

En dépit de ses banques, la Suisse voit se populariser les associations rotatives d'épargne et de crédit

Les migrants exportent leur cagnotte

« PATRICIA MICHAUD

Entraide » Samuel^{*} a 29 ans et travaille comme vendeur dans un magasin de vêtements à Berne. Malgré son modeste salaire, cet Érythréen arrivé en Suisse il y a 7 ans est propriétaire d'un vélo de course ultra-performant et d'un ordinateur dernier cri, et s'offre parfois même un voyage avec décalage horaire. Non, Samuel n'a pas gagné à la loterie. Et il ne se livre pas à des activités frauduleuses, contrairement à ce que croient «trop souvent les Suisses dès qu'un jeune immigré érythréen est bien habillé et possède un iPhone».

S'il peut se permettre de faire de temps à autre des achats conséquents, c'est que Samuel est membre – comme bon nombre de ses compatriotes, tous sexes et âges confondus – d'un «uqub», à savoir un cercle informel d'épargne.

Dans un pot commun

Chaque mois, le jeune homme verse 200 francs dans un pot commun, qui viennent rejoindre les contributions (équivalentes) de quatre amies et trois amis. Concrètement, «nous nous retrouvons tous – avec l'argent – dans un restaurant, un bar ou chez l'un d'entre nous».

Chaque mois à tour de rôle, c'est l'un des huit amis qui repart avec l'entier de la somme. Lorsque la boucle est bouclée, les jeunes gens se mettent d'accord sur un nouveau cycle, et sur l'importance des futures contributions mensuelles. «Il y a quelques années, alors que plusieurs d'entre nous étaient encore en formation, nous ne versions que 100 francs par mois.»

Fortes participations

L'uqub n'est – de loin – pas une particularité érythréenne. Son concept, baptisé *rotating savings and credit association* (ROSCA) par Bouman au début des années 1990, soit association rotative d'épargne et de crédit, est présent aux quatre coins de la planète, où il prend des appellations diverses: «esusu» au Libéria, «tontine» au Sénégal (et dans plusieurs autres pays d'Afrique francophone), «samity» au Bangladesh, «chaer» en Thaïlande, «cuchubal» au Guatemala ou encore «pandero» au



Le système des ROSCA existe dans de nombreux pays d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique latine, où il permet de financer souvent de petits projets. Keystone

Pérou. A noter que si les ROSCA sont particulièrement répandues dans les pays en développement, elles n'en sont pas l'apanage. On les retrouve notamment au Japon («ko») et à Taïwan («hui»). Elles se distinguent des cagnottes de bisutrots et d'associations en Suisse par leur capacité à faire crédit.

Dans l'Etat insulaire asiatique, des études menées dans les années 1990 ont conclu qu'environ le quart de la population participait à des ROSCA.

D'autres chercheurs ont constaté que dans certains pays d'Afrique occidentale, entre 50% et 90% de la population serait membre d'un tel cercle d'épargne. Quant à Bouman, il a calculé (en 1995) que la moitié de l'épargne nationale du Cameroun était gérée par des groupes financiers informels. Dans le sud de l'Inde, on estime

Dans certains pays d'Afrique occidentale, entre 50 et 90% de la population serait membre d'un tel cercle d'épargne

à plus du quart de la population, voire à la moitié, la part des habitants qui épargnent grâce aux ROSCA, relève pour sa part Stefan Klonner, professeur d'économie du développement à l'Université allemande de Heidelberg. «Parfois, ces cercles d'épargne sont tellement informels qu'ils se différencient peu du cercle d'entraide familial», d'où la difficulté à chiffrer précisément le phénomène.

Débiteur ou créateur

Sans surprise, la structure et le fonctionnement des ROSCA connaissent des variations régionales. Dans leur forme la plus simple, il s'agit généralement du modèle décrit par Samuel: un nombre X de personnes verse chacune à intervalle régulier la somme Y. Lors de chaque échéance, c'est

un autre participant qui empoche le pot commun.

Phénomène intéressant: selon le moment du cycle lors duquel il repart avec la mise totale, un participant est soit en position de débiteur envers les autres (par exemple s'il touche 1000 francs alors qu'il n'a encore contribué qu'à hauteur de 20 francs), soit de créateur. Même si le système est globalement équitable – puisque chacun finit par toucher le même «jackpot» – il est généralement considéré comme plus avantageux d'être placé en tête de liste. Ce notamment parce qu'on échappe au risque de défaut de paiement des autres participants.

