce contrôle de vraisemblance des données constitue une étape très importante avant le dépouillement.

1.3.2. Le dépouillement manuel

Cette phase a été commencée par nous avant que nous ne soyons rejoints plus tard par M. GENTIL lors de sa mission à Lomé. Nous avons bénéficié du soutien de certains stagiaires pour le dépouillement manuel.

Nous avons opté pour le dépouillement manuel à cause du volume de questions et de l'effectif peu élevé de l'échantillon (29 enquêtés au total).

Les résultats de l'enquête sont consignés dans des tableaux qui sont exploités pour rédiger ce document.

C'est la même méthode de dépouillement qui est utilisée pour le traitement des questionnaires de la clientèle.

1.3.3. Les difficultés rencontrées

Les difficultés rencontrées se situent essentiellement au niveau du déroulement de l'enquête.

En effet, l'enquête sur les BA a été réalisée dans un contexte socio-politique difficile au Togo. Le climat social togolais était fait de désobéissance civile et de réticence observée ça et là.

Les BA sachant que leur activité n'étant pas encore légalisée, ils ont été réticents pour nous fournir des renseignements nécessaires. Ces difficultés sont rencontrées essentiellement au niveau des banquiers ambulants qui ne font pas partie de la MUSOTAL. Ces difficultés ont prolongé la durée de la collecte au delà des prévisions convenues. Pour les contourner nous avons dû souvent faire recours à la MUSOTAL qui a essayé de convaincre certains banquiers ambulants réticents.

Il nous semble aussi opportun de souligner que le questionnaire comporte certaines lacunes qui n'ont pu être malheureusement décelées qu'au moment du dépouillement. On évoquera en particulier le cas des questions n°28 et n° 29 qui se sont révélées identiques au cours du dépouillement et la multitude de questions ouvertes dont l'exploitation n'est pas aisée lors du traitement.

De tout ce qui précède, il ressort qu'en dépit de toutes les difficultés spécifiquement togolaises qui ont été signalées plus haut, les méthodes d'investigation adoptées ne sont pas différentes de celles généralement utilisées ; les différentes sections de la méthodologie ayant tenu compte des règles en la matière.

2. NOM ET ORIGINE DES
BANQUIERS AMBULANTS

Le phénomène tontinier auquel on s'intéresse de plus en plus n'est pas nouveau. D'après une étude menée par nous sur l'épargne et le crédit non structurés au Togo, "la tontine commerciale a gagné tout le territoire togolais depuis quelques années. Elle permet surtout aux commerçantes, aux commerçants et aux revendeuses de remettre chaque jour à une personne appelée tontinier, une somme fixe pour une durée généralement d'un mois. De cette façon, les participants constituent une épargne qu'ils lèvent chaque période de 30 ou 31 jours tout en remettant au tontinier la mise d'une journée au titre de sa rémunération⁷".

Cependant son appellation et ses origines restent indéterminées. Elles feront l'objet du présent chapitre.

2.1. Appellation

Toujours d'après nos enquêtes antérieures "Les tontiniers se promenant de client à client prononcent les mots "Yes Yes" pour signaler leur arrivée d'où le nom de "Yes Yes" qu'on donne à cette forme de tontine commerciale. Pour les clients, les noms donnés aux tontines commerciales diffèrent d'une ethnie à l'autre : Ezzo ou So chez les EWE, Gin ou OUATCHI ; Djodjuma chez les KOTOCOLI ; Abo chez les KABYIE et KOTOCOLI ; Batand-Ligli chez les MOBA Susu chez les ACHANTI ; Owo Djidjo chez les ANA ; Ezzo Djo chez les FON ; Essu chez les NAGO ; Adassi chez les NIGERIENS au Togo ; Adjo chez les YORUBA ; Ega Odjudjo chez les AKPOSSO"(idem renvoi ⁸)".

⁷ - SOEDJEDE D.A. : L'épargne et le crédit non structurés au Togo ; in la tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement. Ouvrage collectif dirigé par LELART M. ; op. cit ; p. 206

- SOEDJEDE D.A. : L'épargne et le crédit informel au Togo : La tontine commerciale op. cit ; P. 1

En effet, le nom "yes, yes" semble beaucoup plus répandu au Togo et correspond à une activité qu'il est possible d'identifier dans les grandes agglomérations. IL existe d'autres variantes d'appellation (Gazozo, M'vado, Egagné, ...) qui sont plus des slogans usités à la fois par le Banquier Ambulant et sa clientèle pour s'interpeller.

Mieux que de simples slogans, ces variantes confèrent à celui qui le porte une certaine spécificité vis-à-vis de la clientèle. Par ailleurs GAZOZO "Argent chaleur" (traduction littérale), signifie que le client peut recouvrer son épargne à tout moment et en tout lieu ; il en est de même pour EGAGNE "mon argent" qui veut dire que le client est propriétaire de son épargne mais aussi qu'il a obligation d'épargner dès que son banquier se présente à lui ; M'vado " Je suis arrivé" qui signifie que le banquier se présente pour collecter l'épargne et aussi pour rembourser.

TABLEAU 1: APPELLATIONS DU METIER

A P P E L L A T I O N S	NOMBRE D'INDIVIDUS	POURCENTAGE %
Yes - Yes	15	51,72
Autres	13	44,83
Gazozo	1	3,45
	29	100,00

Moins de 49 % des répondants donnent une autre appellation à leur activité et plus de 51 % gardent le nom d'origine Yes-yes. C'est d'ailleurs sous ce nom que la majorité de la clientèle reconnaît l'activité mais, elle a tendance à substituer les nouvelles appellations (slogans) au nom des Banquiers Ambulants. Ce qui fait que, actuellement ils sont plus connus sous ces surnoms que sous leur propre nom.

Par ailleurs, on s'aperçoit à travers ces surnoms des notions de disponibilité, de rapidité, de confiance et de fidélité. Elles justifient que le banquier peut réclamer son "ARGENT" et être payé aussitôt (toute activité cessante) au cours des jours où il collecte l'épargne auprès de sa clientèle en même temps que celle-ci peut également réclamer son "ARGENT" le jour où elle en a besoin. Dans la région centrale et plus exactement à Sokodé ville située à environ 340 Km de Lomé, les populations reconnaissent l'activité sous l'appellation de "Djodjina" ou "Abo". D'où vient cette pratique et quand est-elle introduite au Togo ?.

2.2. Origine

Le phénomène tontinier existe depuis toujours et est très répandu parmi les différentes couches de la population africaine. Il plonge ses racines dans l'histoire lointaine du continent. Il serait difficile voire impossible d'en déterminer l'origine précise.

Néanmoins, d'après nos investigations, 24,14 % des personnes interviewées pensent que leur métier proviendrait du Nigéria et 37,93 % donnent le Ghana comme pays d'origine. Par contre 20,68 % des personnes interrogées ne savent pas d'où vient cette activité (Tableau 2 ci-dessous).

TABLEAU 2 : PAYS D'ORIGINE DE L'ACTIVITE

P A Y S	NOMBRE D'INDIVIDUS	POURCENTAGE %
Ne sait pas	6	20,68
Nigeria	7	24,14
Ghana	11	37,93
Togo	4	13,80
Gabon	1	3,45
Bénin	0	-
	29	100,00

Si nous nous en tenons uniquement au cadre de la présente étude, selon un des banquiers, le métier existait déjà en 1953 et était exercé au Bénin par son père originaire du Nigéria. L'origine anglaise du métier est aussi confirmée par le mot "Yes" composant le surnom mais il peut s'agir aussi bien du Nigéria que du Ghana puisque, les années 50 correspondent aux périodes fastes de l'économie de la Gold Coast (actuel Ghana) qui avait entraîné un flux migratoire des populations de la sous-région vers ce pays. Selon un autre banquier, c'est lors de l'expulsion des étrangers du Ghana (Mars 1969) que l'activité est apparue au Togo, ce qui semble confirmer l'hypothèse d'une origine Ghanéenne ou Nigériane car beaucoup de Yorouba (Nigérian) immigrés au Ghana faisaient parties des expulsés.

Le tableau 3 ci-dessous semble confirmer la thèse de l'origine Nigério-Ghanéenne. En effet deux observations nous conduisent vers cette conjecture.

D'une part, deux personnes enquêtées déclarent avoir pris contact pour la première fois avec des banquiers ambulants Yorouba dans les années 50. L'un était membre en 1957 d'une tontine commerciale et l'autre avait un parent yorouba qui exerçait le métier au Bénin 1953.

D'autre part, on remarque que des 21 personnes ressources ayant vu pour la première fois un banquier au Togo, 17 soutiennent l'avoir vu dans la période comprise entre "1969-1980". Or, nous avons indiqué plus haut que c'est au début de cette période qu'il y a eu l'expulsion des étrangers du Ghana. Par conséquent, nous pourrions considérer cette période comme étant celle où l'activité s'est développée à partir de son introduction au Togo par les expulsés du Ghana.

TABEAU 3 : EPOQUE ET LIEU OU LES BANQUIERS AMBULANTS SONT APPARUS POUR LA PREMIERE FOIS

PAYS ANNEES	BENIN	GABON	GHANA	NIGERIA	TOGO	NE SAIT PAS
1953-1960	1				1	
1960-1965			1		2	
1965-1970				1	1	
1970-1975		1	1		5	
1975-1980					6	
1980 et plus					6	
Ne sait pas						3
	1	1	2	1	21	3

Quant à ce qui concerne la durée d'existence du métier au Togo, 29,68 % déclarent ne pas le savoir, 27,58 % pensent qu'il y a plus de 20 ans de cela et 51,72 % donnent une durée inférieure à 20 ans. Parmi ceux qui pensent que l'activité de banquier ambulant existait au Togo depuis plus de 20 ans, 62,5 % donnent une durée comprise entre 20 et 25 ans, ce qui nous amène de nouveau vers l'année 1970 ou peu avant.

En tenant compte de ce qui précède, il semble que le métier de banquier ambulant soit d'origine anglophone mais, il nous serait prétentieux d'affirmer de façon exacte à partir des informations recueillies les origines profondes de cette activité.

Le non Yes-Yes définit le métier de banquier ambulant et recouvre une signification et une origine inconnues des personnes interviewées.

L'activité est aussi connue sous d'autres appellations qui sont moins des noms qu'un slogan. Ces appellations abritent, pour les banquiers, des notions de confiance, de fidélité, de disponibilité, d'accessibilité, de proximité incluant un déplacement du banquier vers sa clientèle. Elles recouvrent chez la clientèle la confiance, le gain de temps et la connaissance parfaite des mécanismes qui régissent les pratiques des banquiers ambulants.

L'origine de l'activité reste à définir de façon précise dans le temps et dans l'espace bien que les personnes interrogées affirment qu'elle vienne du Ghana ou du Nigéria.

Pour mieux appréhender les mécanismes qui régissent, cette pratique, il est fondamental de connaître la personnalité et les motivations de ceux qui font de cette activité un métier.

3 . LES BANQUIERS AMBULANTS ENQUETES

Le métier de banquier ambulant est une pratique qui repose sur l'activité d'un individu : un commerçant, un fonctionnaire, un artisan qui connaît bien son entourage lui propose de lui confier de l'argent par exemple chaque jour. Il s'engage à rembourser chacun au bout d'un certain temps fixé d'avance, par exemple à la fin du mois ou plus exactement après avoir reçu trente-et-un versements.

IL remet à chacun de ses clients une carte établie en son nom indiquant souvent son adresse, comportant sa photo et qui contient un certain nombre de cases numérotées, en l'occurrence trente-et-une.

La collecte des fonds se fait tous les jours et à l'échéance, il rembourse au client non pas la totalité de la somme reçue mais conserve toujours un versement sur trente-et-un, ce qui fait un peu plus de 3 % de l'épargne. C'est le prix que versent les clients pour avoir mis en sécurité leur argent auprès de ces "gardes monnaie".

Il peut aussi arriver que les banquiers ambulants remboursent leurs clients par anticipation dans la limite des versements reçus et d'octroyer des prêts et avances à la clientèle.

3.1. Identité des Banquiers Ambulants

Les banquiers ambulants sont des deux sexes : masculin et féminin. D'après l'enquête menée auprès de ces derniers, 10,34 % des répondants sont de sexe féminin, les hommes représentent 89,66 %.

L'âge des Banquiers Ambulants se situe entre 35 et 55 ans. Ils sont peu instruits. La majorité (72,41 %) a un niveau⁸ qui ne dépasse pas le deuxième degré. Seulement 13,80 % des banquiers ont fait le troisième degré et 13,80 % l'école Coranique.

⁸ D'après la réforme de l'enseignement, il existe au Togo quatre degrés d'enseignement à savoir :

- 1er degré : Cours primaire
- 2ème degré : Cours secondaire jusqu'en classe de 3è
- 3ème degré : Cours secondaire jusqu'en classe de
Terminale
- 4ème degré : Etudes Universitaires.

Ils sont pour la plupart originaire du Togo 82,75 % dont 41,37 % de l'ethnie Tem, Kotocoli du centre Togo et 41,37 % (Mina ou Ouatchi du sud Togo); 6,9 % sont Ghanéens ; 6,9 % Nigériens et 3,45 % Béninois.

A travers les réponses, l'on pourrait dire que le niveau d'instruction n'est pas un critère valable et nécessaire pour exercer le métier de banquier ambulant. L'essentiel semble être de pouvoir lire et écrire et surtout compter ; qu'importe la langue. On a interviewé cinq banquiers qui utilisent l'Arabe comme langue de travail mais qui se font comprendre par leur clientèle. Ceci veut dire qu'ils sont le plus souvent les seuls à comprendre les éléments qu'ils notent sur les cartes de cotisation de leurs clients. L'important, aussi bien pour eux que pour la clientèle des marchés en grande partie illétrée ou analphabète est de pouvoir contrôler le montant et le nombre de cotisations compte tenu de signes ou de marques convenus d'avance. Le métier est beaucoup plus exercé par les hommes que par les femmes d'après les résultats de l'enquête.

3.2. Activités antérieures des Banquiers Ambulants

Les activités précédemment exercées par les banquiers ambulants ne relèvent pas d'une seule catégorie. On trouve par exemple dans l'échantillon interviewé des fonctionnaires de l'Etat, des commerçants, des tailleurs-Commerçants, des chauffeurs, un peintre, un maçon, etc. Les catégories les plus importantes sont celles des artisans 37,93 % , des commerçants 24,13 % et des fonctionnaires 13,80 % de l'échantillon.

Les différents banquiers ambulants contactés ont démarré, pour la plupart, leurs activités dans les années 70 et 80 (72,41 % dans les années 80 et 17,24 % dans les années 70). Le plus ancien ayant débuté en 1975 (le Président de la MUSOTAL), c'est-à-dire depuis 17 ans. Les derniers venus dans le métier ont débuté en 1990 (trois au total).

3.3. Mode d'entrée dans le métier

Les personnes interviewées sont devenues banquiers ambulants le plus souvent par initiative personnelle, en imitant quelqu'un qu'elles ont vu faire 55,17 %. D'autres l'ont acquis soit par talent personnel 27,59 % , soit par apprentissage 13,80 %. Une seule personne a accédé à ce métier par héritage (Tableau 4 page 21).

TABLEAU 4 : MODE D'ACCES AU METIER

M O D E	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Imitation	16	55,17
Talent personnel	8	27,59
Apprentissage	4	13,80
Héritage	1	3,44
	29	100,00

Notons toutefois que l'acquisition par apprentissage et héritage est rare parce que, cette forme d'accès au métier s'établit sur des liens familiaux doublés de confiance.

Les investissements de départ ne sont pas importants et consistent à l'achat d'un moyen de déplacement et outils de travail (vélo, cyclomoteur, sacoche, tampon, encreur, impression des cartes, "bic", fiches, cahier, carnet) (Tableau 5 ci-dessous).

TABLEAU 5 : INVESTISSEMENTS DE DEPART

INVESTISSEMENTS	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Sacoche + Carte	10	34,48
Cycle + Sacoche + Carte	9	31,04
Cyclomoteur + Sacoche + carte	10	34,48
	29	100,00

Les personnes interrogées utilisent le vélo ou le cyclomoteur comme moyen de déplacement au début de leur activité; c'est le cas de 65,52 % des banquiers ambulants, alors que 34,48% des banquiers débutent le métier sans moyen de déplacement.

Les investissements varient peu au cours du développement des activités et semblent répondre aux besoins du métier dans la mesure où ils ont chacun une fonction bien précise (Tableau 6 page 22).

TABEAU 6 : FONCTION DES DOCUMENTS DE COLLECTE DE L'EPARGNE

DOCUMENTS	FONCTIONS
Carte de cotisation	Pointage des cotisations
Cahier et Carnet de Compte	Situation journalière épargne Enregistrement identité clientèle Enregistrement dépôts en banque
Fiche	Duplicata carte de cotisation
Régistre	Situation de l'épargne à terme

Une fois les investissements réalisés, le banquier doit se constituer une clientèle pouvant lui procurer un minimum de revenu.

Quatre modes président à la constitution de la clientèle :

- l'offre de service à des personnes connues (dans le cadre d'un métier précédent) ;
- l'offre de service à des personnes inconnues ;
- l'offre de service par l'intermédiaire d'une personne de confiance (frère, soeur, amis, etc) ;
- la succession à un banquier ambulant.

L'importance de la clientèle de départ varie suivant ces quatre cas et les liens qui unissent les clients potentiels au "candidat" banquier ambulant. On observe aussi que l'ancien métier exercé par le banquier ambulant surtout celui de commerçant et d'artisan permet de se constituer une importante clientèle au démarrage. L'exemple du tailleur-commerçant est en ce sens révélateur dans la mesure où il s'est constitué une clientèle de 394 personnes le premier mois. Il en est ainsi également du vendeur ambulant qui a eu 300 clients le premier jour d'activité.

Le tableau suivant confirme ce constat.

TABLEAU 7 : MODE DE CONSTITUTION CLIENTELE ET NOMBRE DE CLIENTS DEPART

NOMBRE DE CLIENT DEPART	MOINS DE 50	50-100	100-150	150 ET PLUS	NE SAIT PAS	TOTAUX
MODE DE CONSTITUTION						
Personnes con- nues	7	2	5	3	1	18
Personnes in- connues	4	2	3	-	-	9
Succession à un banquier	-	-	1	-	-	1
Intermédiaire d'une personne de confiance .	1	-	-	-	-	1
	12	4	9	3	1	29

Le premier mode (personnes connues) permet la constitution d'une importante clientèle de départ (les 18 banquiers ayant utilisé ce mode ont eu entre 100 et 394 clients au début de leur activité).

Ceux ayant adopté le second mode ont eu moins de 150 clients en début d'activité.

On note que ce sont les liens préexistants entre le banquier et sa clientèle qui fondent la confiance et le développement de ses activités. Ces liens peuvent s'établir suivant les quatre canaux ci-dessus cités.

