

LES LOGIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES SOUS-JACENTES AUX STRATÉGIES DE PROTECTION DES ACTEURS POPULAIRES AU SUD-KIVU

Maité le Polain¹ et Marthe Nyssens²

Introduction : repenser les mécanismes de protection à partir des stratégies mobilisées par les acteurs populaires

L'économie en RDC se caractérise par une prédominance du secteur informel. Selon les dernières enquêtes nationales 1-2-3 réalisées par l'Institut national de la Statistique (INS) en 2012, 88,6 % des Congolais tireraient leurs revenus d'activités exercées dans ce secteur, contre seulement 11,4 % du secteur public, parastatal ou privé (INS 2014). Les échecs de la « zaïrianisation » de l'économie sous Mobutu dans les années 1970, la contraction des dépenses publiques imposées par les programmes d'ajustements structurels (PAS) dans les années 1980, et les années de guerres (1996-1997 et 1998-2002) ont tour à tour causé une réduction drastique de l'emploi formel et une explosion de l'informalité de l'économie (De Herdt & Marysse 1996 ; MacGaffey 1991). Si l'informalité de l'économie a des racines profondes en RDC, ses formes se sont complexifiées au cours de cette période. La vulnérabilité des acteurs populaires liée à l'informalité est exacerbée par l'absence de mécanismes publics de protection sociale, tels qu'une assurance chômage ou une couverture maladie universelle (Weijs, Hilhorst & Ferf 2012). En cas de difficulté, les acteurs populaires sont livrés à eux-mêmes, soumis à la loi de la « débrouille » (Ayimpam 2014 ; Trefon 2004).

Pour lutter contre la vulnérabilité des ménages et pallier le déficit de protection étatique, les ONG et bailleurs de fonds internationaux soutiennent techniquement et/ou financièrement d'autres sources de protection, comme le développement de la microfinance, qui ambitionne d'offrir des services d'épargne et de crédit à des populations pauvres dans le but de lutter contre la pauvreté (Yunus & Jolis 2003). Le développement de mutuelles de santé, qui cherchent à améliorer l'accès à des soins de santé de qualité, est également favorisé (Fonteneau 2004). Cependant, ces formes institutionnelles ne rencontrent pas le succès escompté. En 2014, seuls 5 % de la population

¹ Centre interdisciplinaire de recherche « État, Travail et Société » (CIRTES) et Centre d'études du développement, Université catholique de Louvain.

² Centre interdisciplinaire de recherche « État, Travail et Société » (CIRTES) et IRES.

adulte congolaise auraient eu recours à des institutions de microfinance (IMF) ou à des coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) (FinMark Trust 2015). L'étude pointe le manque de confiance comme principal obstacle à l'utilisation des services offerts. Le caractère mutualiste du modèle COOPEC, largement dominant en RDC puisque les COOPEC représentent 88 % de l'ensemble des institutions de microfinance (Masangu Mulongo 2012), est, en principe, garant d'un contrôle démocratique et d'une finalité non lucrative (Jacquier 1999 ; Périlleux 2009). Mais les faillites récurrentes – les plus récentes étant celles de COOPEC IMARA en 2014 et de COOPEC MECRECO en 2016 – écornent périodiquement la confiance de la population à leur égard. Quant aux mutuelles de santé, l'étude de Soglohoun (2012) constate un déficit démocratique et l'absence d'implication des communautés locales. Or, plusieurs auteurs signalent que parmi les déterminants d'une faible adhésion aux mutuelles de santé, on retrouve le manque de confiance dans la gestion de la structure (Defourny & Failon 2011 ; De Allegri *et al.* 2006 ; Basaza *et al.* 2008).

Par ailleurs, la méfiance de la population à l'égard de ces formes institutionnelles pousse un nombre croissant d'acteurs du développement à s'interroger et à explorer de nouvelles voies de protection socio-économique, qui seraient mieux adaptées aux besoins des populations ciblées. L'engouement récent pour les modèles de groupes d'épargne (*savings groups*), qui visent la mise en place de services d'épargne, de crédit et d'assurance de base, selon un modèle communautaire, décentralisé et autogéré, est emblématique de cette nouvelle quête (Allen & Panetta 2010).

En marge de ces mécanismes de protection formels³, les acteurs populaires ont aussi recours à des stratégies informelles pour se protéger d'un choc et sécuriser leur existence. Au cours des dernières années, les chercheurs ont démontré l'extrême complexité des stratégies de protection informelles (voir par exemple : Besley 1995 ; Morduch 1999 ; Fafchamps 1992 ; Fafchamps 1999 ; Dercon 2004 ; Dercon & Krishnan 2000 ; Collins *et al.* 2009 ; Udry 1994). Alderman et Paxson (1992) proposent de distinguer les stratégies de gestion de risques (*risk management strategies*) et les stratégies de mitigation des chocs (*risk coping strategies*). Les stratégies de gestion du risque impliquent, entre autres, la diversification des sources de revenus tandis que les stratégies de mitigation englobent notamment le recours à l'endettement. D'autres auteurs distinguent les stratégies individuelles d'une part, telles que les pratiques d'auto-assurance via la constitution de petites épargnes de précaution (Deaton 1992 ; Dercon 2002), et les stratégies collectives

³ Les qualificatifs « formels » et « informels » sont utilisés pour distinguer les stratégies de protection fondées sur des institutions juridiquement reconnues de celles portant sur des acteurs non reconnus juridiquement.

d'autre part, fondées sur la mise en commun des ressources et/ou le partage des risques. Parce qu'une seule stratégie suffit rarement, Cohen et Sebstad (2005) insistent sur l'intérêt des combinaisons de plusieurs stratégies.