Il existe différentes manières de déterminer dans quel ordre les membres d'une ROSCA remportent la mise: par âge décroissant, par tirage au sort, etc.

«Dans notre uqub, c'est généralement la personne qui a le besoin le plus urgent de l'argent qui le reçoit en premier», note Samuel. Le jeune homme a ainsi obtenu la priorité il y a deux ans, lorsqu'il a dû financer un cours de langues. De nombreux cercles d'épargne à travers la planète prévoient pour leur part la mise aux enchères du pot commun, qui revient au participant le plus offrant. L'intérêt ainsi perçu est généralement redistribué aux membres de la ROSCA ou déposé dans un fonds de secours, qui peut être libéré en cas de maladie ou de décès. A noter qu'il existe, parallèlement aux ROSCA informelles, des structures plus complexes qui vendent l'argent épargné collectivement à des personnes externes. »

^{*} Prénom d'emprunt

Un système compatible avec les banques

Le succès des associations rotatives d'épargne et de crédit (ROSCA) semble se confirmer un peu partout.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, le succès des ROSCA ne semble pas avoir de plomb dans l'aile malgré la bancarisation croissante. Stefan Klonner n'a par exemple constaté aucun recul notable en Inde entre 2003 et 2008, bien que le pays ait connu un fort développement économique.

Comment expliquer cet apparent paradoxe? D'une part, les ROSCA permettent à des personnes qui n'auraient pas forcément la possibilité d'ouvrir un compte en banque – notamment en raison de coûts de gestion trop élevés – d'avoir accès à l'épargne, note Christelle Dumas, profes-

seure d'économie du développement à l'Université de Fribourg. D'autre part, elles contournent le problème des garanties financières et permettent d'emprunter de petites sommes, un type de crédit peu intéressant pour les banques en raison des frais administratifs élevés.

«Dans tous les cas, on ne saurait opposer ROSCA et système bancaire formel, avertit Christelle Dumas. Souvent, les deux cohabitent, voire se complètent.»

Ce qu'il ne faut pas négliger non plus, c'est l'importance jouée par la composante sociale dans le succès des associations rotatives d'épargne et de crédit. Les ROSCA sont constituées de personnes qui se connaissent très bien et sont unies par des liens de confiance. La mise en com-

mun de l'argent se fait généralement lors d'une rencontre qui donne lieu à des discussions, un repas commun, voire une fête. Parfois, c'est même cet aspect social qui prend le pas sur le besoin d'épargne ou de crédit.

Une fois par mois, Akberet (prénom d'emprunt), une Érythréenne de 42 ans, retrouve les autres membres de son uqub, «qui sont toutes des copines», dans une pâtisserie de la périphérie bernoise. «Nous mettons chacune dix francs sur la table. Pour moi qui suis à l'aide sociale, c'est déjà une grosse somme.» Les amies discutent, boivent du café, mangent une tranche de gâteau. Lorsqu'elles rentrent à la maison, «il ne reste en général plus d'argent sur la table. C'est aussi ça, l'uqub!» » **PMI**

TONTINES À L'ÈRE DE LA NUMÉRISATION

Même si les rencontres physiques entre les participants continuent à jouer un rôle central dans la plupart des cercles d'épargne, ces derniers n'échappent pas à la numérisation. De nombreuses plateformes web et applis pour smartphones ont vu le jour ces dernières années, qui permettent aux membres des ROSCA d'épargner et de communiquer en mode 2.0. Pour ne citer qu'elle, la start-up sénégalaise MaTontine, créée en 2016, propose un modèle basique de ROSCA: les adhérents cotisent via leur téléphone portable à une cagnotte, dont ils récupèrent à tour de rôle le montant. «Leur comporte-

ment – la ponctualité de leurs paiements, etc. – nous permet de leur donner une note de crédit, à partir de laquelle nos partenaires pourront leur proposer de petits prêts ou des contrats d'assurance», explique Bernie Akporiaye, le fondateur de l'entreprise, dans une interview accordée au magazine *Jeune Afrique*. Alors que l'utilisation du service de base est gratuite, MaTontine est financée par les commissions prélevées sur les prestations de ses partenaires, Cofina et Sunu Assurances. En août 2018, la start-up a été sélectionnée parmi les dix finalistes du prix MIT Zambezi pour l'innovation dans l'inclusion financière. **PMI**