L'activité repose en fait sur la personnalisation des relations qui unissent les clients au banquier qu'ils connaissent tous très bien. Ils ne lui confient leur argent que parce qu'ils ont en lui une confiance totale. Les résultats d'enquête sur huit banquiers ambulants d'une part et l'interview prise auprès d'un banquier ambulant confirme cette qualité⁹

⁹ SOEDJEDE D. A. : Les banquiers àmbulants de la ville de Lomé et les activités financières op. cit.

3.4. Les motivations de la Clientèle et des Banquiers

Plusieurs critères selon les banquiers, motivent la clientèle à avoir confiance en eux et à apprécier leurs prestations. Il y a entre autres critères : l'ancienneté, l'honnêteté, la bonne renommée, la régularité ... (Tableau 8 ci-dessous).

TABLEAU 8 : CRITERES DE CONFIANCE

CRITERES	1er	2e	3e	4e
Ancienneté	1	4	2	6
Honnêteté	19	5	3	-
Bonne renommée	1	6	12	1
Régularité	8	14	9	2
Fidélisation	-	-	1	1
TOTAUX	29	29	29	-

Les critères dominants qui justifient le nombre et l'évolution à la hausse de cette clientèle sont, du point de vue des banquiers, l'honnêteté et la régularité ; viennent ensuite la bonne renommée, l'ancienneté et parfois la fidélisation de la clientèle par des fêtes organisées par le Banquier Ambulant.

Quant aux motivations des Banquiers Ambulants, elles sont d'ordre matériel et d'ordre moral ("j'aime aider les autres"). En effet, ce métier est plus rémunérateur que bien d'autres et les banquiers ambulants qui ont eu à exercer un autre métier auparavant confirment avoir gagné plus. Les motivations d'ordre moral naissent du fait que certains banquiers ont débuté ce métier dans le but de satisfaire une clientèle souhaitant épargner qui soit ne peut pas accéder aux banques classiques ou soit celui auprès de qui ils épargnaient a disparu. C'est cette dimension de service rendu qui explique la qualité morale de la motivation que l'on rencontre chez certains banquiers (par exemple Gazozo). C'est d'ailleurs pourquoi ils considèrent d'une part, le gain obtenu (Rémunération) comme une contre-partie méritée du service rendu à la clientèle et d'autre part, leur activité comme un métier qui ne semble pas être une activité de "dépannage". Les banquiers estiment être satisfaits de ce qu'ils font et comptent tous exercer ce métier pendant longtemps ; "aussi longtemps que je vivrai", "aussi longtemps qu'il y aura des clients".

Les banquiers membres de la MUSOTAL ont presque tous des objectifs semblables à ceux de leur association.

3.5. La MUSOTAL et les Banquiers Ambulants

Dans le but de développer et de consolider les liens d'entraide et de solidarité entre banquiers et surtout pour mettre en confiance leur clientèle, 13 banquiers de la ville de Lomé se sont regroupés pour créer la MUSOTAL.

Elle est issue d'un groupe composé de 60 membres et avait comme objectif la création d'un syndicat des tontiniers. Ne pouvant répondre aux conditions posées par le Ministère de l'Intérieur pour être agréer en tant qu'association et pour adhérer à la Centrale Syndicale du Togo (la Confédération Nationale des Travailleurs du Togo), le groupe initial est resté au stade d'un simple regroupement d'individus parmi lesquels certains ont commis des malversations¹⁰ au dos de la Centrale Syndicale qui abritait alors leurs réunions.

Les conséquences ont été des tracasseries de la part de la police et la perte de confiance auprès du public. Ainsi " l'exercice des activités de banquier ambulant se trouve menacé à cause de l'inexistence d'un fondement légal¹¹

¹⁰ Certains banquiers ambulants ont par exemple collecté l'épargne des clients en se servant de la couverture de la centrale, notamment en inscrivant sur leur carte l'adresse de celle-ci

¹¹ SOEDJEDE D.A. : Les banquiers ambulants de Lomé et leurs activités financières op. cit P.4

Pour mériter de nouveau cette confiance, certains membres qui font partie de la nouvelle association ont décidé d'en finir avec les statuts¹². Ainsi en 1989, treize d'entre eux se sont regroupés pour créer la MUSOTAL dont les nouveaux statuts ont été approuvés en Assemblée Générale le 5 Janvier 1992¹³.

¹² Quelque temps après la collecte des données et informations auprès des banquiers ambulants, l'un d'eux a été appréhendé par la gendarmerie nationale togolaise. Les membres de l'association nous ont soupçonné car c'est seulement à nous qu'ils ont confié toutes les informations relatives à la profession. Heureusement que, dans l'inquiétude d'éveiller l'attention des pouvoirs publics togolais d'alors, nous n'avons pas souhaité faire une communication de ce papier. Nous avons été approché en ce moment par Maître Joseph Kokou KOFFIGO l'actuel Premier Ministre du Gouvernement de Transition, alors Avocat à la cour, pour qu'ensemble, nous réfléchissions sur la nature des statuts à élaborer et à déposer au Ministère de l'Intérieur. Après ce premier contact, nous avons pris sur nous la responsabilité d'élaborer de concert avec les membres, des statuts portant création de la Mutuelle de Solidarité des Tontiniers Ambulants de Lomé (MUSOTAL) qui effectivement a vu le jour le 5 janvier 1992. Précisons qu'en Novembre 1990, l'un des banquiers ambulant nous a autorisé à diagnostiquer son activité. Une partie des travaux réalisés sur ce banquier a fait l'objet d'une communication ayant pour thème "Rôle du banquier ambulant dans la collecte de l'épargne et dans le financement de l'entrepreneuriat au Togo, communication aux Deuxième Journées Scientifiques "l'Esprit d'entreprise" UREF/AUPELF/ OTTAWA 19 - 20 Septembre 1991." in SOEDJEDE D. A. Les banquiers ambulants de Lomé et leurs activités financières ; op. cit p.

¹³ Les nouveaux statuts sont présentés en annexe 1

Les objectifs à court terme de la MUSOTAL sont au nombre de trois et concernent :

- l'organisation et l'éducation des membres,
- la formation pour développer la collecte et la gestion de l'épargne et,
- la solidarité et l'entraide financières c'est-à-dire accorder aux membres des prêts de courte durée en cas de besoin.

Les objectifs ci-dessus énumérés définissent les bases de la MUSOTAL, mais ne correspondent pas aux préoccupations immédiates des membres. Ce qui compte et motive actuellement ces derniers sont la reconnaissance de leur activité à travers l'association par les autorités togolaises, la confiance qui naîtra de cette reconnaissance entre eux et les clients, le partage des expériences individuelles des uns et des autres et surtout l'aide qu'ils attendent de la MUSOTAL en cas de difficultés (faillite, vol, tracasseries administrative et policière).

A moyen terme, il s'agit pour l'association de financer des opérations de capital-risque, d'organiser la clientèle en petits groupes solidaires pour leur octroyer du crédit.

Les organes mis en place par la MUSOTAL sont : une Assemblée Générale, un Comité Exécutif (7 membres) un Comité de Contrôle composé de deux membres et ayant pour mission de superviser les activités des différents organes.

Au sein du Comité exécutif, il est prévu un responsable à l'organisation et aux affaires sociales qui a également en charge le suivi des dossiers litigieux et du règlement des conflits entre les membres.

Les ressources de l'association sont :

- les droits d'adhésion qui seront fixés par le règlement intérieur (en cours de rédaction),

les cotisations pour une caisse de solidarité fixées à 2.000 F CFA non remboursables. Le montant est actuellement de 83.000 F CFA représentant les cotisations que faisaient les membres depuis 1989 ; c'est-à-dire avant la création proprement dite de la MUSOTAL. Il convient d'observer que certains membres ont accusé un retard dans leur cotisation. Le montant des cotisations pour la caisse de solidarité devrait être, après trois ans, de 234.000 FCFA,

- La participation de chaque membre au capital-risque à hauteur de 10 % de sa rémunération mensuelle,
- Les produits des placements de fonds.

En outre, la MUSOTAL a un fonds de garantie constitué des apports des membres (500.000 FCFA minimum). Actuellement, le montant de ce fonds est de 5.100.000 FCFA. Sur le plan de l'évolution des cotisations, on note qu'il a subi une légère baisse en 1991 :

- Décembre 1989 : 1.083.000 FCFA
- Décembre 1990 : 2.062.000 FCFA
- Décembre 1991 : 1.635.000 FCFA

Le montant des cotisations des mois de janvier et février 1992 s'élèvent respectivement à 205.000 et 115.000 FCFA.

Chaque membre a six mois à partir de sa date d'entrée pour libérer sa part de garantie.

Signalons que d'autres regroupements de banquiers ambulants avaient existé mais, s'étaient assignés pour objectif la collecte de l'épargne à terme (six mois). Ils proposaient à leurs clients, des prêts pouvant atteindre le double de l'épargne réalisée au bout de la période fixée. Ces regroupements avaient existé surtout sous forme de sociétés d'épargne et de crédit. Ils ont tous disparu pour cause de malversation tout en emportant l'épargne (plus de 11 millions, d'après les déclarations des personnes interrogées) de certains de leurs clients. C'est le cas notamment de LASET & Cie créée à Tabligbo en 1987 (localité située à 77 Km de Lomé), de L'UNICO créée dans la même période à Lomé et des deux autres sociétés qui ont opéré à Kpalimé (119 Km de Lomé).

Ces départs constituent aujourd'hui des obstacles au développement des activités des banquiers individuels. En effet, la réaction des clients consiste à arrêter les cotisations à chaque fois qu'ils apprennent la faillite ou la fuite d'un Banquier Ambulant.

A part la MUSOTAL, les banquiers membres et non membres établissent d'autres relations utiles au développement de leurs activités soit, avec des collègues de même métier, soit avec des banquiers classiques.

Par ce statut, la MUSOTAL se donne une personnalité propre distincte du groupement ayant fonctionné dans le cadre de la Centrale Syndicale. Elle a récupéré les cotisations faites dans le cadre du groupement par ses actuels membres, d'où le décalage entre sa création récente et les ressources dont elle dispose déjà.

Les objectifs de la MUSOTAL sont essentiellement la formation et le développement de la collecte de l'épargne, d'où des besoins en outils de gestion d'organisation et en formation en considérant surtout les résultats des entretiens que nous avons eu avec les banquiers lors du feed-back. Ces objectifs semblent démontrer la volonté des Banquiers Ambulants de rationaliser leur organisation afin d'être plus efficaces, et, de bénéficier de formation afin d'atteindre un niveau adéquat de rigueur professionnelle.

L'objectif à moyen terme de financement des opérations de capital-risque ne tient pas compte des besoins courants de crédit des épargnants.

Enfin, le statut offre un cadre adéquat qui accueillerait favorablement un appui externe.

3.6. Les rapports avec l'environnement

Bien évidemment, l'environnement politico-économique influe sur l'activité des banquiers ambulants. Au cours des mois de Novembre et Décembre 1991 marqués par des troubles politiques à Lomé, le niveau de collecte de l'épargne a baissé aussi bien du fait de la faiblesse de cotisations qu'à cause du faible nombre de cotisants (Tableau 9 ci-dessous).

TABEAU 9 : INFLUENCE DE L'ENVIRONNEMENT SUR L'ACTIVITE

I N F L U E N C E S	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Diminution du nombre de clients.....	12	41,38
Retard cotisation et diminution clients	15	51,72
Prison pour politique	1	3,45
Aucune	1	3,45
	29	100,00

D'après le tableau 10, les rapports avec l'administration semble être inexistant d'après les réponses des banquiers. Mais, nous savons que ces rapports sont souvent marqués par des tracasseries policières chaque fois que la rumeur fait état de la faillite ou de la fuite d'un banquier.

TABLEAU 10 : RAPPORTS DES BANQUIERS AVEC L'ADMINISTRATION

R A P P O R T S	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Aucune	28	96,55
Tracasserie.....	1	3,45
	29	100,00

Cette situation semble être une conséquence parce que le métier de banquier ambulant n'est pas reconnu en tant que tel, mais il est toléré par les autorités. Voulant opérer à visage découvert sans crainte d'être inquiété, les Banquiers Ambulants manifestent le besoin de voir leur profession de banquier ambulant inscrite sur leur carte d'identité.

Dans le cadre d'un appui éventuel, la reconnaissance des Banquiers Ambulants par les autorités politiques apparaît donc nécessaire. Cet objectif est en train d'être atteint par la création de la MUSOTAL.

Les autres banquiers Ambulants non membres de la MUSOTAL ont, exprimé leur désir d'adhérer à cette association si les conditions d'entrée sont revues et allégées ou d'en créer eux aussi d'autres regroupements à l'instar de la MUSOTAL. C'est cette deuxième solutions que proposent pour le moment les membres de la MUSOTAL.

Exception faite des banquiers ambulants qui se sont réunis en association, ils entretiennent peu de rapports entre eux et ne peuvent donc se comparer les uns aux autres.

Enfin, les exigences du métier de banquier ambulant sont :

- la régularité,
- la disponibilité,
- la saine gestion,
- le sérieux et l'honnêteté,
- l'effort dans la recherche de clients,
- l'ouverture de compte bancaire,
- la possession de fonds de base au début d'activité.

4. LES BANQUIERS AMBULANTS ET LA CLIENTELE

Le métier de banquier ambulant dépend essentiellement des activités commerciales ou productrices de la clientèle. C'est sur ces activités génératrices de petits revenus que le banquier ambulant fonde son action mobilisatrice de ressources.

4.1. Activités professionnelles des clients

L'activité professionnelle de la clientèle des banquiers ambulants relève principalement de l'informel. Ce secteur est un "fourre-tout" qui ne peut être appréhendé de façon précise dans ses différentes composantes même professionnelle à cause de son contenu très diversifié et difficile à cerner. Cependant, les résultats de nos investigations auprès des clients nous permettent de distinguer des fonctionnaires, des artisans, des ménagères, des apprentis et des commerçants. Ces derniers constituent la catégorie la plus importante. Ils représentent environ 80 à 90 % de l'ensemble de la clientèle.

L'activité commerciale étant l'apanage des femmes au Togo, elles sont les plus nombreuses de la clientèle (90 % chez certains banquiers¹⁴).

On note une instabilité des activités, sur 90 clients enquêtés seuls 24,44 % continuent d'exercer leur activité d'origine¹⁵.

Les clients pour la plupart accèdent à leur activité soit avec des économies personnelles réalisées au cours de l'activité précédemment exercée (46,70 % des répondants) soit avec l'aide familiale 26,70 %. L'originalité de la

¹⁴ SOEDJEDE : D.A. L'initiative privée et le financement des activités des femmes du grand marché de Lomé op. cit ; p. 1 et suivantes

¹⁵ Voir ANNEXE 2.

finance informelle transparait ici encore, car "en effet, sur dix sources de financement des activités au démarrage, l'économie conservée chez soi occupe la première place avec environ (30 %) de toutes les sources suivie d'aide de la famille sous forme de don (24,7 %) etc"¹⁶.

Pour chacun des trois groupes d'enquêtes, à savoir : les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières, les principales sources de financement les plus utilisées au démarrage des activités sont les suivantes : "Economie conservée chez soi" 58,16 % ; 35,65 % et 56,90 % respectivement pour les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières ; " aide de la famille par un don", caractéristique de la solidarité africaine, pour 24, 59 %, 27,42 % et 25,68 % respectivement pour les établissements, les commerçantes et les tailleurs-couturières¹⁷

¹⁶ SOEDJEDE D.A. : l'initiative privée et le financement des activités des femmes du grand marché de Lomé ; op. cit ; P. 21

¹⁷ SOEDJEDE D.A. : Politique de financement de l'entrepreneuriat au Togo, in l' Entrepreneuriat en Afrique Francophone : Culture, Financement et Développement de HENAULT G. M'RABET R. op. cit ; P. 138.

TABLEAU 11 : ORIGINES DES RESSOURCES D'EXPLOITATIONS

O R I G I N E S	EFFECTIF	POURCENTAGE
Economie personnelle	42	46,70
Aide familiale	24	26,70
Tontine mutuelle	8	8,90
Crédits Fournisseurs	7	7,80
Prêt amical	5	5,60
Economie personnelle et aide familiale	1	1,20
Crédit banquier ambulant	1	1,20
Economie personnelle et prêt amical	1	1,20
	90	100,00

Quant aux problèmes qui peuvent mettre en difficulté leurs activités, elles évoquent les raisons de mévente, de maladie, de troubles sociaux, de manque d'argent, de la rareté de crédit bancaire.

Les raisons qui les motivent à participer à ce genre de tontine sont diverses.

TABLEAU 12 : RAISONS DE PARTICIPATION

R A I S O N S	EFFECTIF	POURCENTAGE
Renforcement fonds de roulement	27	30,00
Plus adapté que les banques classiques	23	25,60
Sécurité de l'épargne	12	13,40
Incapacité de garder soi-même son épargne	8	8,90
Epargne disponible à tout moment	8	8,90
Crédit rapide et disponible	7	7,80
Conditions bancaires difficiles	5	5,60
	90	100,00

D'après le tableau ci-dessus, les principales raisons qui poussent les clients à laisser leur économie auprès d'un banquier ambulant sont le besoin de renforcement de fonds de roulement, c'est le cas de 30 % des clients ; l'adaptabilité de l'activité aux conditions sociales et financières de la clientèle 25,60 % et la sécurité de l'épargne 13,40 %. Il y a d'autres raisons secondaires telles que : l'incapacité de garder soi-même l'épargne, la régularité dans le remboursement, la possibilité d'avoir une avance ou un petit crédit auprès du banquier et l'incapacité de remplir les conditions bancaires. C'est une confirmation des conclusions de certaines études¹⁸.

4.2. Choix du banquier par les clients

Les motifs qui justifient le choix d'un banquier sont d'après les clients : les liens préexistants entre le client et le banquier, la confiance, l'honnêteté, la régularité, la bonne renommée, le sérieux ... Tableau 13.

-
- ¹⁸ - SOEDJEDE D. A. : L'initiative privée et le financement des activités des femmes du grand marché de Lomé op. cit ; P. 22.
- SOEDJEDE D. A. : Politique de financement de l'entrepreneuriat au Togo ; op. cit ; P. 138 et suivantes.

TABLEAU 13 : CRITERES DE CHOIX DU BANQUIER

C R I T E R E S	EFFECTIF	POURCENTAGE
Connaissance	22	24,44
Confiance	19	21,11
Sérieux	17	18,89
Honnêteté	14	15,56
Régularité	8	8,89
Parent	7	7,78
Ethnie	2	2,22
Bonne renommée	1	1,11
	90	100,00

Le choix du banquier par le client dépend essentiellement des liens préexistants entre les deux partenaires 24,44 % , de la confiance qu'inspire le banquier ambulant 21,11 % et de son sérieux 18,89 % .

Une fois encore la personnalisation des relations semble constituer le socle de cette pratique.

4.3. Demande de crédit par la clientèle

A part les avances, seuls certains Banquiers Ambulants acceptent faire crédit à la clientèle. Les raisons de la réticence des banquiers à octroyer du crédit diffèrent selon chacun des partenaires en présence.