Ce chapitre présente les résultats d'une enquête exploratoire réalisée en juin 2011 au Sud-Kivu, complétée par deux enquêtes de terrain ultérieures, menées en 2013 et 2014. L'étude exploratoire ambitionnait de décrire la variété des stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires au Sud-Kivu, et d'analyser leurs logiques socio-économiques sous-jacentes. En cela, notre entreprise tend à contribuer à une meilleure compréhension des logiques socio-économiques à l'œuvre dans les stratégies de protection privilégiées par les acteurs populaires. En mobilisant une grille de lecture polanyienne, ce travail s'inscrit dans la lignée des recherches adoptant ce cadre d'analyse pour sortir de l'ombre des pratiques socio-économiques plurielles dans divers contextes contemporains (Hillenkamp 2013 ; Lemaître & Helmsing 2012 ; Laville 2003 ; Hillenkamp, Lapeyre & Lemaître 2013 ; Meyer 2015 ; Degavre & Lemaître 2008 ; Degavre & Nyssens 2008 ; Sabourin 2012 ; Hann & Hart 2009).

1. Polanyi et les quatre principes d'intégration socio-économiques

Pour analyser les principes socio-économiques des stratégies de protection privilégiées par les acteurs populaires au Sud-Kivu, nous mobilisons le cadre d'analyse proposé par Karl Polanyi (Polanyi 2008 ; 2009). Cet auteur invite à dépasser une vision formelle de l'économie, qui cantonne cette discipline à l'étude du « comportement humain en tant que relation entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs rationnels entre fins et moyens » (Robbins 1932 : 16, cité par Maucourant & Plociniczak 2011). S'appuyant sur des travaux historiques et anthropologiques (notamment ceux de Malinowski & Devyver 2002 ; Thurnwald 1937), Polanyi sort de l'ombre des logiques socio-économiques particulières, qui ne peuvent se réduire à une logique purement marchande. Pour les englober, il adopte une définition substantive de l'économie, qui inclut l'ensemble des activités dérivées « de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et ses semblables pour assurer sa survie » (Polanyi 2008 : 53). Polanyi distingue, aux côtés du marché, trois autres principes d'intégration économique que sont la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique (Polanyi 2009). Ces principes d'intégration économique confèrent « unité et stabilité » au processus économique via des modes particuliers d'organisation de la production, de la distribution et de la consommation de richesse (Polanyi 2008).

Ainsi, le principe de *marché* suppose l'échange de biens et services suivant les lois de l'offre et la demande, où les prix d'échange résultent de la concurrence. L'échange réunit, le temps de la transaction, deux individus

anonymes, supposés égaux, et motivés par la maximisation de leur intérêt personnel. À l'origine, Polanyi distingue deux formes traditionnelles de marché, le commerce de longue distance d'une part, et les marchés internes et locaux d'autre part. Servet (2009) suggère quant à lui de distinguer, au sein du marché, la logique des « places de marché », où prévaut l'anonymat qui neutralise les identités sociales des parties prenantes, et la logique de « liens clientélistes » dans laquelle le vendeur adapte son offre en tenant compte de sa relation à l'acheteur, en vue de sa fidélisation. Ces deux logiques peuvent coexister même si l'une domine le plus souvent l'autre. Cette différence opérée par Polanyi et Servet n'est pas sans rappeler la distinction faite par Braudel (1985) entre marchés capitalistes d'une part, et marchés locaux d'autre part. Selon cet auteur, les marchés locaux appartiennent à la sphère économique quotidienne où opèrent les « acteurs du bas », soit les paysans, artisans et petits commerçants, et constituent le ciment de la société.

Le principe de « redistribution » implique que les activités de production, de redistribution et de consommation sont organisées par une autorité centrale (à savoir un État ou un chef de tribu). Entre l'autorité centrale et les agents qui y sont soumis s'établit une relation qui s'inscrit dans la durée. Car l'autorité centrale qui reçoit, emmagasine et distribue accroît son prestige et son pouvoir politique. Le principe de redistribution suppose généralement une subordination de la production et la distribution de la richesse à des objectifs collectifs et politiques, puisque le centre est souvent défini par le régime politique en vigueur. Si Polanyi met en évidence ce principe à travers la figure du chef dans des sociétés traditionnelles, la redistribution a le plus souvent été associée, par la suite, à la figure de l'État-providence, et donc limitée à la redistribution publique.

Le principe de « réciprocité » suppose la circulation de biens et services entre des groupes ou personnes en situation d'interdépendance volontaire et complémentaire. Le modèle institutionnel de symétrie constitue le socle du principe de réciprocité. Ce principe donne lieu à des échanges, qui tout en s'apparentant à des dons, appellent à des contre-dons « socialement acceptables », régulés par des normes sociales plutôt que par une équivalence parfaite (Polanyi 2008). La réciprocité ne prend sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes. Polanyi suggère deux espaces privilégiés de réciprocité :

« La parenté, le voisinage ou le totem appartiennent aux groupements les plus permanents et les plus larges ; dans leur cadre, des associations volontaires ou semi-volontaires à caractère militaire, professionnel, religieux ou social, créent des situations dans lesquelles – au moins provisoirement ou vis-à-vis d'une localité ou d'une situation type donnée – se forment des groupements symétriques dont les membres pratiquent une certaine forme de mutualisme » (Polanyi *et al.*, [1957] 1975 : 247, cité par Servet 2007).

Enfin, le principe « d'administration domestique » est une forme particulière de la redistribution qui s'exerce au sein de la cellule de base qu'est le foyer. Si Polanyi (2009) fonde à l'origine ce principe sur la forme autarcique, des auteurs plus récents invitent à l'élargir à une logique de production, de distribution et de consommation visant à satisfaire les besoins de subsistance de l'unité domestique, qu'elle soit autarcique ou non (voir par exemple, Gregory 2009 ; Hillenkamp 2013).

Polanyi insiste sur un point : « les formes d'intégration ne représentent pas des “stades” de développement. Aucune succession dans le temps ne doit être sous-entendue. Plusieurs formes secondaires peuvent être présentes en même temps que la forme dominante [...] » (Polanyi [1957] 1975 : 256, cité par Servet 2007). Il adopte en cela une posture non évolutionniste. Les principes d'intégration économique doivent donc être davantage appréhendés comme des idéaux-types au sens wébérien (Weber 1965), c'est-à-dire en tant que constructions abstraites permettant aux chercheurs de positionner des pratiques économiques l'une par rapport à l'autre.

Polanyi suggère d'emblée que certains principes peuvent prendre appui sur d'autres :

« En tant que forme d'intégration, la réciprocité gagne beaucoup en efficacité du fait qu'elle peut utiliser la redistribution ainsi que l'échange comme méthodes subordonnées. On peut parvenir à la réciprocité en partageant le poids du travail selon des règles précises de redistribution, par exemple lors de l'accomplissement des tâches “à tour de rôle”. De même, la réciprocité s'obtient parfois par l'échange selon des équivalences fixées afin d'avantager le partenaire qui vient à manquer d'une espèce de produits indispensables – institution fondamentale dans les anciennes sociétés d'Orient. En fait, dans les économies non marchandes, ces deux formes d'intégration – réciprocité et redistribution – se pratiquent généralement ensemble » (Polanyi *et al.* [1957] 1975 : 247).

Cette précision nous invite à repérer non seulement les enchevêtrements de logiques au sein d'une même pratique, mais aussi les formes de complémentarité et de tension (Tableau 1).

2. Contexte de l'étude et méthodologie de la recherche

Situé à l'est de la très vaste RDC, le Sud-Kivu porte encore les stigmates des années de guerres (1996-1997 ; 1998-2002) et d'instabilité qui ont durement frappé cette province voisine du Rwanda et du Burundi. De nombreux habitants ont été contraints à de fréquents déplacements pour échapper à l'insécurité. Ceux qui ont trouvé durablement refuge dans les villes de Bukavu et d'Uvira sont à l'origine de l'explosion démographique urbaine observée à partir du milieu des années 1990 (Nyenyezi Bisoka & Ansoms 2015). Si la

Tableau 1 : les quatre principes polanyiens d'intégration économique

	Marché	Redistribu- tion	Réciprocité	Administra- tion domes- tique
Figure d'inter-dépendance	Interdépendance automatique via une concurrence mécanique	Centralité instituée	Complémentarité instituée	Divers types possibles (complémentarité ou hiérarchies instituées)
Type de structure institutionnelle	Système de marchés (à prix fluctuants)	Verticale (et hiérarchique)	Horizontale (et symétrique)	Groupe domestique (parfois autarcique)
Logique d'action	Maximisation des intérêts personnels	Obligation dans un système centralisé	Obligation entre pairs	Production pour son propre usage et partage

Source : Hillenkamp, Lapeyre & Lemaître 2013.

paix est revenue, des poches d'insécurité subsistent dans les campagnes, qui sont encore le théâtre d'incivilités commises par des groupes rebelles ou des militaires en déroute. Début 2015, l'agence onusienne de coordination des affaires humanitaires (OCHA) pour le Sud-Kivu estime que le nombre de déplacés à l'intérieur de la province s'élève à plus de 600 000, soit environ 10 % de la population (OCHA 2015).