TABLEAU 14 : OBTENTION DE CREDIT

OBTENTION CREDIT	EFFECTIF	POURCENTAGE
Non	65	72,22
Oui	25	27,78
	90	100,00

Plus de 72 % des clients interrogés ont répondu qu'ils n'ont jamais bénéficié de crédit de leur banquier, tandis que, moins de 28 % affirment en avoir obtenu.

Ceci confirme les réponses données par les Banquiers Ambulants pour ce qui concerne leur activité de crédit.

Selon les clients, les banquiers n'aiment pas faire crédit parce qu'il est généralement sans intérêt, alors que ces derniers justifient leur comportement par le rejet du risque de pertes et par le manque de moyen financier.

Parmi les clients ayant répondu n'avoir jamais eu de crédit 41,54 % reconnaissent n'avoir pas fait la demande, 10 % ne connaissent pas les conditions d'octroi de crédit, 9 % estiment que les Banquiers Ambulants n'aiment pas faire crédit.

Dans tous les cas les personnes interrogées ont affirmé que les Banquiers ne sont pas trop versés dans des activités de crédit parallèlement à la collecte de l'épargne. Ils acceptent les avances, mais sont risquophobes quant à ce qui concerne le crédit.

TABEAU 15 : CAUSES DE NON OBTENTION DE CREDIT

RAISONS NON CREDIT	EFFECTIF	POURCENTAGE
N'a pas fait la demande	27	41,54
Connaît pas les conditions de crédit	10	15,38
Les banquiers n'aiment pas faire crédit	9	13,85
Pas besoin de crédit	8	12,31
Sans réponse	8	12,31
Le banquier n'est pas propriétaire de l'épargne des clients	2	3,01
Prend uniquement avances	1	1,54
Mévente	1	1,54
	65	100,00

Le crédit sert principalement au refinancement de l'activité des clients. Des 25 personnes ayant reconnu avoir obtenu une fois de crédit, 22 affirment l'avoir utilisé pour renforcer leurs fonds de commerce.

TABLEAU 16 : UTILISATION DU CREDIT

U T I L I S A T I O N	EFFECTIF	POURCENTAGE
Financement affaire	22	88,00
Charges médicales	2	8,00
Funérailles	1	4,00
	25	100,00

4.4. Choix de la clientèle par les banquiers

Le seul critère pour devenir client d'un banquier ambulant est de formuler sa demande (qui est satisfaite séance tenante) et de faire une ou des mises.

TABLEAU 17 : CRITERES DE CHOIX

C R I T E R E S	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas de choix	21	72,41
Le choix est fait par les clients	6	20,68
Personne exerçant une activité	1	3,45
Suivant la zone de collecte	1	3,45
	29	100

D'après le tableau ci-dessus, selon 72,41 % des banquiers interviewés, il n'y a aucun critère de choix de la clientèle, 20,68 % déclarent que ce sont les clients qui choisissent leur banquier, 3,45 % exigent que le client ait un emploi et 3,45 % demandent que le client réside ou exerce ses activités dans sa zone de collecte.

En fait, un banquier ambulant accepte tous ceux qui peuvent cotiser mais dans le même temps, il lui arrive d'en rejeter, soit parce que le client est malhonnête (falsification de cartes, contestation des mises pointées, irrégularité de cotisation), soit parce que le client ne suit pas les conseils qui lui sont prodigués.

Par contre, le banquier ambulant ne sait si un client le rejette dans la mesure où celui-ci ne le dit pas. Il ne peut donc apprécier l'attitude du client qui arrête de cotiser. Ça peut être un rejet ou un manque de moyens.

Notons que les clients ont le plus souvent, comme l'ont révélé les enquêtes "clientèles", plusieurs banquiers ambulants, ce qui leur permet :

- d'épargner plusieurs fois dans une même journée ;
- de minimiser les risques de perte en cas de disparition, de fuite de banquiers ambulants ;
- de disposer de plusieurs "épargnes".

5. ORGANISATION DU TRAVAIL DES
BANQUIERS AMBULANTS

L'organisation dépend des disponibilités et des habitudes de chaque banquier et surtout de la clientèle.

Parallèlement à la profession de banquier ambulant, certaines personnes interrogées exercent d'autres activités. Ces personnes travaillent soit dans la matinée, soit dans l'après-midi.

Le banquier ambulant peu au cours de la journée travailler sans repos ou prendre de petites pauses.

TABLEAU 18 : ORGANISATION DE LA JOURNEE DE TRAVAIL

	7H-12H30	7H30-18H	8H-18H	9H-18H	10H-18H	14H-18H30	TOTAL
Sans repos	1	3	3	4	3	3	17
Avec repos		3	3	5	1	-	12
	1	6	6	9	4	3	29

Dans le tableau ci-dessus, on constate que certaines personnes s'occupent de la collecte durant une partie de la journée (le matin de 7H à 12H30 ou l'après-midi de 14H à 18H30). C'est le cas de 4 banquiers qui exercent d'autres activités parallèlement à la collecte de l'épargne. Parmi ceux-ci, on trouve deux veilleurs de nuit, un propriétaire de boutique de pièces détachées auto-moto, un fonctionnaire de l'Etat.

Ceux qui se consacrent uniquement à cette profession (25 banquiers sur 29) ont des horaires variables et travaillent sans ou avec repos.

Le nombre d'heures de travail par jour varie de 5 heures à 12 heures de travail.

TABLEAU 19 : NOMBRE D'HEURES DE TRAVAIL JOURNALIER

HEURES	5H plus	6H plus	7H plus	8H plus	9H plus	10H plus	11H plus	12H plus	TOTA
EFFECTIF	6	3	6	5	4	1	2	2	29

La durée légale de travail hebdomadaire au Togo est de 40 heures soit 8H par jour. Vingt banquiers (69 %) respectent ou sont proches de cette norme alors que 31 % ont un temps de travail qui dépasse celui prévu par le Code Togolais de Travail. Cela s'explique parce qu'ils ont plus de clients à visiter dans la journée.

La plupart travaille 5 jours sur 7, en moyenne 8 heure 30 (non compris le temps de mise à jour des comptes journaliers à domicile). Le banquier peut également travailler les deux autres jours de la semaine puisqu'il lui arrive de recevoir des clients à domicile.

TABLEAU 20 : NOMBRE DE JOUR DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

NOMBRE DE JOURS	4 jours	5 jours	6 jours	7 jours	TOTAL
EFFECTIFS	1	16	11	1	29

55,20 % des banquiers ambulants travaillent 5 jours par semaine, 38 % pendant 6 jours, 3,45 % pendant 7 jours et 3,45 % pendant 4 jours.

En réalité, les banquiers ambulants travaillent tous les jours, ce qui confirme la caractéristique "disponibilité".

Les lieux de collecte ne sont pas seulement les marchés mais également les différents quartiers et parfois les services administratifs.

Pour les banquiers des villes de l'intérieur du pays (Tabligbo et Sokodé), à part les marchés principaux, la collecte se fait également dans les villages.

L'élément déterminant est la présence de clients. Toutefois, pour rationaliser son itinéraire, les banquiers ambulants privilègent les endroits où il y a une concentration de clients. Ce n'est pas l'itinéraire qui fait la clientèle mais plutôt la présence de cette dernière qui justifie l'itinéraire du banquier.

En général, les banquiers ambulants travaillent seuls.

D'après le tableau 21 ci-dessous, 93,10 % des personnes interrogées travaillent seules ; néanmoins certains banquiers déclarent se faire aider soit par des apprentis (3,45 %), soit par des parents (3,45 %).

TABLEAU 21 : L'ASSISTANCE DU BANQUIER PAR DE TIERCES PERSONNES

A S S I S T A N C E	EFFECTIF	POURCENTAGE
Seul	27	93,10
Apprentis	1	3,45
Parents	1	3,45
	29	100,00

Le métier étant essentiellement basé sur la confiance réciproque des partenaires (clients et banquiers) et surtout sur la personnalisation des relations, les clients n'acceptent plus d'autres intermédiaires même si ces derniers (parents ou apprentis) ont la confiance du banquier.

En cas d'absence, le banquier informe d'avance sa clientèle. En cas de maladie, certains banquiers ambulants reçoivent les clients à domicile ou se font aider par des parents (épouse, frère) mais le plus souvent, les clients attendent leur retour et font à ce moment là leurs mises.

6. ACTIVITES FINANCIERES DES
BANQUIERS AMBULANTS

Elles se résument essentiellement à la collecte, à la gestion et au remboursement de l'épargne collectée auprès de la clientèle.

6.1. A propos de l'effectif de la clientèle

La clientèle est des deux sexes (Masculin, Féminin) avec une dominance féminine. L'effectif de la clientèle varie selon le mois et suivant chaque banquier. Néanmoins, l'écart des variations est faible, ce qui suppose que la majorité des clients restent fidèles aux banquiers.

Cependant, on peut observé sur le tableau 22 une baisse importante du nombre de clients par banquier au cours des mois de Novembre et Décembre 1991. Ces deux mois correspondent aux périodes d'agitation socio-politique qu'a connu Lomé (coups de force contre le gouvernement de transition).

Au cours de ces périodes les activités économiques ont été irrégulières à cause de l'insécurité qui régnait. L'activité économique étant paralysée, certains clients ont suspendu les cotisations et d'autres les faisaient irrégulièrement.

Une comparaison des effectifs des clients sur une période de deux ans (1989-1991) montre une évolution à la hausse pour l'ensemble des quatre banquiers considérés (Tableau 23 page 48).

L'accroissement est en moyenne de 123,04 % pour le N°4, de 3,48 % pour le N° 5, de 217,66 % pour le N° 6 et de - 35,62 % pour le N° 7.

Le banquier N° 6 a plus que triplé l'effectif de sa clientèle entre Juillet 1989 et Août 1991 tandis que le banquier N° 4 a eu un doublement du nombre de ses clients. Ce qui suppose que ces deux banquiers ont élargi leur champ d'activité. Ils ont donc su servir de façon satisfaisante leurs anciens clients et gagner ainsi la confiance de nouveaux épargnants.

Le banquier N° 5 a conservé le même niveau d'effectif qu'en 1989 avec une légère augmentation en 1991.

Quant au banquier N° 7, l'effectif de sa clientèle a considérablement chuté. Ce banquier a élevé le niveau de la mise minimum à 300 FCFA contre 150 FCFA au départ. Ainsi ceux qui n'ont pas cette capacité de mise journalière ont dû l'abandonné. Actuellement ce banquier et un autre négociant la récupération des clients laissés par le premier.

TABLEAU 22 : EVOLUTION DU NOMBRE DE CLIENTS PAR BANQUIER
AMBULANT

MOIS		JUILLET 91		AOÛT 91		SEPTEMBRE 91		OCTOBRE 91		NOVEMBRE 91		DECEMBRE 91		JANVIER 92		FEVRIER 92	
BANQUIERS																	
N°	Sexe	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
		clts		clts		clts		clts		clts		clts		clts		clts	
1	M	563	13,45	546	12,15	587	14,11	555	13,47	536	14,75	195	7,24	481	11,14	512	12,54
2	M	188	4,50	196	4,36	207	4,97	158	3,83	102	2,80	95	3,53	158	3,66	127	3,11
3	M	458	11,00	1	10,71	544	13,08	602	14,61	500	13,75	360	13,36	491	11,38	545	13,35
4	F	912	21,80	705	15,69	409	9,83	687	16,70	736	20,24	373	13,85	695	16,09	831	20,36
5	M	442	10,57	551	12,26	520	12,50	310	7,52	411	11,30	245	9,10	513	11,88	567	13,9
6	M	599	14,33	677	15,07	601	14,33	729	17,70	572	15,73	417	15,48	591	13,68	451	11,05
7	M	439	10,50	539	12,00	484	11,63	419	10,17	205	5,63	397	14,74	569	13,17	381	9,33
8	M	579	13,85	798	17,76	808	19,42	659	16,00	573	15,8	611	22,70	821	19,00	666	16,36
TOTAL		4.180	100,00	4.493	100,00	4.160	100,00	4.119	100,00	3.635	100,00	2.693	100,00	4.319	100,00	4.080	100,00

En comparant l'effectif de la clientèle des banquiers ambulants portant les numéros 4 à 7 sur les périodes de juillet 1989 - février 1990 et juillet 1991 - février 1992, on constate que l'évolution et l'importance relative de la clientèle de ces quatre banquiers confirment l'intérêt que porte la population à cette forme d'épargne (Tableau 24 de la page 48).

Une relation entre le volume d'activité et l'ancienneté est plus difficile à établir pour ces banquiers.

TABLEAU 23 : RELATION VOLUME D'ACTIVITE - ANCIENNETE

Début activité	Effectif moyen de clients	N° Banquier
1975	429	7
1978	668	4
1982	495	1
1982	443	5
1983	689	8
1985	153	2
1986	501	3
1987	578	6

TABLEAU 24 : EVOLUTION DU NOMBRE DE CLIENTS PAR MOISET
PAR BANQUIER AMBULANT (Juillet 89 à
Février 90 - Juillet 91 à Février 92)

NUMEROS	SEXE	JUILLET		AOUT		SEPTEMBRE		OCTOBRE		NOVEMBRE		DECEMBRE		JANVIER		FEVRIER	
		89	91	89	91	89	91	89	91	89	91	89	91	89	91	89	91
4	F	368	912	375	705	371	409	354	687	390	736	376	373	342	695	368	831
5	M	568	442	486	551	504	520	519	310	669	411	492	245	606	513	596	567
6	M	197	599	205	677	215	601	206	729	218	572	223	417	207	591	206	451
7	M	839	439	911	539	931	484	771	419	249	205	872	397	889	569	854	381
TOTAL		1.972	2.392	1.959	2.472	2.021	2.014	1.850	2.145	2.126	1.924	1.963	1.432	2.044	2.368	2.022	2.230

SOURCE : Les données de juillet 1989 à février 1990 sont
extraits de :

- SOEDJEDE D. A.: Les banquiers ambulants de Lomé et leurs
activités financières op. cit ; pour les
données de juillet 1989 à février 1990.
- AGBOGLO A. M. & KWASI K. D. : Tontine commerciale : un
mécanisme Spécifique de
mobilisation de ressources-
op. cit ; pour les mois de
Juillet et Août 1989.

Il convient toutefois de préciser à ce sujet que le revenu disponible est un facteur qui influence essentiellement le comportement de l'épargnant ici.

En effet, l'examen du tableau ci-dessous montre que pour l'ensemble des huit banquiers considérés, le nombre de clients varie selon la mise et suivant le mois.

TABEAU 25 : EVOLUTION DU NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR MISE

(JUILLET 1991 A FEVRIER 1992)

MOIS	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.	JANV.	FEV.
	91	91	91	91	91	91	92	92
MISE								
100	9	9	16	16	7	19	24	22
150	344	124	115	116	110	78	97	104
200	1.331	1.653	1.563	1.466	1.329	831	1.537	1.497
250	61	66	57	48	71	40	58	53
300	1.188	1.360	1.323	1.318	973	870	1.317	1.218
350	20	21	21	22	20	17	24	22
400	104	140	107	125	106	127	184	149
450	5	3	4	3	4	4	8	5
500	697	681	534	587	598	418	653	607
600	31	28	36	24	22	18	38	32
700	17	16	16	14	19	17	17	18
800	32	43	13	8	7	6	24	25
900	2	-	1	3	1	-	-	-
1.000	243	285	285	299	284	193	256	236
1.200	4	2	3	3	3	1	3	3
1.300	22	-	1	-	2	-	2	2
1.400	-	-	1	1	1	-	-	1
1.500	11	14	21	16	26	13	24	19
2.000	37	31	28	32	31	28	35	47
2.500	2	2	3	3	3	-	1	1
3.000	9	9	7	8	10	6	8	7
3.500	4	2	2	3	4	2	4	6
4.000	3	2	1	1	1	-	1	2
5.000	3	1	1	2	2	4	3	3
10.000	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAUX	4.180	4.493	4.160	4.119	3.635	2.693	4.319	4.080

Les mises les plus optées sont celles de 200 F, 300 F 500 F et 1.000 F. Les clients qui cotisent journellement ces mises représentent en moyenne respectivement 35,35 %, 30,18 %, 15,06 % et 6,56 % de l'effectif total moyen mensuel.

L'analyse du tableau suivant permet de considérer deux catégories de clients :

- Ceux qui versent quotidiennement de faibles mises (100 F à 1.000 F) ; ils représentent 98,06 % de l'effectif total ;
- et ceux qui cotisent plus de 1.000 F qui ne font que 1,94 %.

TABLEAU 26 : FREQUENCE MOYENNE DU NOMBRE DE CLIENTS PAR TRANCHE DE MISES

MOIS MISES	JUIL 91	AOUT 91	SEPT 91	OCT 91	NOV 91	DEC 91	JAN 92	FEV 92	FREQUENCE MOYENNE
[100 - 300]	70,17	71,49	73,89	71,96	68,50	68,48	70,22	70,93	70,71
[300 - 500]	19,76	18,81	16,01	17,89	20,03	20,86	20,12	19,19	19,08
[500 - 1000]	7,78	8,28	8,44	8,45	9,16	8,63	7,76	7,62	8,27
[1000 - 2000]	1,77	1,05	1,30	1,26	1,73	1,55	1,48	1,76	1,49
[2000 - 3000]	0,26	0,24	0,24	0,27	0,36	0,22	0,21	0,20	0,25
[3000 - 4000]	0,16	0,08	0,07	0,10	0,14	0,07	0,12	0,20	0,11
[4000 - 5000]	0,07	0,02	0,02	0,05	0,05	0,15	0,06	0,07	0,06
[5000 - 10.000]	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04	0,02	0,02	0,02

Dans tous les cas, le banquier doit négocier le niveau des mises et inciter sa clientèle à épargner d'importantes sommes dans la mesure où sa rémunération évolue en fonction de leur montant et du nombre de la clientèle.

Le tableau 28 montre l'évolution de l'épargne qui transite quotidiennement dans les mains des huit banquiers de la MUSOTAL qui ont accepté nous communiquer les chiffres relatifs à leur activité.

L'épargne quotidiennement collectée varie suivant le mois et selon le banquier. Le niveau de l'épargne mensuelle varie aussi mais, l'écart des variations est faible sauf en Décembre où le niveau a considérablement baissé.

La majorité des clients, non seulement reste fidèle au banquier mais cotise à peu près chaque mois la même mise.

En fixant la mise minimale à 300 F, 22.414 clients sur 31.699 seront privés du service des banquiers ambulants soit 70,71 % de l'effectif total. Si ce minimum est fixé à 500 F, c'est plus de 79 % de clients qui ne participeront plus à cette forme d'épargne. Et lorsque le minimum est élevé à 1000 F c'est plus de 98 % d'épargnants qui ne bénéficieront plus des services des banquiers ambulants.

Les activités exercées par les clients relèvent généralement du secteur informel et ne leur procurent que de faibles revenus. Le niveau des revenus explique donc la faiblesse des mises chez la plupart des clients.

Toute action future dans ce domaine doit tenir compte de ce constat. Car, pour la clientèle qui ne peut avoir accès aux services des banques classiques, le Banquier Ambulant joue aussi un rôle capital dans la collecte de l'épargne d'autant plus qu'il draine un volume considérable d'épargne vers les institutions financières.

6.2. Analyse de l'évolution de l'épargne collectée

Les montants des mises varient entre 10.000 F et 100 F CFA. C'est le client qui détermine généralement le montant de sa mise. La fixation du montant des mises peut se faire aussi par le banquier mais, c'est la capacité du client qui détermine en fin de compte le niveau de la mise. Ceci veut dire que comme nous l'avons déjà montré à la page 35, la clientèle peut se passer d'un banquier au cas où celui-ci exigerait un montant de cotisation excédant ses capacités financières.

TABLEAU 27 : MODE DE FIXATION DU MONTANT DES MISES

MODE	EFFECTIF	%
Négociation	15	51,73
Sans négociation	13	44,82
Sans réponse	1	3,45
TOTAUX	29	100,00

TABLEAU 28 : EVALUATION DE L'EPARGNE JOURNALIERE PAR BANQUIER

MOIS		JUILLET 91		AOÛT 91		SEPTEMBRE 91		OCTOBRE 91		NOVEMBRE 91		DECEMBRE 91		JANVIER 92		FEVRIER 92	
TONTINIER																	
N°	SEXE	Ep. jour	%	Ep. jour	%	Ep. jour	%	Ep. jour	%	Ep. jour	%	Ep. jour	%	Ep. jour	%	Ep. jour	%
1	M	189.150	11,88	191.300	11,42	212.050	13,78	192.900	12,34	193.600	13,39	57.550	05,38	168.300	10,23	184.350	11,78
2	M	69.100	04,34	72.850	04,35	78.000	05,07	51.100	03,27	38.150	02,64	33.400	03,12	50.450	03,06	34.200	02,19
3	M	168.450	10,58	162.920	09,73	184.650	12,00	211.600	13,53	179.450	12,41	131.100	12,25	176.750	10,74	214.800	13,73
4	F	332.200	20,87	274.700	16,40	161.100	10,47	254.400	16,27	281.500	19,46	148.900	13,90	267.350	16,25	307.500	19,66
5	M	196.150	12,32	234.250	13,99	215.300	13,99	150.100	09,60	185.750	12,84	118.900	11,11	225.700	13,71	249.350	15,94
6	M	204.650	12,86	223.200	13,33	204.650	13,30	252.350	16,14	204.850	14,16	156.100	14,58	200.300	12,17	151.800	09,70
7	M	231.700	14,56	248.550	14,84	235.050	15,27	211.500	13,53	159.500	11,03	206.800	19,32	283.000	17,20	191.950	12,27
8	M	200.450	12,59	267.050	15,94	248.150	16,12	239.500	15,32	203.550	14,07	217.800	20,34	273.300	16,64	230.350	14,73
TOTAL		1.591.850	100	1.674.820	100	1.538.950	100	1.563.450	100	1.446.350	100	1.070.550	100	1.645.650	100	1.564.300	100

En comparant le chiffre d'affaires mensuel du banquier au nombre mensuel de clients, on remarque que dans la majorité des cas, plus on a de clients plus l'épargne collectée est importante comme le montre le tableau suivant.

TABLEAU 29 : RELATION NIVEAU EPARGNE - EFFECTIF CLIENTS

BANQUIERS		MOIS		DECEMBRE 1991		JANVIER 1992		FEVRIER 1992	
N°	Sexe	Début activité	Ep. jour	Nbre clts	Ep. jour	Nbre clts	Ep. jour	Nbre clts	
1	M	1982	57.550	195	168.300	481	184.350	502	
2	M	1985	33.400	95	50.450	158	34.200	127	
3	M	1986	131.100	360	176.750	491	214.800	545	
4	F	1978	148.900	373	267.350	695	307.500	831	
5	M	1982	118.900	244	225.700	513	249.350	567	
6	M	1987	156.100	405	200.300	591	151.800	451	
7	M	1975	206.800	307	283.000	569	191.950	381	
8	M	1983	217.800	611	273.800	821	230.350	666	
T O T A L			1.070.550	2.680	1.645.650	4.319	1.564.300	4.070	

Plusieurs études menées ont montré que l'importance de l'épargne dépend aussi du montant de la mise car, plus la mise est élevée plus le chiffre d'affaires est important¹⁹.

Il s'ensuit que, pour réaliser un important chiffre d'affaires, le banquier doit avoir un nombre élevé de clients misant de grosses sommes. Mais en analysant l'importance de l'épargne journalière réalisée par tranche de mises pour la période de Juillet 1991 à Février 1992 (Tableau 30), nous avons observé que la réalité est tout autre, l'activité du banquier ambulant étant plutôt destinée aux couches de population à revenu faible.

-
- 19 - SOEDJEDE D.A. : L'épargne et le crédit informels au Togo : La Tontine Commerciale ; op cit ; p. 18
- AGBOGLO A. et KWASI K. D. : La Tontine Commerciale: Un mécanisme Spécifique de mobilisation de Ressources, op cit page....
- SOEDJEDE D.A : Rôle du Banquier Ambulant dans la collecte de l'épargne et dans le financement de l'entrepreneuriat au Togo. op. cit p. 7 et suivantes.

TABLEAU 30 : EVALUATION DE L'EPARGNE PAR TRANCHE DE MISES

MOIS	JUILLET 91		AOUT 91		SEPTEMBRE 91		OCTOBRE 91		NOVEMBRE 91		DECEMBRE 91		JANVIER 92		FEVRIER 92		FREQUENCE MOYENNE
	MONTANT	%	MONTANT	%	MONTANT	%	MONTANT	%	MONTANT	%	MONTANT	%	MONTANT	%	MONTANT	%	
[100 - 300]	687.300	43,18	774.620	46,25	742.600	48,25	719.600	46,03	552.650	40,98	450.800	42,11	733.950	44,60	695.850	44,48	44,49
[300 - 500]	399.350	25,09	405.400	24,20	318.950	20,73	352.550	22,55	350.600	24,24	267.550	24,99	412.100	25,04	273.050	23,85	23,84
[500 - 1000]	300.900	18,90	347.400	20,74	329.100	21,38	332.300	21,25	317.000	21,91	220.500	20,60	309.900	18,83	287.800	18,40	20,25
[1000-2000]	125.300	07,87	85.400	05,10	93.800	06,10	93.000	05,95	108.600	07,50	76.700	07,16	120.200	07,30	130.100	08,32	06,91
[2000-3000]	32.000	02,01	32.000	01,91	28.500	01,85	31.500	02,01	34.500	02,39	18.000	01,69	26.500	01,61	23.500	01,50	01,87
[3000-4000]	22.000	01,38	15.000	00,90	11.000	00,71	14.500	00,93	18.000	01,24	7.000	00,65	18.000	01,09	29.000	01,85	01,09
[4000-5000]	15.000	00,94	5.000	00,30	5.000	00,33	10.000	00,64	15.000	01,04	20.000	01,87	15.000	01,91	15.000	00,96	00,87
[5000-10.000]	10.000	00,63	10.000	00,60	10.000	00,65	10.000	00,64	10.000	00,70	10.000	00,93	10.000	00,62	10.000	00,64	00,67
T O T A L	1.591.850	100	1.674.820	100	1.538.950	100	1.563.450	100	1.446.350	100	1.070.550	100	1.645.650	100	1.564.300	100	100,00

Il apparaît en effet que les tranches de mises d'un montant relativement faible représentent la part la plus élevée de l'épargne journalière réalisée, soit en moyenne 44,49 % pour la tranche de 100 F à 300 F inclus, 23,84 % pour la tranche de 350 F à 500 F inclus et 20,25 % pour celle de 600 F à 1000 F ; au total 68,33 % pour les deux premières tranches et 88,58 % pour les trois tranches.

D'après le tableau 26 de la page 50, les deux premières tranches représentent une part moyenne de 89,79 % de la population totale de clients tandis que les trois premières tranches réunies font 98,06 % des clients.

Par conséquent, si la mise minimum est fixée à 501 F, 68,33 % de l'épargne réalisée par 89,79 % de clients constitueront un manque à gagner pour les banquiers. Lorsque la mise minimum est élevée à 1001 F, c'est 88,58 % de l'épargne réalisée par 98,06 % de clients qui vont disparaître du circuit journallement. Ce qui représente un montant moyen de 1.482.657,39 F par jour, soit 44.479.721,7 F par mois.

Les conclusions ci-dessus confirment les résultats de nos différents travaux antérieurs.

Enfin, une étude comparée de l'évolution de l'épargne réalisée par les quatre banquiers précédents pour les périodes de Juillet 1989 - février 1990 et juillet 1991 - février 1992, montre que, comme pour l'effectif, l'activité du banquier ambulant continue de se faire une place de choix dans le rôle des institutions financières classiques. L'importance des variations observées sur le tableau 31 de la page suivante témoigne bien ce constat de fait.

**TABEAU 31 : EVOLUTION DE L'EPARGNE PAR MOIS ET PAR
BANQUIER AMBULANT (Juillet 89 à Février 90 -
Juillet 91 à Février 1992**

NUMEROS SEXE	JUILLET		AOÛT		SEPTEMBRE		OCTOBRE		NOVEMBRE		DECEMBRE		JANVIER		FEVRIER	
	89	91	89	91	89	91	89	91	89	91	89	91	90	92	90	92
4 F	133.750	332.200	131.500	274.700	151.000	161.100	132.950	254.400	156.500	281.500	146.450	148.900	127.700	267.350	147.850	307.500
5 M	197.850	196.150	172.700	234.250	177.050	215.300	179.800	150.100	235.750	185.750	177.600	118.900	207.950	225.700	220.350	249.350
6 M	99.750	204.650	104.650	223.200	111.700	204.650	103.500	252.350	114.300	204.850	117.300	156.100	104.050	200.300	102.350	151.800
7 M	311.350	231.700	370.650	248.550	396.550	235.050	298.900	211.500	357.850	159.500	371.950	206.800	359.100	283.000	364.500	191.950
TOTAUX	742.700	964.700	779.500	980.700	836.300	816.100	715.150	806.900	864.400	831.600	813.300	630.700	798.800	976.350	829.150	900.600

SOURCE : Les données de juillet 1989 à février 1990 sont
extraits de :

- SOEDJEDE D. A.: Les banquiers ambulants de Lomé et leurs
activités financières op. cit ; pour les
données de juillet 1989 à février 1990.

- AGBOGLO A. M. & KWASI K. D. : Tontine commerciale :
un mécanisme Spécifique de
mobilisation de ressources
-op. cit ; pour les mois de
Juillet et Août 1989.

Si nous considérons uniquement les mois de juillet et août, l'accroissement de l'épargne collectée est en moyenne de 90,06 % pour le banquier N° 4, de 16,15 % pour le N° 5, de 109,32 % pour le N° 6 et de - 17,14 % pour le N° 7.

L'accroissement du chiffre d'affaires (épargne) évolue dans le même sens que celui de l'effectif de la clientèle mais dans des proportions différentes.

6.3. Evaluation du poids monétaire de l'Epargne qui transite dans les mains des huit banquiers et évolution de leur revenu mensuel

Une évaluation de l'épargne totale mensuelle qui passe dans les mains des huit banquiers nous permettra de saisir la capacité des participants à mobiliser leurs excédents de revenu.

A travers le tableau 32 page ci-dessous, nous pouvons remarquer l'importance quantitative de l'épargne qui transite dans les mains des huit banquiers.

Les épargnes journalières et mensuelles sont très importantes pour l'ensemble des huit banquiers ; en moyenne 40.908.258 FCFA passent mensuellement dans leurs mains, ce qui fait, 5.113.532 F ($40.908.258 : 8 = 5.113.532$) par banquier.

TABEAU 32 : EVOLUTION JOURNALIERE ET MENSUELLE DE L'EPARGNE COLLECTEE PAR L'ENSEMBLE DES HUIT BANQUIERS

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
Epargne journalière	1.591.950	1.674.820	1.538.350	1.563.450	1.446.350	1.070.550	1.545.650	1.564.300
Epargne mensuelle	49.347.350	51.919.420	47.707.450	48.466.950	44.836.850	33.187.050	51.015.150	48.493.300

L'estimation annuelle montre que l'épargne globale s'élèverait à 490.899.096 FCFA.

Une stabilisation de l'épargne sur une période d'au moins six mois augmenterait les dépôts bancaires de 245.449.548 FCFA. Un tel apport de l'informel au secteur classique n'est pas du tout négligeable.

Les services rendus par le banquier ambulant aux clients s'accompagnent d'un intérêt qui est sa rémunération.

Cet intérêt est la mise journalière de chaque client, c'est-à-dire un versement sur trente-et-un. Il varie suivant la cotisation journalière de chaque client.

Dans notre premier article sur la tontine commerciale (yes yes), nous avons précisé que "comme le tontinier prend un seul versement de 105.000 F CFA, sa rémunération est supérieure à celle de la catégorie la mieux retribuée de la fonction publique Togolaise"²⁰

D'après toujours le tableau 32 de la page 58, cette rémunération fluctue entre 1.070.550 F et 1.674.820 F, soit une moyenne mensuelle de 1.511.990 F. Le salaire mensuel moyen brut d'un banquier est alors de 188.998 F ($1.511.990 : 8 = 188.998$).

La rémunération, qui représente le coût de l'intermédiation assurée par le banquier, est relative, non pas à la durée théorique de 31 jours pour chaque carte, mais au temps mis par le client pour la remplir : c'est le nombre de cartes remboursées qui détermine la rémunération et le coût de l'intermédiation du banquier.

En rapport avec ce qui vient d'être dit, il convient de signaler que certains clients peuvent finir leur carte en un jour, en une semaine ou en un mois. Ils ont toute latitude pour cotiser au rythme qui leur convient. Seulement, toute carte commencée doit être terminée une semaine ou au plus tard un mois après sa durée théorique. Le banquier a donc une durée précise pour mériter sa rémunération. Ceci veut aussi dire qu'il estime qu'il est perdant au-delà de cette période.

²⁰ - SOEDJEDE D.A. : L'épargne et le crédit informel au Togo : La Tontine Commerciale ; op. cit ; Page 18.

Essayons à présent de déterminer le revenu net mensuel de chacun des 29 banquiers ayant répondu au questionnaire. Il s'agit ici d'une originalité à ce sens que dans tous les écrits il n'est question que du revenu brut mensuel du banquier ambulant.

Le revenu net mensuel a été calculé sur la base des déclarations des banquiers. Les dépenses ne comportent pas les coûts de réparation des cyclomoteurs parce que jugés aléatoires.

Les charges liées à la collecte de l'épargne varient suivant le nombre de clients, l'itinéraire, l'équipement et le moyen de déplacement de chaque banquier ambulant.

Pour les banquiers interviewés, elles se situent entre 5.700 FCFA et 25 .000 FCFA par mois et comprennent les frais:

- d'impression des cartes ;
- d'achat des carnets et cahiers de compte (Documents de travail) ;
- d'entretien des motos ;
- d'achat de carburant et de lubrifiant ;
- de paiement de frais de dépôt en banque ;
- de rémunération (pour ceux qui se font aider).

Il faut signaler que ces charges ont été estimées par les banquiers compte tenu des questions qui leur ont été posées et qu'il se pourrait bien qu'ils aient d'autres éléments à y inclure . Il est apparu au cours des entretiens qu'ils ne les intègrent pas habituellement dans leur calcul. Il a fallu à chaque fois reconstituer les montants de ces charges à partir des dépenses dont ils se souviennent (Tableau 34 de la page suivante).

Par rapport aux rémunérations brutes, ces charges laissent aux banquiers des marges substantielles.

Il apparaît d'après le tableau 34 de la page suivante, que le revenu moyen du banquier dépend de son lieu d'activité et de son appartenance à une association.

Les banquiers N° 1 à 13 sont membres de la MUSOTAL, ils ont un revenu qui fluctue entre 44.300 F et 286.200 F soit une moyenne mensuelle de 129.784 F.

Les banquiers N° 14 à 19 opèrent à Lomé mais ne sont pas membres de la MUSOTAL. Leur revenu moyen mensuel est de 46.725 F.

Les banquiers opérant à Tabligbo (77 km de Lomé) N° 20 à 22 ont un revenu moyen de 20.066 F, tandis que ceux de Sokodé N° 23 à 29 ont un revenu de 29.673 F.

TABLEAU 33 : REVENU NET MENSUEL MOYEN DU BANQUIER SELON LE LIEU D'ACTIVITE

L I E U	L O M E		TABLIGBO	SOKODE
	MUSOTAL	NON MUSOTAL		
REVENU MOYEN	129.784	46.725	20.066	29.673

Il apparaît, d'après ce tableau 33, que le regroupement en association des banquiers a un impact positif sur leur activité de même que les lieux de collecte de l'épargne (les grandes agglomérations).

TABLEAU 34 : DETERMINATION DU REVENU MENSUEL NET DU BANQUIER

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
NBRE DE CLIENTS	450	100	425	300	500	650	650	550	350	200	250
R E C E T T E	117.500	85.000	150.000	175.000	225.000	150.000	300.000	137.500	100.000	50.000	225.000
DEPENSES	20.400	15.900	23.075	15.000	25.000	14.300	13.800	21.725	19.100	5.700	17.575
. Cartes	9.300	1.000	12.750	2.400		4.600	6.500	8.000	7.500	2.000	1.875
. Documents	-	4.000	125	2.300		-	-	625	900	3.500	1.050
. Entretien	1.500	2.000	-	-		1.000	2.000	3.500	2.000	-	750
. Carb & Lubri.	8.600	8.600	10.000	-		8.600	4.300	8.600	8.600	-	12.900
. Rémunération	-	-	-	10.000		-	-	-	-	-	-
. Frais de dép.	1.000	300	200	300		100	1.000	1.000	100	200	1.000
RECETTE-DEPENSE	97.100	69.100	126.925	160.000	200.000	135.700	286.200	115.775	80.900	44.300	207.425

12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29 ²¹
400	300	100	200	210	300	100	450	250	360	130	100	80	325	226	280	80	60
150.000	85.000	25.000	110.000	75.000	80.000	20.000	50.000	40.000	35.000	30.000	25.000	18.000	90.000	42.000	55.000	22.500	55.000
33.500	17.725	2.100	14.800	19.800	12.800	5.400	24.950	10.350	16.500	17.950	15.750	12.500	10.825	17.760	18.860	14.010	10.100
6.000	9.000	1.500	5.000	6.300	2.400	1.500	6.750	6.250	5.400	3.250	1.000	800	4.250	2.260	8.360	800	-
-	-	-	-	1.200	-	-	7.000	100	500	1.700	-	-	-	1.000	-	-	-
5.000	2.125	500	2.500	3.000	5.000	3.500	7.000	4.000	600	1.000	3.000	3.000	1.000	1.500	1.500	1.500	1.000
21.500	6.500	-	6.000	9.000	5.200	-	4.000	-	-	12.000	10.750	8.600	5.375	12.900	8.800	11.610	9.000
-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.000	-	-	-	-	-	-	-	-
1.000	100	100	1.300	100	200	400	2.000	-	-	-	1.000	100	200	100	200	100	100
116.500	47.275	22.900	95.200	55.400	67.200	14.600	25.050	29.650	18.500	12.050	9.250	5.500	79.175	24.260	36.140	8.490	44.900

²¹ Ce BA n'utilise pas de cartes pour la collecte, mais des carnets qu'il fabrique lui-même et qu'il vend aux clients à 10 F.