La vaste majorité des quelque 5 millions d'habitants que compte la province survivent grâce à des activités dans le secteur informel. En milieu rural, il s'agit principalement d'activités informelles dans le secteur de l'agriculture et de l'élevage, même si de nombreux ménages tentent de diversifier leurs activités en entreprenant de petits commerces (tels que la revente au détail de biens achetés en ville) ou l'exploitation artisanale de minerais (coltan, or ou cassitérite selon les opportunités). En milieu urbain, l'emploi formel est non seulement limité mais également précaire.

Les résultats présentés sont principalement issus d'une enquête de terrain exploratoire, réalisée en juin 2011 au Sud-Kivu. Cette enquête visait à saisir les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires et les logiques socio-économiques sous-jacentes. Pour répertorier la variété des stratégies, l'enquête fut réalisée en milieu urbain (Bukavu, Uvira-Kalundu), péri-urbain (Bagira, Kiliba) et rural (Kalehe, Miti). Ces zones d'enquête furent sélectionnées selon des critères pragmatiques de sécurité et d'accessibilité. Au total, 69 entretiens individuels et semi-directifs (avec une quasi

équivalence d'hommes et de femmes) et 12 entretiens collectifs ont été réalisés avec la collaboration d'un chercheur local⁴.

Le guide d'entretien comprenait des questions sur les risques et les chocs, sources de vulnérabilité, ainsi que sur les stratégies de protection mobilisées pour y faire face. L'entretien comportait également des questions ouvertes visant à saisir les logiques socio-économiques à l'œuvre dans ces stratégies. Notre objectif n'était pas de quantifier, mais simplement de répertorier la diversité des stratégies de protection et d'en saisir les logiques socio-économiques dominantes. Les résultats de cette première enquête exploratoire furent l'objet d'une première publication (le Polain & Nyssens 2013) que le présent article revisite à la lumière de données recueillies ultérieurement, en 2013 et 2014. Deux enquêtes de terrain ont été menées en octobre/décembre 2013 et juillet/octobre 2014 en milieu urbain (Bukavu), péri-urbain (Bagira) et rural (Miti) dans le cadre de notre thèse de doctorat – portant sur l'étude des processus d'appropriation des groupes d'épargne – et nous ont permis de compléter nos premiers résultats et analyses relatives aux logiques socio-économiques des stratégies de protection.

3. Origines des risques et chocs sources de vulnérabilité

Avant de décrire les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires, citons brièvement la nature des risques et des chocs à l'origine de tensions financières pour les personnes interrogées⁵.

Il y a tout d'abord des événements communs à de nombreuses sociétés. Les ménages interrogés citent l'arrivée d'un nouvel enfant ou la célébration d'un mariage, qui occasionnent des dépenses prévisibles mais néanmoins importantes. L'accouchement engendre également des dépenses importantes, surtout lorsqu'il nécessite une césarienne. Les dépenses liées à la célébration d'un mariage sont proportionnelles au nombre d'invités qui se joignent aux festivités. Or ce nombre est souvent important au Sud-Kivu, même au sein des ménages dépourvus de moyens financiers. Aux dépenses liées aux festivités, s'ajoute la remise traditionnelle de la dot, qui alourdit le fardeau financier du futur marié (et de sa famille). Le décès d'un membre du ménage est un événement généralement non prévisible qui implique également des dépenses, liées à l'organisation des funérailles. Il ne s'agit pas seulement d'acheter un cercueil (dont le prix avoisine les 20-30 dollars), mais surtout d'accueillir et de nourrir les proches qui viendront rendre un dernier hommage au défunt.

⁴ Guillaume Bidubula, chercheur à l'Université catholique de Bukavu (UCB).

⁵ Cohen et Sebstad (2005) ainsi que Collins *et al.* (2009) distinguent les chocs liés à des urgences (*emergencies*) et ceux liés au cycle de la vie (*life-cycle events*). Nous distinguerons plutôt dans notre analyse les risques et les chocs qui ont toujours existé de ceux liés à l'évolution récente du contexte du Sud-Kivu.

Ensuite, les ménages se voient exposés aux aléas naturels liés au climat ou à des maladies qui affectent les cultures vivrières. Dans la ville de Bukavu, construite à flanc de collines, les ménages interrogés évoquent les dégâts causés durant la saison des pluies. Les déluges qui rythment cette saison occasionnent de nombreux éboulements de terrain, qui endommagent fréquemment les habitations. En milieu rural, les enquêtés citent également les maladies qui s'attaquent aux cultures vivrières, par exemple le flétrissement bactérien du bananier ou la mosaïque du manioc, lesquelles sont à l'origine d'une baisse de la production et d'une perte de revenus.

Par ailleurs, les pressions financières liées à la contraction des dépenses publiques dans les secteurs de la santé et de l'éducation accentuent ces conditions de vulnérabilité. L'absence de ressources publiques à disposition des structures sanitaires implique que la quasi-totalité des soins de santé au Sud-Kivu sont à la charge des patients (sauf dans les structures médicales appuyées financièrement par des ONG internationales qui appliquent la gratuité des soins). L'hospitalisation d'un membre de la famille, souvent inattendue et inévitable, peut dès lors se présenter comme un gouffre financier. Une personne interrogée raconte à ce titre la rétention de son mari, pourtant guéri, à l'hôpital d'Uvira en raison d'une facture impayée⁶. Dans le secteur de l'éducation, la faiblesse des dépenses publiques signifie que la majeure partie des salaires des enseignants provient de « primes » scolaires que versent les parents d'élèves. Ces primes scolaires s'élèvent à 5-15 dollars par enfant et par trimestre dans l'enseignement primaire et 30-60 dollars dans l'enseignement secondaire. Pour décourager les parents mauvais payeurs, les enseignants n'hésitent pas à renvoyer chez eux leurs enfants concernés⁷. Pour les parents ayant plusieurs enfants en âge de fréquenter l'école, les primes scolaires, bien que prévisibles, représentent un lourd fardeau financier souvent évoqué au cours des entretiens.

Enfin, nombre de chocs sont causés par l'insécurité qui prévaut dans cette région. En milieu rural, les ménages interrogés à Miti, aux abords du parc de Kahuzi Biega⁸, ou à Kalehe mentionnent les risques de vols et de pillages occasionnés par des groupes armés qui sèment çà et là trouble et terreur. Plusieurs personnes interrogées aux abords de Miti racontent qu'elles ont été contraintes d'abandonner maison, champs et petit bétail pour échapper temporairement à l'insécurité ambiante⁹. Si celles-ci trouvent refuge ailleurs, elles sont toutefois privées de leurs moyens de production, et donc de potentiels revenus. À cela s'ajoute un climat économique instable. Les

⁶ Entretien avec une femme à Uvira, juin 2011.

⁷ Observations réalisées à l'école de Kadutu, novembre 2013.

⁸ Le Parc national Kahuzi-Biega, situé au nord-ouest de Bukavu, est devenu un lieu de refuge pour certains groupes armés.

⁹ Entretiens réalisés auprès de plusieurs ménages à Miti, septembre 2014.

ménages interrogés rapportent en effet la volatilité du prix des matières premières exploitées de façon artisanale (coltan, cassitérite, or). Quant aux personnes actives dans le commerce, elles évoquent la volatilité des coûts de transport et les multiples « tracasseries » causées par les agents de l'État. Même des activités d'achat et de revente, en apparence faiblement risquées, sont soumises au Sud-Kivu à une part importante d'incertitude qui occasionne des rendements aléatoires.

En conclusion, si les tensions financières occasionnées par une naissance, un mariage, ou même des aléas naturels liés au climat ou à des maladies de cultures ont toujours existé, les sources de pressions financières se sont multipliées ces dernières années. La faiblesse des dépenses publiques implique que les frais de scolarité et soins de santé sont désormais à la charge des ménages ; tandis que le climat sécuritaire encore fragile au Sud-Kivu a d'importantes répercussions sur les activités économiques des individus.

4. Stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires

Pour faire face à une perte de revenus ou à des dépenses importantes ou imprévues, les personnes rencontrées au cours de notre enquête ont recours à plusieurs stratégies. Pour les présenter, nous distinguons 1) les stratégies individuelles (formelles et informelles), 2) les stratégies collectives informelles et 3) les stratégies collectives formelles. Ce choix est opéré pour des raisons de facilité par rapport aux suites de l'analyse sur les logiques socio-économiques qui sous-tendent ces stratégies de protection. Précisons encore que par stratégies formelles, nous entendons simplement qu'il s'agit de stratégies s'appuyant sur des acteurs ou des institutions qui disposent d'un statut juridique.

Les résultats de notre enquête nous ont permis d'identifier trois stratégies individuelles (ou du ménage) répandues : a) la constitution d'une épargne de précaution, b) la diversification des activités génératrices de revenus et c) le recours à de petits prêteurs informels. Une stratégie commune à de nombreux enquêtés consiste à épargner, constituer des réserves lorsque les affaires tournent afin d'y puiser en cas de besoin financier urgent. Mais la constitution d'une épargne de précaution ne se réalise pas sans peine. Lorsqu'elle est gardée à la maison, il faut résister à la tentation de l'utiliser à d'autres fins plus immédiates¹⁰, comme l'illustre cet extrait : « parce que quand je gardais l'argent à la maison, je m'apercevais après un temps

¹⁰ Ce phénomène de décalage entre intention et réalisation d'épargne est démontré par les auteurs qui mettent en évidence l'existence de préférences temporelles (hyperboliques), tournées vers le présent (Gugerty 2007 ; Umuhire 2013).

que je l'avais bouffé sans m'en rendre compte¹¹ ». À cela s'ajoute la difficulté de résister aux sollicitations des proches qui viennent quémander de l'aide : « quand on travaille, on est confronté à beaucoup de dépenses, [...] au niveau familial, les problèmes ne manquent pas¹² ». Pour échapper à ces pressions, les personnes interrogées adoptent deux stratégies d'épargne individuelles (nous évoquerons plus tard les tontines, stratégie d'épargne collective). En milieu urbain, quelques ménages recourent aux services de collecteurs d'épargne. Ces collecteurs visitent quotidiennement leurs clients, sur leur lieu de travail ou à domicile, afin de collecter le montant d'épargne fixe accordé au préalable (variant généralement entre 0,2 et 2 dollars). En échange de l'épargne reçue, le collecteur composte la carte du client, composée de 30 cases représentant le nombre de jours dans le mois. Le client est en droit de récupérer son épargne auprès du collecteur à tout moment, mais ce dernier ponctionnera, peu importe le montant total de l'épargne, des frais équivalents à un jour d'épargne. Pour minimiser le rendement négatif sur leur épargne, les clients sont incités à se conformer à leur projet d'épargne.