Un contrôle des cartes de cotisation récupérées après remboursement par huit banquiers, membres de la MUSOTAL, nous a révélé que les banquiers ne connaissent pas le montant réel de leur revenu brut mensuel.

En effet, certains de ces derniers ont soit sous-estimé ou surestimé dans leur déclaration ce revenu. C'est ce que nous révèle l'évaluation du revenu moyen mensuel des huit banquiers faite à partir du tableau 35.

TABEAU 35 : COMPARAISON DU REVENU DECLARE ET DU REVENU EVALUE DES HUIT BANQUIERS DE LA MUSOTAL

BANQUIER N°	1	2	3	4	5	6	7	8
REVENU DECLARE	117.500	95.300	150.000	175.000	225.000	150.000	300.000	137.500
REVENU EVALUE	173.350	53.406	178.715	253.456	196.937	199.737	221.006	235.081
VARIATION	- 56.150	+ 31.594	- 28.715	- 78.456	+ 28.063	- 49.737	+ 78.994	- 97.581

Trois banquiers (2 - 5 et 7) ont surestimé leur revenu tandis que cinq (1 - 3 - 4 - 6 et 8) l'ont sous-estimé.

Etant donné que le banquier ne connaît pas exactement son gain mensuel et sachant que ce dernier dépend des cotisations de la clientèle, le banquier ne sait pas non plus le montant précis des cotisations collectées chaque jour.

A tout prendre, le banquier ne peut guère connaître ou calculer l'épargne collectée journalièrement ; d'une part, les cotisations ne sont pas toujours régulières, elles ne s'échelonnent pas sur le mois et d'autre part, tous les clients n'arrivent pas à terminer leurs cotisations. Une évaluation des cotisations par mises effectuées à partir des cartes récupérées par le banquier N° 4, permet de faire les observations suivantes :

- plus de 10 % des clients font au plus 5 cotisations sur 31 ;
- les clients qui optent pour des mises supérieures à 1.000 F terminent pour la plupart toutes leurs cotisations (voir tableau 36).

Ces constatations confirment l'impossibilité de l'évaluation de l'épargne journalière collectée par les banquiers.

Néanmoins, on peut avoir une idée proche du montant de l'épargne globale mensuelle à partir des remboursements quotidiens du banquier. Ceci est possible si le banquier tient un cahier de remboursement. L'analyse du tableau 37 de la page 66 montre que les remboursements effectués par le banquier N° 5 ne correspondent pas au montant de l'épargne mensuellement collectée.

Le montant des remboursements est toujours inférieur à celui de l'épargne collectée sauf en Décembre 1991 où ce montant représente 106,86 % des cotisations faites par les clients.

Tous les clients ne se font pas rembourser à la fin des 31 cotisations, ce qui suppose que les banquiers détiennent une certaine proportion de dépôt à terme (deux ou trois mois) et d'autre part, le banquier fait des avances ou crédits considérés comme des remboursements c'est ce que révèle la situation de décembre 1991. Ce phénomène est déjà observé dans nos travaux antérieurs²²

²² - SOEDJEDE D. A. : Rôle du Banquier Ambulant dans la collecte de l'épargne et dans le financement de l'entrepreneuriat au Togo ; op. cit ;

- SOEDJEDE D. A. : Les Banquiers Ambulants de Lomé et leurs activités financières ; op. cit

TABEAU 36 : EVALUATION DU NOMBRE DE COTISATION PAR MISE

NOMBRE DE COTI- SATIONS		JANVIER 1992						FEVRIER 1992						TOTAUX	
		1-5		6-10		11-15		16-20		21-25		26-31			
		1-5	6-10	11-15	16-20	21-25	26-31	TOTAUX	1-5	6-10	11-15	16-20	21-25		26-31
MISES															
200	36	37	25	26	33	98	255	48	50	49	44	65	84	340	
250		2		3	1	7	13	1	4	3	4	3	8	23	
300	24	16	22	25	35	78	200	19	29	38	32	35	75	228	
350		2		1	1		4						1	1	
400	2	2	2	4	2	13	25	4	3	2	5	2	6	22	
500	7	16	11	12	19	63	128	13	17	29	19	18	50	146	
600					1	3	4					1		1	
700				1		1	2		1			1	1	3	
800				1		1	2								
1000	4	1	6	6	12	23	52		10	7	5	5	20	47	
1200						1	1					1		1	
1300					1	1	2						1	1	
1500					1		1								
2000				1		2	3					1	3	4	
3000						3	3					1	2	3	
4000													1	1	
TOTAL		73	76	66	80	106	294	695	85	114	128	109	133	152	821

TABLEAU 37 : EVOLUTION DE L'EPARGNE ET DES REMBOURSEMENTS
MENSUELS

JUILLET 91		AOÛT 91		SEPTEMBRE 91		OCTOBRE 91		NOVEMBRE 91		DECEMBRE 91		JANVIER 92		FEVRIER 92	
E.	R.	E.	R.	E.	R.	E.	R.	E.	R.	E.	R.	E.	R.	E.	R.
5.884.500	3.157.200	7.027.500	4.196.300	6.459.000	3.522.600	4.503.000	4.231.100	5.572.500	3.538.550	3.567.000	3.811.700	6.711.000	2.969.900	7.480.500	4.609.950
53,69 %		59,71 %		54,54 %		93,96 %		63,50 %		106,06 %		44,25 %		61,63 %	

E. = Epargne

R. = Remboursement.

6.4. La sécurité de l'épargne collectée

Pour sécuriser l'épargne collectée, les banquiers ambulants entretiennent des relations avec le système financier classique. Plus de 82 % des personnes enquêtées ont un compte en banque ; 10,34 % font leur dépôt à la caisse d'épargne. Seules deux banquiers prennent le risque de conserver l'épargne collectée chez eux.

TABEAU 38 : LIEU DE DEPOT DE L'EPARGNE

L I E U	EFFECTIF	POURCENTAGE
Banque	24	82,76 %
Caisse d'épargne	3	10,34 %
Chez soi	2	6,90 %
Coopec	0	
	29	100,00

Les dépôts ont lieu suivant l'organisation de chaque banquier, avec pour la plupart d'entre eux, une fréquence de deux à trois fois par semaine. Certains banquiers ne peuvent déposer leur collecte à la banque que pendant leur jour de repos hebdomadaire. Il apparaît que les banquiers gardent au moins une fois sur cinq leur collecte chez eux, en complément à la liquidité nécessaire aux remboursements quotidiens.

TABEAU 39 : FREQUENCE DES DEPOTS

FREQUENCE	1 fois	2 fois	3 fois	4 fois	5 fois	6 fois
EFFECTIF	10	5	6	2	3	1
POURCENTAGE	34,48%	17,24%	20,69%	6,90%	10,34%	3,45 %

Il semble que la faible fréquence des dépôts auprès des banques du secteur financier classique s'explique par les heures d'ouverture de ces dernières et la rapidité avec laquelle les banquiers ambulants peuvent se faire servir (faire leurs dépôts). Les seuls à dépasser la fréquence d'une fois par semaine ont soit plusieurs banques, soit des relations (d'ancienneté) favorisant une fréquence plus forte.

Aucun des banquiers ambulants rencontrés n'entretient de relations avec les coopératives d'épargne et de crédit.

Paradoxalement, la recherche de sécurité est la raison évoquée par les banquiers ambulants pour justifier leurs relations avec les banques du secteur financier classique.

TABEAU 40 : RAISONS DE DEPOT EN BANQUE

R A I S O N S	EFFECTIF	POURCENT
Sécurité	26	96,30 %
Sécurité + Prêt	1	3,70 %
Prêt	0	-
	27	100,00

Aucun de ceux qui ont été interviewés n'entretient des relations avec les institutions financières classiques, dans le but de bénéficier d'un prêt.

Les sommes étant déposées sur des comptes chèque ou sur des comptes épargne, il semble que le souci de la disponibilité prédomine sur celui de la rémunération.

Il s'agirait pour le banquier de disposer à tout moment des sommes déposées en banque afin de rembourser ses clients. Il ne bénéficie donc pas d'une double rémunération, celle de sa clientèle et celle des banques classiques mais uniquement de la première. Dans bien de cas, les banquiers paient des agios pour leurs dépôts et l'entretien de leurs comptes auprès des banques classiques.

Ce souci de disponibilité est confirmé par le dépôt d'une partie seulement de l'épargne collectée, le client pouvant retirer son épargne sans préavis (sauf dans les cas de grosses sommes où le préavis peut être de 24 heures).

Ainsi, sur les 27 banquiers entretenant des relations avec les institutions financières, 2 seulement prennent le risque de déposer la totalité de leur épargne à la banque (Tableau 41 ci-dessous).

TABLEAU 41 : MODE DE CONSERVATION DE L'EPARGNE EN BANQUE

PART DE DEPOT	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Partie	25	92,59
Totalité	2	7,41
	27	100,00

Lorsque le banquier est à court de liquidité, il reporte le remboursement, mais ce cas leur arrive rarement.

Les documents de travail comprennent généralement les cartes de cotisation gardées par les clients et les cahiers, feuilles cartonnées ou carnets de compte servant à l'enregistrement ou au remboursement, les fiches de dépôts en banque ou les carnets d'épargne au nom du banquier ambulant.

Il faut observer que les modes de gestion que permettent les documents concernant la clientèle et détenus par les banquiers rencontrés sont peu fiables dans la mesure où ils ne permettent de connaître qu'approximativement les montants collectés chaque jour. Il semble que les banquiers se fient plus à leur mémoire et aux cartes détenues par leurs clients ; ils ne procèdent pas systématiquement à l'élaboration d'un état journalier des montants collectés ou remboursés.

Les seuls documents fiables sont les cartes détenues par les clients ; ces derniers veillant à ce que le nombre de mises qu'ils font soit cochées et le banquier vérifiant qu'ils n'imitent pas sa signature ou son cachet. C'est d'ailleurs cette carte qui permet au banquier de savoir précisément combien il doit à son client.

C'est également ce seul document (la carte du client) qui sert de preuve et qui est utilisé en cas de décès ou de disparition du banquier ou du client.

Dans les cas de décès du banquier, c'est la famille de celui-ci qui rembourse les clients.

Dans les cas de décès du client, c'est sa famille qui récupère ses mises. Bien que ce soit des situations rares, les banquiers appartenant à la MUSOTAL ont prévu que ce soit cette dernière qui prenne en charge les remboursements à la clientèle.

6.5. L'amélioration des pratiques de collecte

Selon les banquiers interviewés, l'amélioration des pratiques de collecte de l'épargne pourrait relever des solutions suivantes :

- l'organisation des circuits de collecte,
- la création de points de collecte,
- la répartition de zones de collecte,
- l'information et le conseil à la clientèle,
- la recherche de clientèle,
- la reconnaissance de leur activité par les autorités et la clientèle.

IL convient d'étudier les avantages et inconvénients de chaque solution. Il apparaît ainsi par exemple que la création de points de collecte est une solution qui transfigurerait la logique de l'activité des banquiers ambulants dans la mesure où l'un des avantages pour la clientèle est de pouvoir épargner sans se déplacer. L'augmentation du nombre de clients apparaît insoutenable et représentera un complément que les banquiers pourront faire ; il leur est déjà difficile, en l'état actuel de leur clientèle d'assurer la collecte auprès de tous les clients tous les jours. Si augmentation il doit y avoir, il faudrait aussi un système de relève permettant de doubler le temps de collecte de chaque banquier. Or, s'ils sont réticents pour prendre des apprentis, a fortiori, ils n'accepteraient pas de travailler à deux.

La répartition de zones de collecte entre banquiers ne peut se faire car, la plupart des banquiers ne l'accepteront pas puisque cela supprimerait la concurrence entre banquiers et indisposerait les clients.

6.6. L'activité de crédit

La notion de crédit doit être nuancée. Elle recouvre, d'une part, un système d'avance qui consiste pour le banquier à "rembourser" avant échéance à un client une somme correspondant à un certain nombre de mises déjà faites. Cette somme qui n'excède pas le montant des cotisations de celui-ci, est marquée sur la carte et est ensuite déduite de la valeur faciale de la carte à son échéance.

Il s'agit, d'autre part, d'un système de prêt à la clientèle consistant à lui faire crédit d'une somme déterminée qui sera remboursée sous forme de cotisations journalières. Ce second système semble peu pratiqué par les banquiers interviewés à Lomé mais se pratique plus dans les villes de l'intérieur (Tabligbo et Sokodé).

Le Tableau 42 ci-après montre la répartition des banquiers selon le système de crédit pratiqué

TABLEAU 42 : SYSTEME DE CREDIT

S Y S T E M E	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Avance	15	51,73
Crédit + Avance	10	34,48
Crédit	4	13,79
	29	100,00

Certains banquiers pratiquent toutefois un système de crédit qui s'apparente au capital-risque²³ et qui consiste à octroyer à des clients un prêt avec intérêt à court terme pour un projet donné. Selon deux banquiers qui pratiquent ce système, le taux d'intérêt se situe entre 10 et 40 % pour l'un et un maximum de 15% pour l'autre sur une durée de 3 mois au moins. Les garanties demandées sont physiques et réalisables.

Le crédit se fait généralement à la clientèle mais les autres demandes peuvent être aussi satisfaites.

Dans les cas de crédit, certains banquiers veillent à son affectation à l'objet déclaré tandis que les autres ne le font pas comme on peut le constater sur le tableau 43 de la page suivante. Lorsqu'il s'agit d'avance, la seule condition est que le client et le banquier se connaissent bien et que le premier continue de cotiser.

²³ SOEDJEDE D.A. : Le rôle du Banquier Ambulant dans la collecte de l'épargne et dans le financement de l'entrepreneuriat au Togo; op. cit ; Page 22.

TABLEAU 43 : CONTROLE DE L'AFFECTATION DU CREDIT

C O N T R O L E	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Oui.....	9	64,29
Non.....	5	35,71
	14	100,00

En cas de remboursement, les démarches adoptées tiennent compte, selon les banquiers ambulants interviewés, de la situation du client. Selon le cas :

- les durées où les montants des prêts sont négociés pour tenir compte de la capacité des débiteurs,
- le remboursement est négocié auprès des parents,
- le crédit est supporté par le banquier (pertes),
- des actions sont introduites en justice,
- des saisies sont opérées.

Bien évidemment, ces procédés ne concernent que les cas où il s'agit réellement de crédit. N'est donc pas concerné le système de remboursement partiel anticipé qu'est l'avance.

Mise à part la renégociation des montants des prêts, ce sont également ces procédés qui sont pratiqués en cas de décès du client.

La démarche du banquier consiste alors à faire rembourser les prêts par la famille de son client.

Bien que le système de crédit ne soit pas pratiqué par tous les banquiers, les clients en ont besoin pour développer leurs activités notamment de commerce. Tous les banquiers interrogés affirment que leurs clients éprouvent le besoin de crédit.

Il existerait donc un besoin de crédit non satisfait par les banquiers. Il ressort des réponses des banquiers sur le développement des activités de crédit qu'ils ne sont pas outillés pour en assurer la gestion, même s'ils disposaient de moyens plus importants. Ils expriment :

- d'une part, pour leur propre compte, des besoins d'équipement, de formation, d'étude des projets, d'évaluation des risques, de suivi et de contrôle de cette activité, et,
- d'autre part, pour le compte de la clientèle, des besoins d'information et d'organisation.

Il s'agit là d'orientations opérationnelles qui relativisent les besoins de moyens financiers. Nous nous trouvons en face de besoins qui sont plus de formation, d'organisation et d'information que de financement.

Les besoins d'organisation et d'équipement se ressentent surtout dans les réponses sur les modalités pour mettre en place et gérer une activité de crédit. Selon des banquiers, les clients devaient être organisés en groupe solidaire pour bénéficier de crédit. Quant aux banquiers, leurs besoins concernent l'établissement de nouveaux documents (cartes et carnets) qui soient adaptés à des opérations de crédit.

Un des banquiers interviewés mène actuellement un test pour mettre au point un système de carte d'épargne mensuelle pouvant servir au remboursement de crédit. Selon ce système, la carte d'épargne mensuelle sera alimentée par la carte d'épargne journalière et servira à rembourser le crédit octroyé au client.

Sur le plan des précautions que les banquiers estiment devoir prendre, les documents de crédit (cartes et carnets) devront être détenus par eux et non par les clients, comme c'est actuellement le cas pour les cartes d'épargne, afin qu'ils puissent connaître la situation exacte des encours et remboursements de chaque client.

Tout comme le système de crédit, les activités de capital-risque sont rares. Sur les 29 banquiers, seuls quatorze d'entre eux semblent pratiquer du capital-risque en ayant chacun leurs méthodes.

Pour l'un, l'appréciation du risque se fait au regard de l'étude du projet (opportunité) à financer et le financement n'excède pas 60 % du coût du projet. Ce banquier retient 2/5 des gains en cas de bénéfice et accepte de ne rien gagner en cas de mauvaises appréciations des risques. Pour les autres banquiers, l'appréciation du risque se fait au regard de l'activité à financer et leur profit varie généralement entre 5 à 15 % des bénéfices. Dans tous les cas, les litiges sont d'abord réglés à l'amiable et s'il n'y a pas eu de compromis, on procède par voie judiciaire.

Il est rare que le banquier prenne des participations dans les activités de leurs clients. Seuls deux banquiers semblent se prêter à ces tractations.

6.7. Autres activités du Banquier

Comme mentionné, l'article sur un banquier ambulant, les banquiers exercent également des activités de conseil²⁴ tant pour la collecte de l'épargne que pour l'octroi de crédit (avances).

Au client ne pouvant plus cotiser le montant retenu, plusieurs dispositions peuvent être prises par le banquier.

TABLEAU 44 : DISPOSITION ADOPTEES PAR LE BANQUIER EN CAS DE DIFFICULTE DANS LES COTISATIONS

DISPOSITIONS PRISES	EFFECTIF	POURCENTAGE %
Réduction mise + conseil....	16	55,17
Prolongement échéance.....	8	27,59
Aucune mesure.....	3	10,34
Refinancement activité client.....	2	6,90
	29	100,00

Le conseil le plus fréquent est la réduction de la mise afin que le client puisse épargner régulièrement.

²⁴ SOEDJEDE D. A. : Rôle du Banquier Ambulant dans la collecte de l'épargne et dans le financement de l'entrepreneuriat au Togo ; op. cit P.