Certaines personnes interrogées protègent leur épargne en transformant leur surplus monétaire en biens productifs, via l'achat d'animaux (une poule vaut généralement entre 3 et 10 dollars, une chèvre entre 30 et 50 dollars, et, dans le meilleur des cas, une vache s'acquiert entre 400 et 600 dollars) voire l'acquisition d'un terrain. Bien que transformés, ces biens sont considérés comme de l'épargne, comme en témoignent les deux extraits suivants : « avoir une chèvre chez soi, c'est comme avoir de l'argent dans sa poche¹³ » ; « chez nous, les Bashi, l'élevage ce n'est pas un métier, c'est une épargne ». Les hommes interrogés privilégient aussi l'achat de tôles ou de briques, qu'ils destinent à la construction ou à l'extension d'une habitation future, mais qu'ils peuvent toutefois revendre en cas d'urgence. Si cette stratégie de transformation du surplus monétaire en biens productifs domine chez les ménages interrogés en milieu rural, elle est également pratiquée par des personnes rencontrées en milieu urbain¹⁴, pourtant proches des institutions de microfinance et des collecteurs d'épargne. Ces enquêtés urbains font le choix de transformer une partie de leur épargne monétaire par l'achat de bétail ou de terrains dans leur village d'origine afin que ces placements contribuent aux besoins de proches y résidant encore. Les familiers consomment ainsi les produits dérivés de l'épargne, tels que le lait et les œufs, pour satisfaire leurs besoins de consommation.

La diversification des activités génératrices de revenus est une stratégie de réduction des risques répandue parmi les personnes interrogées.

¹¹ Entretien avec une femme, Bukavu, octobre 2013.

¹² Entretien avec un homme, Bukavu, novembre 2013.

¹³ Entretien avec un homme, Uvira, juin 2011.

¹⁴ Données récoltées au cours d'entretiens à Uvira, juin 2011.

De fait, aucune personne rencontrée ne dépend d'une seule source de revenu. Les ménages cherchent à réduire autant que possible la variabilité de leurs revenus en multipliant les activités. Il peut s'agir d'activités de production artisanales entreprises à domicile (comme la fabrication de beignets de farine de manioc, de chips de bananes ou de savons traditionnels à base d'huile de palme) ou encore d'activités d'achat et de revente au détail de biens de consommation (haricots, farine, charbon de bois pour la cuisson, vêtements de seconde main). La revente au détail s'effectue à la maison (devant la porte ou à la fenêtre si l'habitation donne sur une ruelle fréquentée) ou de manière ambulante. Soulignons que tous les membres du ménage sont mis à contribution pour le bon fonctionnement de cette stratégie de diversification. La main-d'œuvre disponible du foyer contribue à la fabrication artisanale de produits ou est chargée d'assurer la revente à la maison¹⁵.

Dans cette région caractérisée par l'omniprésence des acteurs de l'aide, la participation recherchée à divers projets de développement relève en partie d'une stratégie de diversification des revenus. Cette stratégie n'a pas été explicitée par les personnes interrogées, mais plutôt observée au cours des enquêtes de terrain de 2013 et 2014. Certains individus multiplient les appartenances à des groupements (groupements de patients, associations de femmes vulnérables, coopératives de producteurs ou mutuelles) appuyés financièrement ou matériellement par des ONG. Les revenus susceptibles d'être engrangés par ces engagements communautaires – via le paiement de *per diem*, une rémunération ou des primes – représentent, chez certaines personnes rencontrées, un complément non négligeable¹⁶.

Certains enquêtés évoquent aussi la possibilité de s'adresser, en cas d'urgence, à des prêteurs informels. En ville, ils s'adressent aux cambistes, qu'on retrouve à tous les coins de rue. Ailleurs, il peut s'agir d'un individu de la communauté reconnu comme « Banque Lambert ». Ce nom, à l'origine, celui d'une banque belge de l'époque coloniale, désigne aujourd'hui dans le langage familier tout prêteur qui octroie des crédits sans délai, mais à des taux exorbitants. Il s'agit d'une forme de crédit pont, pris pour affronter un manque temporaire de liquidités, dont la durée peut être aussi courte qu'une journée et dépasse rarement un mois. Notons que ces prêteurs locaux offrent leurs services dans un rayon géographique spécifique, ce qui leur assure une connaissance des clients. Pour récupérer leur argent auprès d'un débiteur récalcitrant, certains n'hésitent pas à s'associer à des militaires pour exercer

¹⁵ Observations réalisées lors de la fabrication artisanale de chips de bananes et de beignets de manioc dans deux ménages à Bukavu.

¹⁶ L'importance des ressources du secteur de l'aide au Sud-Kivu conduit à l'adoption de comportements stratégiques de la part de certains acteurs populaires, qui cherchent volontairement à se positionner comme « bénéficiaires » potentiels (le Polain 2015).

des pressions. En raison du coût et du stress occasionné par cette forme de prêts, il s'agit néanmoins d'une stratégie de dernier recours.

Aux côtés de ces stratégies individuelles, les personnes interrogées mentionnent les stratégies collectives mises en œuvre informellement au niveau de la communauté. Parmi celles-ci, nous avons relevé dans les entretiens : a) la solidarité communautaire, b) les tontines, c) les mutuelles familiales, et enfin d) les groupes d'épargne (*savings groups*), promus et encadrés par des acteurs du développement.

Les réseaux de solidarité communautaire, qui se fondent sur les liens familiaux, de quartier ou d'église, jouent un rôle primordial dans les stratégies de protection des acteurs populaires. Cette assistance mutuelle, que certains enquêtés dénomment eux-mêmes « solidarité africaine », signifie que les membres appartenant à une même communauté adressent leur sympathie à l'égard d'un des leurs affecté par un événement particulier. Le soutien est non seulement affectif mais aussi matériel et/ou financier. Soulignons que le terme de « solidarité » ne présuppose pas qu'il s'agit de pratiques motivées par de l'altruisme (ni même un calcul intéressé ou autre considération morale). Car les normes qui commandent ce genre de pratiques semblent tellement évidentes aux yeux des personnes interrogées, et sont si ancrées socialement, qu'elles laissent peu de place à une réelle liberté individuelle. Les codes de l'assistance mutuelle au sein d'une communauté sont généralement connus et partagés par ses membres. Les enquêtés disent savoir plus ou moins ce que tel ou tel réseau attend d'eux comme contribution, en fonction du type d'événement. Cela transparait dans l'explication de l'un d'entre eux, qui nous précise : « pour le mariage d'un frère ou d'une sœur, je me dois d'apporter une chèvre et un casier de bières¹⁷ ».

La solidarité communautaire justifie de même que les convives d'un mariage arrivent rarement les mains vides. La remise des cadeaux est organisée publiquement au cours du mariage. Les invités offrent tour à tour leur présent devant tous les invités présents. Le don d'une corde symbolise la contribution d'une chèvre ou d'une vache dont la valeur monétaire équivalente est remise aux jeunes mariés dans une enveloppe. Pourtant, une femme interrogée reconnaît que si elle a bien reçu une corde de vache, l'équivalent monétaire était ensuite bien inférieur à la somme attendue, comme en témoigne sa remarque, teintée de regrets : « une corde de vache qui ne valait même pas deux chèvres !¹⁸ » Cette remarque pointe en quelque sorte l'affaiblissement des pratiques de solidarité communautaire. Car, en dépit des normes sociales véhiculées, ces pratiques d'assistance mutuelle dépendent

¹⁷ Entretien avec un homme, salarié au sein d'une ONG, Bukavu, juin 2011.

¹⁸ Entretien avec une femme, Bukavu, octobre 2013.

in fine davantage de la capacité financière que de la volonté des membres à honorer leurs obligations sociales. Et malgré la publicité des mécanismes, les stratégies d'évitement restent toujours possibles.

En cas de difficulté, les enquêtés disent se tourner aussi vers leur réseau (famille et amis) pour obtenir une aide ou un crédit. Le prêteur peut agir par devoir moral, comme en témoigne cette femme : « avant, j'avais recours à mon grand frère. Il me prêtait parfois 150 dollars, mais je peux dire que c'était presque un don parce qu'après avoir remboursé 50 dollars il me disait d'arrêter. Il me prêtait parce qu'il savait que je suis déjà veuve. Maintenant, il s'est fait voler, c'est difficile pour lui d'encore me prêter¹⁹ ». Le prêteur peut également être motivé par la perspective d'un geste réciproque²⁰. Les relations interpersonnelles dans lesquelles s'encastrent ces prêts commandent de ne pas appliquer d'intérêt : « je prête mon argent mais je n'ai jamais demandé un intérêt [...] comment je peux demander un intérêt ? Si l'autre commençait aussi à me demander des intérêts ? Dans notre famille, on s'aide, on s'entraide entre nous²¹ ». Une forme d'intérêt, plus proche d'un partage de bénéfices, est appliqué lorsque le crédit est fructifié, comme en témoigne l'extrait suivant : « j'ai emprunté 80 dollars à un ami pour lancer mon élevage de poules. L'ami qui m'a prêté cet argent me connaissait, je pouvais lui confier mes problèmes. Après un certain temps, lorsque j'ai obtenu un petit bénéfice, je l'ai remboursé avec un petit quelque chose²² ». Notons qu'en swahili, le terme « *faida* » ne désigne pas seulement l'« intérêt », mais se traduit également par « bénéfice », « profit » ou « avantage ». L'étymologie arabe de ce mot suggère une conception de l'intérêt plus proche de celle du principe de partage de perte et de bénéfices, caractéristique de la finance islamique, que de celle d'une rémunération de l'épargnant, propre à la finance occidentale moderne.