Il apparait ici, que la régularité des contacts est la caractéristique du lien qui unit le banquier à son client ; elle justifie les visites du banquier et, dans le même temps, évite à ce dernier d'avoir à compliquer la gestion de sa clientèle. Il se pourrait que cette régularité permet aux banquiers de mémoriser l'emplacement et les opérations réalisées avec ses clients.

Le banquier n'abandonne un client qu'après l'avoir conseillé pour mieux épargner ou rembourser son crédit. Il n'existerait donc d'abandon de client que dans le cas où celui-ci se retrouve dans l'impossibilité de cotiser ou dans le cas où, selon les banquiers interviewés, il serait malhonnête, c'est-à-dire s'il tentait d'imiter la signature ou le cachet du banquier. Quel que soit les cas de figure, les conflits sont réglés à l'amiable et rarement par voie judiciaire.

7. FEED-BACK ET PERSPECTIVES

Pour "la retro-information", les grandes conclusions ont été portées à la connaissance des Banquiers Ambulants du groupe MUSOTAL le Dimanche 15 Mars 1992. A cette réunion, nous leur avons soulevé trois points fondamentaux qui ont retenu notre attention et dont la maîtrise est déterminante pour l'évolution des activités aussi bien des Banquiers Ambulants que de leur clientèle à savoir :

- L'uniformisation des moyen de travail ;
- La gestion des fonds collectés auprès des clients et des fonds cotisés par les membres de la MUSOTAL;
- Les avances et crédits à la clientèle.

Lors des premières discussions, nous avons perçu une série d'idées à travers les propos avancés par les membres de la MUSOTAL sur chacun des trois points. Nous avons noté entre autres, une réticence à l'utilisation des fonds de garantie de la MUSOTAL pour octroyer des crédits à certains clients jugés sérieux. Le groupe a évoqué par ailleurs la défaillance du client, dû au non remboursement du crédit, principale cause de fuite des Banquiers Ambulants, hormis les cas de malhonnêteté et d'abus de confiance de certains de leurs confrères. Pour certains Banquiers Ambulants, ils sont les "gardes monnaies" et ils ne souhaitent pas avoir de problèmes du fait d'accorder à la clientèle un crédit. La tendance générale à cette séance de feed-back est que ceux qui accordent déjà de crédit à leur clientèle peuvent continuer étant donné que chacun y a mis quelques gardes-fous. Les deux autres points ont été légèrement brossés et c'est à la deuxième réunion du Dimanche 29 Mars 1992 que le groupe a repris les trois points afin de nous donner les résultats de leur concertation préalable²⁵.

²⁵ Au cours de la première réunion du feed-back et comme il faisait un peu tard, le Président de la MUSOTAL avait proposé une deuxième réunion pour discuter sérieusement de ces trois points importants. Cette proposition avait été acceptée par tout le monde et c'est la date du 29 Mars 1992 qui avait été retenue.

A cette deuxième séance de travail, les membres de la MUSOTAL se sont confiés à notre équipe et ont fait des propositions sur tous les points que nous avons relevés.

Eu égard d'une part aux commentaires contenus dans cette étude, et, d'autre part, aux divers entretiens avec les Banquiers Ambulants de la MUSOTAL, les orientations suivantes doivent être données pour une meilleure réussite de l'activité de ces Banquiers Ambulants.

Pour cette étude, sous forme de recherche-action, nous ne pouvons conclure sans avoir fait certaines recommandations sous forme d'actions à retenir.²⁶

²⁶ Il s'agit ici d'une synthèse des propositions pour une meilleure réussite des activités des Banquiers Ambulants faites dans divers travaux à savoir :

- SOEDJEDE D. A. : Les Banquiers Ambulants de Lomé et leurs activités financières ; op. cit ;
- AGBOGLO A. M. & KWASI D. K. : La Tontine Commerciale : un mécanisme spécifique de mobilisation de ressources
- SOEDJEDE D. A. : "La clientèle d'un banquier ambulant de Lomé ; document inédit.

7.1. L'uniformisation des moyens de travail

- Tous les membres de la MUSOTAL s'accordent à expérimenter pendant trois mois deux cahiers dont l'un est destiné à enregistrer sur le terrain les fonds collectés et l'autre pour mettre à jour les fonds collectés à domicile. Pour la conception de ces deux documents, la MUSOTAL a sollicité notre concours. Nous avons fait remarquer à la MUSOTAL que ces documents sont insuffisants, étant donné que rien n'est prévu pour la saisie et le traitement des remboursements des fonds collectés aux clients à la fin des trente et un jours. Il nous revient, selon les vœux des membres de la MUSOTAL, de leur proposer un document de saisie des remboursements en tenant compte de la méthodologie qu'ils adoptent jusqu'à ce jour.
- Afin de rendre fidèle le client d'une part, et éviter qu'un même client ne change périodiquement de nom pour tromper la vigilance des banquiers Ambulants, d'autre part, nous avons proposé une carte de membre pour les clients de la MUSOTAL. Etant donné l'importance des problèmes que résoudra cette carte, les membres de la MUSOTAL ont accepté sa mise en oeuvre et souhaitent qu'un sondage soit fait auprès de la clientèle avant sa mise en circulation.
- Un autre problème qui s'est posé est celui de la langue à utiliser pour l'uniformisation des documents de travail. Considérant l'habitude actuelle, il est retenu pour la MUSOTAL le français et l'arabe.

Notre enquête n'ayant pas couvert l'étendue du territoire national, il est à notre avis, dans la perspective de regroupement des autres banquiers ambulants, trop tôt de retenir les deux langues ci-dessus évoquées. Les trois dialectes principales du Togo : EWE, KOTOCOLI et KABIE, peuvent aussi être utilisés. Pour ne pas exclure certains banquiers ambulants, une étude approfondie couvrant tout le territoire national avec l'aide de la MUSOTAL est un préalable.

- Dans les discussions, nous avons sondé les membres de la MUSOTAL quant à la conception de tous les documents de travail dans la perspective d'une informatisation étant donné les difficultés qu'ils rencontrent pour le traitement et la conservation des données. Cette idée a reçu un accord total mais le groupe s'est demandé quel sera le coût du système informatique à mettre en place et qui supportera la totalité de ce coût. Les banquiers ont posé le problème de confidentialité des données et informations. En réponse, nous leur avons dit, d'une part, qu'une partie du coût de l'équipement informatique peut être subventionnée, et d'autre part, qu'un centre commun de traitement (pool) des données et de gestion des fonds collectés devra être créé avec un code secret d'accès au fichier par chaque Banquier Ambulant.

7.2. La gestion des fonds collectés auprès des clients et des fonds cotisés par les membres de la MUSOTAL

- Pour une gestion rationnelle des fonds collectés, il faudra à notre avis, prévoir une période d'essai au cours de laquelle le suivi individuel des banquiers permettra de programmer les moments d'affluence des demandes de remboursement.

Il s'agit en fait de suivre les comportements des clients de chaque banquier ambulant afin de prévoir les périodes de forts déboursements, d'éviter l'immobilisation de liquidité, ou le déséquilibre de trésorerie, de déterminer les périodes de stabilité des dépôts et le montant de dépôts stables et enfin de connaître le revenu réel de chaque banquier.

Selon les banquiers, le montant du fonds de sécurité (fonds utilisé pour faire face aux remboursements quotidiens) dépend de la période du mois et de l'affluence des clients. La conséquence est que le plus souvent, le banquier traîne sur lui une liquidité qu'il aurait dû placer en banque et quelques fois, il se trouve dans une impasse de trésorerie (manque de liquidité).

- Quant à ce qui concerne les fonds cotisés par les membres de la MUSOTAL, le groupe souhaite mettre en application l'organisation contenue dans les statuts. Actuellement, les versements des fonds de garantie à la banque sont effectués par le Président de la MUSOTAL, mais l'association se propose d'ouvrir plus tard à chaque membre un compte individuel d'Epargne dès que le compte principal Epargne de la MUSOTAL aura atteint la limite des 5.000.000 FCFA autorisée par les banques togolaises. Le membre au nom de qui le compte est ouvert n'a pas le droit de faire des opérations sur le compte sans l'avis de la MUSOTAL.

Il est retenu la possibilité de bloquer les fonds dans un compte bancaire tout en laissant dans les comptes d'épargne une certaine somme qui permettra au groupe de faire face à des besoins financiers de chaque membre. Mais il faut s'assurer que les intérêts soient calculés et portés au compte de chaque banquier ambulant afin d'encourager l'effort à l'épargne des membres qui auront à accroître leur dépôt auprès de la MUSOTAL.

7.3. Avances et crédits à la clientèle

Pour ce qui concerne le crédit, les banquiers ambulants sont tous favorables pour développer cette activité, mais ils émettent les observations suivantes :

- Selon les Banquiers, il serait dangereux d'utiliser l'épargne collectée pour faire de crédit aux clients. En effet, l'instabilité de l'épargne constitue un frein très remarquable car l'épargne est remboursée à tout moment que le client le désire. Rares sont des clients qui arrivent à garder leur épargne pendant deux à trois mois.
- Il serait possible d'utiliser les fonds de garantie de la MUSOTAL, mais il faudra que tous les membres arrivent à libérer leur part. Là aussi, les banquiers souhaitent que les critères et les modalités de remboursement de crédit soient étudiés par nous. Toutefois, ils continueront de mûrir des réflexions sur les modalités d'octroi et de remboursement de crédit.

- Les banquiers entrevoient par ailleurs des difficultés qui pourront être liées à l'activité de crédit, notamment l'afflux important de demandes qui émaneraient de la majorité des clients même si certains ne sont pas en mesure d'honorer leur engagement. Pour éviter ces genres de problèmes, ils souhaiteraient que des prérogatives soient posées comme celles ci-dessous indiquées :
 - * le client doit faire partie d'une coopérative de clients,
 - * il doit être régulier dans ses cotisations ,
 - * il doit avoir un étalage et un emplacement fixe. Les clients ambulants seront donc exclus,
 - * il doit accepter être membre d'un groupe de trois selon l'activité ou l'affinité. Le groupe bénéficiera d'un crédit tournant dont les modalités seront définies par lui-même,
 - * le montant du crédit à octroyer ne devrait pas dépasser le double de l'épargne mensuelle habituelle.
- Un autre problème évoqué est celui des avances. En effet, d'après l'enquête réalisée, 51,72 % des banquiers enquêtés font des avances aux clients.

Les banquiers de la MUSOTAL proposent que les cas d'avance soient bien étudiés et que des procédures efficaces soient trouvées pour éviter que le banquier ne perde ses fonds suite à une mauvaise foi du client (destruction volontaire de la carte, refus de reconnaître le montant de l'avance inscrit sur la carte). Les relations clients-banquiers ambulants devront être déterminantes dans l'octroi des avances.

- Les banquiers ambulants de la MUSOTAL ont émis le vœux d'obtenir des aides extérieures à des conditions favorables afin de développer les activités de crédit, car disent-ils, les clients ont besoin du crédit pour soutenir financièrement leurs activités.

7.4. Actions à entreprendre

Il s'agit de promouvoir l'activité du Banquier Ambulant par la reconnaissance de son métier par les autorités nationales, par son encadrement et celui de sa clientèle.

- L'activité du Banquier Ambulant est partout tolérée ; nulle part, le Banquier n'a un statut qui le reconnaît légalement. Cette situation l'oblige à opérer dans une semi-clandestinité, ce qui constitue un frein au développement de l'activité voire du secteur informel étant entendu qu'il y joue un rôle de financier.

Par conséquent, la reconnaissance du droit à l'exercice de cette activité s'avère indispensable. Mais, une réforme dans ce domaine doit tenir compte du caractère informel et de la souplesse du système. Toute intervention doit donc être discrète pour ne pas susciter la méfiance des clients et du banquier.

Il conviendra alors d'étudier les possibilités de drainer graduellement cette épargne informelle vers le secteur moderne en exonérant d'abord les Banquiers Ambulants de taxes fiscales puis en les imposant à terme.

- Etant donné que le métier dépend essentiellement de l'activité commerciale ou productrice de la clientèle, son évolution dépendra des soins qu'on portera aux clients pour ce qui concerne la gestion de leurs affaires.

Pour ce faire, l'encadrement (information-éducation) de la clientèle est souhaité, surtout sans sensibilisation sur les garanties de remboursement de son épargne à tout moment. Ainsi les clients sûrs de récupérer leurs mises, vont accroître leur épargne journalière. Il faudra que les banquiers cherchent à rentabiliser ces fonds collectés et ce ne sera que par le financement des activités des clients qui se constitueront en petits groupes solidaires par affinité de trois à cinq personnes.

- Le développement de l'activité dépendra aussi et surtout de l'organisation des Banquiers Ambulants.
- . Le regroupement des Banquiers en association à l'instar de la MUSOTAL qui pourrait déboucher sur une véritable fédération assurant certains services communs serait une bonne chose.

Il s'agit de constituer au niveau régional, une fédération regroupant les diverses associations en vue de la couverture des risques inhérents à chaque région (Maritime, Plateaux, Centrale, Kara, Savanes) et une confédération nationale soutien aux fédérations régionales.

Cette structure correspond à la prochaine politique de centralisation régionale de perspective tel que préconisé par la Conférence Nationale Souveraine de Juillet - Août 1991.

D'ailleurs, avec l'installation officielle prochaine sous forme de publicité-marketing de la MUSOTAL, le secret de polichinelle qui entoure l'activité sera levé et le regroupement des Banquiers Ambulants sera facile avec le concours bien sûr de la MUSOTAL.

- . La formation des Banquiers aux méthodes de gestion rationnelle permettrait à ces derniers de maîtriser leur activité (organisation du travail, documents de travail, gestion de l'épargne collectée et du crédit). Il faudra pour cela des méthodes de formations appropriées c'est-à-dire efficaces mais simples et facilement assimilables par les Banquiers.
- . Le développement de l'activité de crédit par la mise à la disposition de chaque association d'un fonds externe destiné à cette fin. Il reviendra aux associations l'affectation du fonds à leurs membres moyennant un intérêt dont la fixation se fera de concert avec les bailleurs de fonds et les Banquiers.
- . La recherche de moyens souples et adaptés au recouvrement des fonds (crédits-avances) consentis aux clients. Le système de cotisation-remboursement actuellement appliqué par certains Banquiers conviendrait le mieux parce que moins contraignant pour le client.

8. RESUME - CONCLUSIONS

Dans le cadre de l'étude sur "le mécanisme de collecte de l'épargne et de financement de l'entrepreneuriat informel et formel par les banquiers ambulants du Togo, il a été dénombré vingt-neuf (29) banquiers ambulants dont dix-neuf (19) à Lomé, trois (3) à Tabligbo et sept (7) à Sokodé.

Cet effectif n'est pas exhaustif car à Lomé comme à l'intérieur du pays, il existe des banquiers ambulants que nous n'avons pas pu enquêter à cause des difficultés liées au secteur (semi-clandestinité, non disponibilité des banquiers ambulants, crédit affecté à cette étude est très insuffisant, durée de réalisation de l'étude trop courte, contexte socio-politique actuel)

Le présent document fait le point des diverses conclusions qui sont ressorties dans l'analyse des données de l'enquête.

1. Il apparaît que le phénomène tontinier est beaucoup plus répandu dans les villes que dans les campagnes. Le métier étant fondé sur l'activité commerciale, apanage des grandes agglomérations, le banquier y opère plus facilement.
2. Le phénomène tontinier existe depuis et est très répandu parmi les différentes couches de la population africaine. Il plonge ses racines dans l'histoire lointaine du continent ; il serait donc difficile, voire impossible d'en déterminer l'origine précise, du moins à l'heure actuelle.

Toutefois, nous espérons que des études ultérieures permettront de situer de façon exacte l'origine de cette activité dans le temps et dans l'espace. Néanmoins d'après les résultats de nos enquêtes, il semblerait d'une part, que l'origine du métier de banquier ambulant est anglophone et d'autre part, il date de 1953.

3. Dans l'exercice de cette activité, le même individu assume les fonctions de chef d'entreprise, de caissier, de contrôleur, etc, sans envisager les différents aspects de chacune de ces fonctions. Il faut donc une organisation rationnelle du travail.

4. Pour être banquier ambulant, il suffit de savoir lire, écrire et surtout compter ; qu'importe la langue. Le niveau d'instruction n'est pas un critère valable et nécessaire pour exercer le métier. L'accès au métier se fait généralement par imitation. L'ancien métier exercé par le banquier surtout celui de commerçant et d'artisans lui permet de constituer une importante clientèle au démarrage. L'activité repose en fait sur la personnalisation des relations qui unissent clients et banquiers.
5. Les investissements de départ ne sont pas importants et consistent en l'achat d'un moyen de déplacement et d'outils de travail (vélo, cyclomoteur, sacoche, tampon, encreur, impression des cartes, fiches, cahiers, carnets). Ces investissements varient peu au cours du développement des activités.
6. Une façon efficace de développer l'activité de collecte consiste en un regroupement des banquiers en association comme la MUSOTAL (Mutuelle de Solidarité des Tontiniers Ambulants de Lomé). En effet, les banquiers de la MUSOTAL font plus de chiffre d'affaires que les autres et sont apparemment plus organisés. Cela transparaît d'ailleurs à travers leur revenu net mensuel.
7. L'environnement politico-économique influe beaucoup sur l'activité des banquiers ambulants. C'est ce que révèlent le chiffre d'affaires et l'effectif des clients des mois de novembre et décembre 1991, période des troubles socio-politiques au Togo.
8. L'activité professionnelle de la clientèle relève en grande partie de l'informel notamment le petit commerce, apanage des femmes togolaises qui représentent plus de 90 % de la clientèle chez certains banquiers.

On note une instabilité des activités de la clientèle : ainsi sur 90 clients enquêtés, seuls 24,44 % continuent d'exercer leur activité d'origine. Cette instabilité peut se répercuter sur le niveau de l'épargne (baisse des cotisations).

Les clients débutent généralement leurs activités grâce à des économies personnelles.

Cette clientèle a besoin d'un encadrement sur le plan éducation et gestion pour la maîtrise de leurs affaires.

9. Selon les clients, les banquiers n'aiment pas faire de crédits. 72 % des personnes interrogées n'ont jamais bénéficié de crédit tandis que 28 % affirment en avoir bénéficié au moins une fois.

Il existerait donc un besoin de crédit non satisfait par les banquiers. D'ailleurs les banquiers affirment n'être pas outillés pour en assurer la gestion, même s'ils disposaient de moyens plus importants.

Selon les banquiers, les raisons qui justifient ce comportement sont le risque de perte et le manque de moyens financiers. Mais, pour les clients, c'est parce qu'il s'agit généralement de crédit sans intérêt.

L'effectif de la clientèle varie selon le mois et suivant chaque banquier. L'écart des variations mensuelles étant insignifiant, on peut supposer que les clients restent fidèles aux banquiers.

10. L'organisation du travail dépend des disponibilités et des habitudes de chaque banquier et surtout de la clientèle. Le banquier peut exercer d'autres activités parallèlement à celle de collecte de l'épargne. C'est le cas de 13,80 % des banquiers interviewés.
11. Les banquiers travaillent généralement seuls (93,10 % des personnes interrogées). Etant donné que le métier est essentiellement basé sur la confiance réciproque des partenaires, les clients n'acceptent pas d'autres intermédiaires même si ces derniers ont la confiance du banquier.
12. Les montants des mises varient entre 10.000 FCFA et 100 FCFA. C'est le client qui détermine généralement le montant de sa mise, car ceci dépend de sa capacité financière. On remarque que les tranches de mises relativement faibles (200 F, 300 F, 500 F, et 1000 F), représentent la part la plus élevée de l'épargne journalière, et que si la mise minimum est fixée à plus de 1000 F, 88,58 % de l'épargne réalisée (1.482.657,39 FCFA) par 98,06 % de clients vont disparaître journalièrement du circuit de collecte. Ce montant n'est pas du tout négligeable.

Comme l'effectif de la clientèle, l'épargne quotidiennement collectée varie suivant le mois et selon le banquier. En comparant le chiffre d'affaires mensuel du banquier au nombre mensuel de clients, on remarque que dans la majorité des cas, plus on a de clients plus l'épargne collectée est importante.

13. Le revenu moyen mensuel du banquier dépend de son lieu d'activité et de son appartenance ou non à une association. Ainsi les banquiers de la MUSOTAL ont un revenu net moyen de 129.784 FCFZA. Ceux de Lomé non membres de la MUSOTAL, ont un revenu net de 46.725 FCFA alors que ceux de Tabligbo et de Sokodé ont respectivement un revenu net de 20.066 FCFA et 29.373 FCFA.
14. Le contrôle des cartes de cotisation récupérées après remboursement par huit (8) banquiers, membres de la MUSOTAL, nous a révélé que les banquiers ne connaissent pas le montant réel de leur revenu brut mensuel. Ce constat confirme la nécessité de les former aux méthodes de gestion saine.
15. L'évaluation de l'épargne collectée par huit (8) banquiers membres de la MUSOTAL révèle qu'en moyenne 40.908.258 FCFA passent mensuellement dans leurs mains. L'estimation annuelle montre que l'épargne globale s'élève à 490.899.096 FCFA. Donc une stabilisation de l'épargne collectée sur une période d'au moins six (6) mois augmenterait les dépôts bancaires de 245.449.548 FCFA.

Pour conclure, l'on ne saurait nier l'importance de l'épargne informelle en Afrique notamment au Togo. Aussi, convient-il de mener des actions concrètes susceptibles de promouvoir non seulement la collecte de l'épargne, mais aussi et surtout, de créer chez les populations africaines un réel état d'esprit d'épargnant.

Car l'épargne relève avant tout d'une disposition d'esprit qu'il convient de développer et d'entretenir.

La mobilisation de l'épargne doit constituer une stratégie permanente et efficace afin d'assurer aux économies africaines une base saine de développement dans les années à venir.

A N N E X E 1 :

S T A T U T S DE LA MUTUELLE DE SOLIDARITE DES TONTINIERS
AMBULANTS DE LOME M U S O T A L

TITRE I : CREATION - DENOMINATION - SIEGE SOCIAL -
DUREE - AFFILIATION

Article 1 : CREATION

Il est créé par un groupe des Tontiniers Ambulants de la ville de Lomé une mutuelle de solidarité et d'entraide régie par le présent statut. Il s'agit d'une association régie par la loi du 1er Juillet 1901 et par les textes complémentaires.

Article 2 : DENOMINATION

La mutuelle est dénommée Mutuelle de Solidarité des Tontiniers Ambulants de Lomé (MUSOTAL), et désignée dans le présent statut " LA MUSOTAL".

Article 3 : SIEGE SOCIAL

Le siège social est fixé à Lomé. Il peut être transféré en tout autre lieu sur décision extraordinaire de l'Assemblée Générale.

Article 4 : DUREE

"La MUSOTAL" est constituée pour une durée illimitée.

Article 5 : AFFILIATION

La MUSOTAL peut être affiliée à toute autre association poursuivant les mêmes buts et objectifs ou des buts ou objectifs similaires. Elle peut adhérer à une fédération des Tontiniers du Togo.

TITRE II : OBJECTIFS - ADHESION - DEPART

Article 6 : OBJECTIFS

La MUSOTAL a pour but :

1- à court terme :

- d'unir, d'organiser et d'éduquer ses membres,
- de développer et d'entretenir la solidarité et l'entraide au profit des adhérents en cas de besoins sous forme de prêts de courte durée,
- de drainer les épargnes utiles au développement économique et social,
- de développer une conscience professionnelle de ses membres pour une bonne collecte et une bonne gestion des fonds collectés auprès des clients.

2- à moyen terme :

- de constituer un capital-risque pour financer les activités rentables qu'un seul membre ne peut aisément pas financer,
- de regrouper les clients en petits groupes solidaires à qui des crédits peuvent être accordés.

Article 7 : ADHESION

1- La MUSOTAL est ouverte à tous les tontiniers ambulants opérant à Lomé. L'adhésion est subordonnée au paiement d'un droit de 5.000 F CFA. Le membre qui adhère aux présents statuts, les respecte, paie ses cotisations et assiste aux réunions.

2- Tout candidat à l'adhésion doit :

- adresser une demande écrite au Comité Exécutif,
- déposer une caution de 500.000 F CFA. N'est membre définitivement que ceux qui, au terme de 6 mois ont versé la totalité de la caution de 500.000 F CFA. La caution solidaire ne joue pas si le montant de 500.000 F CFA n'est pas atteint.
- être garanti par un ou plusieurs cautions solvables,
- présenter les garanties de moralité. A cet effet, un casier judiciaire datant de moins de trois mois doit être joint au dossier.

Article 8 : DEPART

Tout adhérent peut cesser d'appartenir à la MUSOTAL dans les conditions suivantes :

- 1- retrait volontaire. En cas de retrait volontaire, le membre doit régler tous ses comptes. Il a droit au reversement de toutes ses cotisations plus une bonification calculée selon les modalités à définir dans le règlement intérieur,
- 2- décès. En cas de décès, les ayants droits seront dédommagés dans les conditions stipulées ci-dessus.
- 3- fuite du Tontinier. Les cautions solidaires seront poursuivies de même que le membre défaillant.

TITRE III. LES ORGANES

La MUSOTAL est dotée des organes ci-après :

l'Assemblée Générale, le comité Exécutif et le Comité de Contrôle.

Article 9 : L'ASSEMBLEE GENERALE

L'Assemblée Générale est l'organe suprême de la MUSOTAL. Elle regroupe tous les membres de la MUSOTAL.

- 1- Elle se réunit une fois par an en session ordinaire ; mais peut être convoquée en session extraordinaire par le Président du Comité Exécutif.
- 2- L'Assemblée Générale et le Comité Exécutif ne peuvent délibérer que si la moitié au moins des membres sont présents ou représentés.
- 3- L'Assemblée Générale procède à l'élection des membres du Comité Exécutif de la Mutuelle. Ces membres sont élus à la majorité simple sauf le Président, le Secrétaire Général et le Trésorier Général qui sont élus à la majorité absolue des voix au premier tour et à la majorité simple au second tour.
- 4- Elle définit les activités, les grandes orientations de la politique de gestion et apprécie les rapports d'activité du Comité Exécutif et du Comité de Contrôle.
- 5- Les membres du Comité Exécutif sont élus pour trois ans renouvelable une seule fois. A l'expiration du mandat de trois ans, les membres du Comité Exécutif peuvent être réélus au cas où ils n'ont pas été entachés d'irrégularités: usage de faux, abus de confiance, mauvaise gestion des fonds de la mutuelle, détournement etc... au cours de leur mandat.

Article 10 : LE COMITE EXECUTIF

- 1- Le Comité Exécutif est composé de 7 membres élus en Assemblée Générale pour une durée de 3 ans renouvelable une seule fois. Il comprend :
 - 1 Président
 - 1 Vice-Président
 - 1 Secrétaire Général
 - 1 Secrétaire Général-Adjoint
 - 1 Trésorier Général
 - 1 Trésorier Général-Adjoint
 - 1 Secrétaire à l'organisation et aux Affaires Sociales
- 2- Le Comité Exécutif se réunit au moins une fois par mois. Les décisions au sein du Comité Exécutif sont prises à la majorité simple des membres présents. En cas de partage des voix, celle du Président est prépondérante.
- 3- Tout membre du Comité Exécutif qui, sans excuse préalable, n'aura pas assisté à trois réunions consécutives, sera considéré comme démissionnaire.
- 4- Le Comité Exécutif assure l'exécution des décisions de l'Assemblée Générale et administre la MUSOTAL.

Article 11 : LE COMITE DE CONTROLE

- 1- L'Assemblée Générale élit en son sein au début de chaque période de gestion, deux membres comme commissaires aux comptes.
- 2- Le Comité de Contrôle a pour fonction de veiller à la bonne exécution des fonctions assignées aux différents organes et à la saine gestion des ressources.
- 3- Il rend compte à l'Assemblée Générale de ses constatations, observations et fait des suggestions.

TITRE IV. ATTRIBUTION DES ORGANES

Article 12 : LE PRESIDENT DU COMITE EXECUTIF

- 1- Le Président représente moralement et juridiquement la MUSOTAL. Il préside toutes les réunions du Comité Exécutif.

- 2- Il est secondé par un Vice-Président qui le remplace en cas d'empêchement.

Article 13 : LE SECRETAIRE GENERAL

Le Secrétaire Général coordonne toutes les activités de la MUSOTAL et assiste le Président. Il est aidé dans sa tâche par le Secrétaire Général-Adjoint.

Article 14 : LE TRESORIER GENERAL

Le Trésorier Général est chargé de la gestion des biens de la MUSOTAL. Il signe avec le président les pièces comptables de la MUSOTAL. Il tient à jour les documents et les livres comptables et doit présenter un rapport financier en fin d'exercice. Il est secondé dans sa tâche par le Trésorier Général-Adjoint qui le remplace en cas d'empêchement.

Article 15 : LE RESPONSABLE A L'ORGANISATION ET AUX AFFAIRES SOCIALES

Il est chargé de l'organisation des activités de la MUSOTAL et des Affaires sociales. Outre ces activités principales, il s'occupera du suivi des dossiers litigieux et du règlement des conflits entre les membres.

TITRE V. LES RESSOURCES

Article 16 : NATURE DES RESSOURCES

Les ressources de la mutuelle sont constituées par :

- 1- les droits d'adhésion de 5.000 FCFA dont le montant est défini à l'article 7, alinéa 1 du présent statut.
- 2- la participation aux ressources capital-risque de 10 % de la rémunération mensuelle du Tontinier. La participation à la caisse de solidarité par une cotisation mensuelle non remboursable de 2.000 F CFA.
- 3- un fonds de garantie d'un montant minimum de 500.000 F CFA.
- 4- les produits du placement des fonds
- 5- les legs, dons et autres subventions.

Article 17 : UTILISATION DES RESSOURCES

Ces ressources ne peuvent être utilisées que pour servir les objectifs de la MUSOTAL.

TITRE VI. DISSOLUTION - MODIFICATION - PRISE D'EFFET - DISPOSITIONS TRANSITOIRES

Article 18 : DISSOLUTION

- 1- La MUSOTAL ne peut être dissoute que par une décision de l'Assemblée Générale.
- 2- La décision sera prise à la majorité des 2/3 de ses membres présents ou représentés.
- 3- Les fonds existants seront répartis proportionnellement à l'apport de chaque membre. Les intérêts issus des placements et les profits découlant de l'activité de capital-risque et des prêts seront repartis proportionnellement au capital investi par chaque membre.

Article 19 : MODIFICATION

Les dispositions des présents statuts peuvent être modifiées par l'Assemblée Générale sur proposition du Comité Exécutif à la demande des 2/3 des membres inscrits.

Article 20 : PRISE D'EFFETS DE MUTUELLE

Le présent statut prend effet à compter de la date de son approbation par l'Assemblée Générale Constitutive.

Article 21 : DISPOSITIONS TRANSITOIRES

Les cas non prévus par les présentes dispositions statutaires et leurs modalités d'application feront l'objet d'un règlement intérieur.

Statuts adoptés par l'Assemblée Générale Constitutive du 05/01/1992. Ils ont été élaborés par le Dr SOEDJEDE à la demande des Tontiniers Ambulants de la ville de Lomé après notre enquête pour la collecte des données et informations en février 1992. Nous avons bénéficié du concours du Dr TORDJO, Maître-Assistant à la Faculté de Droit de l'Université du Bénin (Togo), actuellement Ministre de la Justice dans le Gouvernement de Transition, pour les corrections de forme. Les alinéas sous forme numérique ne l'engagent pas.

PROFESSIONS D'ORIGINE ET ACTUELLE DES CLIENTS ENQUETES

PROFESSION D'ORIGINE	PROFESSION ACTUELLE	EFFEC.
Cycles et Cyclomoteurs	Idem	2
Boissons et Tabacs	Idem	3
Tissus	Idem	1
Artisan (couture/autres)	Idem	3
Produits alimentaires	Idem	4
Charcuterie	Idem	2
Produits pharmaceutiques	Idem	1
Ménagère	Idem	1
Autres commerces	Idem	5
Charbon	Riz, (transformation)	1
Commerçant	Thé (Restauration)	1
Ablo	Produits divers	2
Commerçant	Yaourt (transformation)	3
Electricien	Vente de cassette	2
Chaussures	Truits	1
Ventes assiettes	Vente caleçon	4
Chauffeurs	Vente carburant	1
Pagne	Pain	1
Mécanicien	Gardien	1
Tissus	Objet divers	1
Huile rouge (transformation)	Tissus	3
Vente produits cheveux	Vente poisson	1
Vente légume	Produits divers	1
Couturière	Restauration	1
Commerçant	Restauration	1
Couture	Boutiquière	1
Vente riz (transformation)	Vente savon + divers	1
Vente poisson	Vente pain	1
Cultivatrice	Vente huile rouge	1
Ménagère	Vente divers	1
Restauration	Vente légumes	1
Elève	Apprenti	2
Elève	Chauffeur	1
Elève	Produits beauté	3
Alimentation	Produits beauté	1
Savon	Poisson	1
Coiffeuse	Produits beauté	1
Elève	Vin de table	1
Cure-dent	Chaussure	2
Huile	Farine de manioc	1
Couturière	Produits de consommatic	2
Mécanicien	Vente de glaçon	1
Servante boutique	Savon, sucre, lait	1
Boule d'acassan	Denrée	1
Commerce	Sodabi	1
Gardien	Commerce (fer à béton)	1
Produits divers	Sac de Maïs	1
Elève	Tapiserie	1
Ferrailleur	Commerçant	2
Riz	Légumes	1
Vente chemise	Cyclomoteur	1
Jardinière	Vente de légumes fraîche	1
Vente tissus	Restauration	1
Vente cassettes	Vente fripperie	1
Jardinière	Boulangère	2
Maçon	Vente de thé	1
Cultivatrice	Vente de pain	1
Ménagère	Boulangère	1
Fabrication gari	Boulangère	1
Charbon	Produit de beauté	2
T O T A U X		90

A N N E X E 3

NOMBRE DE CLIENTS MENSUELS PAR MISE ET PAR BANQUIER

Banquier Abulant n°1

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
100	9	9	16	14	3	17	22	22
150	41	12	8	8	40	-	12	13
200	235	242	255	251	207	67	169	174
250	10	12	13	7	14	5	8	8
300	142	137	141	129	130	46	137	140
350	3	6	6	10	7	4	9	9
400	11	17	19	21	9	42	42	40
450	3	2	2	1	3	4	5	5
500	79	73	78	72	72	2	37	57
600	-	3	6	7	9	4	11	11
700	2	1	2	1	4	1	3	3
800	1	1	2	3	1	1	-	1
1.000	19	22	28	23	27	1	17	19
1.500	1	1	2	1	3	1	3	3
2.000	1	2	2	2	2	-	3	4
2.500	2	2	3	3	3	-	1	1
3.000	3	3	3	1	1	-	1	1
5.000	1	1	1	1	1	-	1	1
TOTAUX	563	546	587	655	536	195	481	512

Banquier Ambulant N°2

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
200	76	73	81	79	38	38	77	77
250	4	6	3	-	3	3	-	-
300	45	50	52	35	18	17	37	35
350	2	3	3	4	4	3	5	2
400	5	5	4	4	3	3	5	2
500	29	32	32	26	26	25	24	8
600	7	4	6	1	1	1	2	-
700	3	5	5	1	1	-	2	-
800	5	6	6	2	2	2	2	1
900	1	-	1	1	1	-	-	-
1.000	11	12	14	5	5	3	4	2
TOTAUX	188	196	207	158	102	95	158	127

Banquier Ambulant N° 3

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
100	-	-	-	2	4	2	2	-
150	27	37	47	42	30	36	22	28
200	210	235	230	270	214	147	228	228
250	11	9	11	12	9	6	20	9
300	99	92	122	130	108	74	96	127
350	5	5	9	6	5	6	2	5
400	14	24	15	16	19	15	19	27
450	2	1	2	2	1	-	3	-
500	58	46	73	75	74	40	65	66
600	1	1	2	2	2	2	2	6
700	1	3	2	1	4	3	-	1
800	1	-	1	1	1	-	-	1
1.000	-	19	22	32	17	19	21	25
1.200	-	-	-	-	1	-	-	1
1.300	22	-	1	-	1	-	-	1
1.500	-	-	-	1	2	2	1	4
2.000	2	5	4	6	3	7	5	11
3.000	1	1	-	1	2	-	2	1
3.500	2	2	2	2	2	-	2	3
4.000	2	1	1	1	1	-	-	-
5.000	-	-	-	-	-	1	1	1
TOTAUX	458	481	544	602	500	360	491	545

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	1	-	-	1	-	-	-	-
200	341	261	149	279	268	128	255	340
250	15	16	10	9	18	8	13	23
300	286	200	114	180	210	125	200	228
350	4	4	2	2	4	2	4	1
400	29	22	17	29	26	14	25	22
500	162	130	74	131	140	59	128	146
600	4	6	2	2	2	3	4	1
700	2	1	1	1	3	1	2	3
800	3	-	-	1	1	-	2	-
1.000	53	51	28	39	51	25	52	57
1.200	3	-	1	1	1	-	1	1
1.300	-	-	-	-	1	-	2	1
1.500	1	4	6	5	4	1	1	-
2.000	8	8	5	7	6	4	3	4
3.000	-	2	-	-	1	2	3	3
4.000	-	-	-	-	-	-	-	1
5.000	-	-	-	-	-	1	-	-
TOTAUX	912	705	409	687	736	373	695	831

Banquier Ambulant N° 5

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	12	17	10	9	13	10	22	25
200	186	207	209	91	138	65	217	222
250	3	2	2	5	2	6	-	4
300	105	157	150	106	118	75	141	145
400	10	9	9	6	13	11	13	12
500	52	62	77	47	69	45	49	71
600	3	4	4	1	2	3	2	2
700	1	1	1	-	-	1	4	4
800	16	36	4	1	1	-	7	16
1.000	40	44	38	31	40	18	37	43
1.200	1	1	1	1	1	-	2	1
1.400	1	-	1	-	1	-	-	1
1.500	2	2	3	-	6	4	6	6
2.000	5	7	7	7	3	3	8	10
3.000	3	-	3	3	2	2	2	2
4.000	1	1	-	-	-	-	1	1
5.000	1	-	-	1	1	1	1	1
10.000	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAUX	442	551	520	310	411	245	513	567

Banquier Ambulant N° 6

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	28	37	29	40	10	12	21	17
200	265	272	250	284	229	146	227	187
250	18	21	18	15	25	12	17	9
300	107	173	150	189	151	119	171	126
400	16	22	16	18	12	12	15	7
500	120	117	95	125	96	72	102	75
600	3	2	3	4	2	2	1	1
700	5	2	2	9	5	7	3	3
800	-	-	-	-	-	-	-	1
900	-	-	-	-	-	-	-	-
1.000	29	26	30	39	35	30	31	22
1.200	-	-	1	1	-	-	-	-
1.500	2	-	3	1	3	3	1	-
2.000	5	5	4	3	3	1	2	3
3.000	-	-	-	1	1	1	-	-
4.000	1	-	-	-	-	-	-	-
TOTAUX	599	677	601	729	572	417	591	451

Banquier Ambulant N° 7

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
200	2	-	-	-	-	-	1	9
300	219	321	359	292	50	205	287	187
350	6	3	1	-	-	2	4	5
400	-	-	-	1	7	10	24	12
500	115	131	5	16	41	92	151	104
600	7	-	-	1	-	-	8	5
800	6	-	-	-	1	3	13	5
900	-	-	-	-	-	-	-	-
1.000	71	80	111	100	89	77	63	38
1.200	-	1	-	-	-	1	-	-
1.400	-	-	-	1	-	-	-	-
1.500	2	3	5	5	6	-	8	3
2.000	10	-	3	3	11	7	10	13
3.000	1	-	-	-	-	-	-	-
TOTAUX	439	539	484	419	205	4397	569	381

Banquier Ambulant N° 8

MOIS	JUIL. 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	235	21	21	16	17	20	20	21
200	15	363	389	212	235	240	363	260
300	185	230	235	257	188	209	248	230
400	19	41	27	30	17	20	41	27
500	82	90	100	95	80	83	97	80
600	6	8	13	6	4	3	8	6
700	3	3	3	1	2	4	3	4
900	1	-	-	2	-	-	-	-
1.000	20	31	14	30	20	20	31	30
1.500	3	4	2	3	2	2	4	3
2.000	6	4	3	4	3	6	4	2
3.000	1	3	1	2	2	1	-	-
3.500	2	-	-	1	2	2	2	3
5.000	1	-	-	-	1	1	-	-
TOTAUX	579	798	808	659	573	611	821	666

A N N E X E 4

EPARGNE JOURNALIERE PAR MISE ET PAR BANQUIER

Banquier Ambulant N° 1

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
100	900	900	1.600	1.400	300	1.700	2.200	2.200
150	6.150	1.800	1.200	1.200	6.000	-	1.800	1.950
200	47.000	48.400	51.000	50.200	41.400	13.400	33.800	34.800
250	2.500	3.000	3.250	1.750	3.500	1.250	2.000	2.000
300	42.600	41.100	42.300	38.700	39.000	13.800	41.100	42.000
350	1.050	2.100	2.100	3.500	2.450	1.400	3.150	3.150
400	4.400	6.800	7.600	8.400	3.600	16.800	16.800	16.000
450	1.350	900	900	450	1.350	1.800	2.250	2.250
500	39.500	36.500	39.000	36.000	36.000	1.000	18.500	28.500
600	-	1.800	3.600	4.200	5.400	2.400	6.600	6.600
700	1.400	700	1.400	700	2.800	700	2.100	2.100
800	800	800	1.600	2.400	800	800	-	800
1000	19.000	22.000	28.000	23.000	27.000	1.000	17.000	19.000
1500	1.500	1.500	3.000	1.500	4.500	1.500	4.500	4.500
2000	2.000	4.000	4.000	4.000	4.000	-	6.000	8.000
2500	5.000	5.000	7.500	7.500	7.500	-	2.500	2.500
3000	9.000	9.000	9.000	3.000	3.000	-	3.000	3.000
5000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	-	5.000	5.000
TOTAL	189.150	191.300	212.050	192.900	193.600	57.550	168.300	184.350

Banquier Ambulant N°2

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
200	15.200	14.600	16.200	15.800	7.600	7.600	15.400	15.400
250	1.000	1.500	750	-	750	750	-	-
300	13.500	15.000	15.600	10.500	5.400	5.100	11.100	10.500
350	700	1.050	1.050	1.400	1.400	1.050	1.750	700
400	2.000	2.000	1.600	1.600	1.200	1.200	2.000	800
500	14.500	16.000	16.000	13.000	13.000	12.500	12.000	4.000
600	4.200	2.400	3.600	600	600	600	1.200	-
700	2.100	3.500	3.500	700	700	-	1.400	-
800	4.000	4.800	4.800	1.600	1.600	1.600	1.600	800
900	900	-	900	900	900	-	-	-
1000	11.000	12.000	14.000	5.000	5.000	3.000	4.000	2.000
TOTAL	69.100	72.850	78.000	51.100	38.150	33.400	50.450	34.200

Banquier Ambulant N°3

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
100	-	-	-	200	400	200	200	-
150	4.050	5.570	7.050	6.300	4.500	5.400	3.300	4.200
200	42.000	47.000	46.000	54.000	42.800	29.400	45.600	45.600
250	2.750	2.250	2.750	3.000	2.250	1.500	5.000	2.250
300	29.700	27.600	36.600	39.000	32.400	22.200	28.800	38.100
350	1.750	1.750	3.150	2.100	1.750	2.100	700	1.750
400	5.600	9.600	6.000	6.400	7.600	6.000	7.600	10.800
450	900	450	900	900	450	-	1.350	-
500	29.000	23.000	36.500	37.500	37.000	20.000	32.500	33.000
600	600	600	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	3.600
700	700	2.100	1.400	700	2.800	2.100	-	700
800	800	-	800	800	800	-	-	800
1000	-	19.000	22.000	32.000	17.000	19.000	21.000	25.000
1200	-	-	-	-	1.200	-	-	1.200
1300	28.600	-	1.300	-	1.300	-	-	1.300
1500	-	-	-	1.500	3.000	3.000	1.500	6.000
2000	4.000	10.000	8.000	12.000	6.000	14.000	10.000	22.000
3000	3.000	3.000	-	3.000	6.000	-	6.000	3.000
3500	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	-	7.000	10.500
4000	8.000	4.000	4.000	4.000	4.000	-	-	-
5000	-	-	-	-	-	5.000	5.000	5.000
T O T A L	168.450	162.920	184.650	211.600	179.450	131.100	176.750	214.800

Banquier Ambulant N° 4

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	150			150				
200	68.200	52.200	29.800	55.800	53.600	25.600	51.000	68.000
250	3.750	4.000	2.500	2.250	4.500	2.000	3.250	5.750
300	85.800	60.000	34.200	54.000	63.000	37.500	60.000	68.400
350	1.400	1.400	700	700	1.400	700	1.400	350
400	11.600	8.800	6.800	11.600	10.400	5.600	10.000	8.800
500	81.000	65.000	37.000	65.500	70.000	29.500	64.000	73.000
600	2.400	3.600	1.200	1.200	1.200	1.800	2.400	600
700	1.400	700	700	700	2.100	700	1.400	2.100
800	2.400			800	800		1.600	
1000	53.000	51.000	28.000	39.000	51.000	25.000	52.000	57.000
1200	3.600		1.200	1.200	1.200		1.200	1.200
1300					1.300		2.600	1.300
1500	1.500	6.000	9.000	7.500	6.000	1.500	1.500	
2000	16.000	16.000	10.000	14.000	12.000	8.000	6.000	8.000
3000		6.000			3.000	6.000	9.000	9.000
4000								
5000						5.000		4.000
T O T A L	332.200	274.700	161.100	254.400	281.500	148.900	267.350	307.500

Banquier Ambulant N° 5

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	1.800	2.550	1.500	1.350	1.950	1.500	3.300	3.750
200	37.200	41.400	41.800	18.200	27.600	13.000	43.400	44.400
250	750	500	500	1.250	500	1.500	-	1.000
300	31.500	47.100	45.000	31.800	35.400	22.500	42.300	43.500
400	4.000	3.600	3.600	2.400	5.200	4.400	5.200	4.800
500	26.000	31.000	38.500	23.500	34.500	22.500	24.500	35.500
600	1.800	2.400	2.400	600	1.200	1.800	1.200	1.200
700	700	700	700	-	-	700	2.800	2.800
800	12.800	28.800	3.200	800	800	-	5.600	12.800
1000	40.000	44.000	38.000	31.000	40.000	18.000	37.000	43.000
1200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	-	2.400	1.200
1400	1.400	-	1.400	-	1.400	-	-	1.400
1500	3.000	3.000	4.500	-	9.000	6.000	9.000	9.000
2000	10.000	14.000	14.000	14.000	6.000	6.000	24.000	20.000
3000	9.000	-	9.000	9.000	6.000	6.000	6.000	6.000
4000	-	4.000	-	-	-	-	4.000	4.000
5000	5.000	-	-	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
10000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
T O T A L	196.150	234.250	215.300	150.100	185.750	118.900	225.700	249.350

Banquier Ambulant N°6

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	4.350	5.550	4.350	6.000	1.500	1.800	3.150	2.550
200	50.000	54.400	50.000	56.800	45.800	29.200	45.400	37.400
250	4.500	5.250	4.500	3.750	6.250	3.000	4.250	2.250
300	32.100	51.900	45.000	56.700	45.300	35.700	51.300	37.800
400	6.400	8.800	6.400	7.200	4.800	4.800	6.000	2.800
500	60.000	58.700	47.500	62.500	48.000	36.000	51.000	37.500
600	1.800	1.200	1.800	2.400	1.200	1.200	600	600
700	3.500	1.400	1.400	6.300	3.500	4.900	2.100	2.100
800								800
900	-	-						
1000	29.000	26.000	30.000	39.000	35.000	30.000	31.000	22.000
1200	-	-	1.200	1.200	-	-	-	-
1500	3.000	-	4.500	1.500	4.500	4.500	1.500	-
2000	10.000	10.000	8.000	6.000	6.000	2.000	4.000	6.000
3000				3.000	3.000	3.000		
T O T A L	204.650	223.200	204.650	252.350	204.850	156.100	200.300	151.800

Banquier Ambulant N° 7

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
200	400						200	1.800
300	65.700	96.300	107.700	87.600	15.000	61.500	86.100	56.100
350	2.100	1.050	350			700	1.400	1.750
400				400	3.200	4.000	9.600	4.800
500	57.500	65.500	2.500	8.000	20.500	46.000	75.500	52.000
600	4.200			600			4.800	3.000
800	4.800				800	2.400	10.400	4.000
1000	71.000	80.000	111.000	100.000	89.000	77.000	63.000	38.000
1200		1.200				1.200		
1400				1.400				
1500	3.000	4.500	7.500	7.500	9.000		12.000	4.500
2000	20.000		6.000	6.000	22.000	14.000	20.000	26.000
3000	3.000							
TOTAL	231.700	248.550	235.050	211.500	159.500	206.800	283.000	191.950

Banquier Ambulant N° 8

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
150	15.250	3.150	3.150	2.400	2.550	3.000	3.000	3.150
200	3.000	72.600	77.800	42.400	47.000	48.000	72.600	52.000
300	55.500	69.000	70.500	77.100	56.400	62.700	74.400	69.000
400	7.600	16.400	10.800	12.000	6.800	8.000	16.400	10.800
500	41.000	45.000	50.000	47.500	40.000	41.500	48.500	40.000
600	3.600	4.800	7.800	3.600	2.400	1.800	4.800	3.600
700	2.100	2.100	2.100	700	1.400	2.800	2.100	2.800
900	900	-	-	1.800	-	-	-	-
1000	20.000	31.000	14.000	30.000	20.000	20.000	31.000	30.000
1500	4.500	6.000	3.000	4.500	3.000	3.000	6.000	4.500
2000	12.000	8.000	6.000	8.000	6.000	12.000	8.000	4.000
3000	3.000	9.000	3.000	6.000	6.000	3.000	-	-
3500	7.000	-	-	3.500	7.000	7.000	7.000	10.500
5000	5.000	-	-	-	5.000	5.000	-	-
T O T A L	200.450	267.050	248.150	239.500	203.550	217.800	273.800	230.350

TABLEAU DE SYNTHESE DE L'EPARGNE MENSUEL PAR BANQUIER

MOIS	JUILLET 91	AOUT 91	SEPT. 91	OCT. 91	NOV. 91	DEC. 91	JANV. 92	FEV. 92
MISES								
100	900	900	1.600	1.600	700	1.900	2.400	2.200
150	51.750	18.620	17.250	17.400	16.500	11.700	14.550	15.600
200	263.000	330.600	312.600	293.200	265.800	166.200	307.400	299.400
250	15.250	16.500	14.250	12.000	17.750	10.000	14.500	13.250
300	356.400	408.000	396.900	395.400	291.900	261.000	395.100	365.400
350	7.000	7.350	7.350	7.700	7.000	5.950	8.400	7.700
400	41.600	56.000	42.800	50.000	42.800	50.800	73.600	59.600
450	2.250	1.350	1.800	1.350	1.800	1.800	3.600	2.250
500	348.500	340.700	267.000	293.500	299.000	209.000	326.500	303.500
600	18.600	16.800	21.600	14.400	13.200	10.800	22.800	19.200
700	11.900	11.200	11.200	9.800	13.300	11.900	11.900	12.600
800	25.600	34.400	10.400	6.400	5.600	4.800	19.200	20.000
900	1.800	-	900	2.700	900	-	-	-
1000	243.000	285.000	285.000	299.000	284.000	193.000	256.000	236.000
1200	4.800	2.400	3.600	3.600	3.600	1.200	3.600	3.600
1300	28.600	-	1.300	-	2.600	-	2.600	2.600
1400	1.400	-	1.400	1.400	1.400	-	-	1.400
1500	16.500	21.000	31.500	24.000	39.000	19.500	36.000	28.500
2000	74.000	62.000	56.000	64.000	62.000	56.000	78.000	94.000
2500	5.000	5.000	7.500	7.500	7.500	-	2.500	2.500
3000	27.000	27.000	21.000	24.000	27.000	18.000	24.000	21.000
3500	14.000	7.000	7.000	10.500	14.000	7.000	14.000	21.000
4000	8.000	8.000	4.000	4.000	4.000	-	4.000	8.000
5000	15.000	5.000	5.000	10.000	15.000	20.000	15.000	15.000
10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
T O T A L	1.591.850	1.674.820	1.538.950	1.563.450	1.446.350	1.070.550	1.645.650	1.564.300

BIBLIOGRAPHIE

1. **AGBAGLO A.M. & KWASI K.D. :**
Tontine commerciale, un mécanisme spécifique de mobilisation de ressources. Mémoire de Maîtrise de Gestion FASEG. Juin 1990.
2. **AZIAKA M. :**
Accès des femmes aux crédits institutionnels. Problèmes et Solutions. Mémoire de Maîtrise de Gestion FASEG UB. Lomé, Juin 1991.
3. **DAGNON G.B. :**
Rapport de mission d'appui à l'étude sur les banquiers ambulants au Togo, IRAM, Janvier 1992, 24 p.
4. **DANSOU A. :**
Les groupements d'épargne et leur impact sur l'activité des banques secondaires. Mémoire ESTEG, UB Lomé, Juin 1986.
5. **GENTIL D., DAGNON G.B. :**
Termes de référence pour une expérience de financement fondée sur des pratiques endogènes du milieu urbain informel en Afrique de l'Ouest, - Association des banquiers ambulants-. Paris, Juin 1991 (dernière version 13 pages, y inclus schéma d'une politique d'appui au secteur financier informel).
6. **LELART M. & GNASSOUNOU S. :**
Tontines et Tontiniers sur les marchés africains : le marché de Cotonou, in "LA TONTINE : Pratique Informelle d'Epargne et de crédit dans les pays en développement" ; ouvrage collectif dirigé par LELART M. Edition JOHN LIBBEY. AUPELF Paris, Juin 1990.
7. **SAFECO :**
Obstacles au Développement, Besoins en formation, attitude vis-à-vis de programmes de formation spécifiques par les entreprises privées et para-publiques au Togo ; Etude réalisée pour le compte de l'USAID - sous-traitance LABAT ANDERSON INCORPORATED (USA).
8. **SOEDJEDE D.A. :**
L'Epargne et le Crédit Informels au Togo : la tontine commerciale. Notes de recherche n° 90-10 du Réseau Thématique. "Financement de l'Entrepreneuriat et mobilisation de l'Epargne" UREF/AUPELF.

9. SOEDJEDE D.A. :
Les possibilités d'utilisation du crédit en Milieu Rural au Togo.
Etude réalisée pour le compte de l'AFRICAN DEVELOPMENT
FOUNDATION (ADF), USA, Juillet 1987.
10. SOEDJEDE D.A. :
L'Épargne et le Crédit non structurés au Togo, in "la tontine,
pratique informelle d'Épargne et de Crédit dans les pays en voie
de développement. Ouvrage collectif dirigé par LELART Edition
JOHN LIBBEY, Juin 1990.
11. SOEDJEDE D.A. :
Rôle du Banquier Ambulant dans la collecte de l'Épargne et
dans le financement de l'entrepreneuriat au Togo.
12. SOEDJEDE D.A. & KINVI A.H. :
Les tontines mutuelles et les caisses mutuelles d'un millier de
fonctionnaires de l'Administration Togolaise (document en cours de
rédaction).
13. SOEDJEDE D.A. :
Les Banquiers Ambulants de Lomé et leurs activités financières.
Ce papier terminé en Avril 1991 devrait paraître dans les
Annales de l'Université du Bénin courant Novembre-Décembre
1991 ; mais lors des tentatives de déstabilisation du
Gouvernement de Transition issu de la Conférence Nationale
Souveraine, la Direction des Affaires Académiques de la
Scolarité et de la Recherche Scientifique, chargée de la
publication des Presses Universitaires du Bénin, a été mise à
sac et son bâtiment inutilisable pour au moins un an. Toutes
les communications qui se trouvaient dans ses locaux ont été
brûlées.
14. SOEDJEDE D.A. :
La Pêche Maritime Artisanale au Togo, in "les pratiques
juridiques économiques et sociales informelles ; actes du
Colloque de NOUAKCHOTT. Edition PUF, Paris, Avril 1991.
15. SOEDJEDE D.A. :
Initiative Privée et le Financement des Activités des Femmes du
Grand Marché de Lomé.
16. SOEDJEDE D.A. :
La clientèle d'un Banquier Ambulant de Lomé ; document à
publier.