L'épargne, nous venons de le souligner, est une stratégie de protection courante. Les cotisations régulières au sein de tontines (« *likirimba* » en swahili ou encore « ristournes » pour les enquêtés urbains) constitue de même une forme d'épargne répandue. Ces associations populaires d'épargne et de crédit regroupent plusieurs personnes, souvent unies par des liens

¹⁹ Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

²⁰ Collins *et al.* (2009) distinguent les prêts « réciproques » et les prêts « obligatoires ». Pour les premiers, le prêteur peut espérer que l'emprunteur lui rende la faveur dans le futur s'il se trouve à son tour confronté à des difficultés financières. Dans le cas des prêts obligatoires, le comportement du prêteur est dicté par l'obligation de prêter lorsqu'une personne proche est dans le besoin.

²¹ Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

²² Entretien avec une femme, Bukavu, août 2014.

de proximité (communautaires, géographiques ou professionnels)²³ qui décident collectivement du montant de et la fréquence de leurs cotisations. À chaque rencontre, la cagnotte (soit la somme des cotisations des membres) est remise à l'un des membres du groupe, de sorte qu'à la fin d'un cycle, chaque membre a eu son tour. Les tontines incitent et protègent la constitution d'une épargne, comme l'illustre l'extrait suivant : « si je dois me rendre moi-même à la COOPEC, je risque de négliger mon épargne, elle va devenir irrégulière. Avec la tontine, je suis obligé de trouver 10 dollars chaque jour ; je suis obligé de fournir des efforts chaque jour²⁴ ». Au-delà de cette fonction d'épargne, les personnes interrogées reconnaissent également à la tontine une fonction d'assurance²⁵. Même dans les tontines qui allouent la cagnotte selon un ordre établi à l'avance, les enquêtés déclarent entreprendre des négociations – avec le groupe ou le bénéficiaire concerné – pour permuter l'ordre d'allocation en cas de besoin. La permutation de l'ordre est négociée avec ou sans frais, selon les motifs de l'échange et la relation qui unit les deux individus concernés. Les tontines au sein d'un quartier, d'un marché ou d'une église s'organisent généralement en fonction des capacités contributives des membres. Par exemple, au sein d'une même église opèrent quatre groupes de tontines dans lesquelles la contribution varie de 0,5 à 5 dollars chaque dimanche pour s'adapter aux différences de revenus²⁶.

Si les tontines remplissent une fonction d'épargne et dans une moindre mesure d'assurance, les mutuelles, clubs d'entraide ou caisses sociales remplissent avant tout une fonction d'assurance. Ces mutuelles regroupent le plus souvent les ressortissants d'une même famille ou d'une même communauté qui décident de se réunir à une fréquence régulière²⁷. Les réunions sont l'occasion de cotisations qui alimentent un fonds de soutien permettant de venir en aide à un membre de la communauté. Aujourd'hui, les mutuelles ne se fondent plus uniquement sur l'origine territoriale des membres, mais éga-

²³ Les tontines sont des associations d'épargne et de crédit informelles dont l'existence est documentée dans un nombre impressionnant de sociétés (voir, par exemple, Geertz 1962 ; Bouman 1995 ; Ardener 1964).

²⁴ Entretien avec un chauffeur de taxi, Bukavu, décembre 2013.

²⁵ Les auteurs de la littérature limitent généralement la fonction d'assurance aux tontines qui allouent la cagnotte par mise aux enchères (Calomiris & Rajaraman 1998 ; Klonner 2003 ; Gugerty 2007). Nos résultats suggèrent que même dans les tontines avec un ordre prédéfini d'allocation de la cagnotte, les relations interpersonnelles autorisent des négociations et permutations en cas d'urgence pour un membre du groupe.

²⁶ Entretien avec une femme, membre d'une tontine, Bukavu, octobre 2013.

²⁷ Selon Murhula Safari (2011), l'origine de ces mutuelles au Sud-Kivu est ancienne, et remonterait à la période coloniale, lorsque les travailleurs qui avaient quitté leur milieu d'origine pour répondre aux besoins de main-d'œuvre des colonisateurs, ont cherché à recréer, dans leur nouveaux espaces de vie, une forme d'entraide en se regroupant par lieux d'origine.

lement sur des appartenances professionnelles ou des affinités. Il convient de noter qu'une caisse sociale est parfois incorporée au fonctionnement d'une tontine, via une déduction automatique d'une partie de la cagnotte ou la mise en réserve d'une cagnotte, afin de répondre aux attentes d'assistance mutuelle au sein du groupe.

Certains enquêtés appartiennent à un ou plusieurs groupes d'épargne (*savings groups*). Ces groupes sont mis en place avec le soutien d'ONG de développement, qui visent à améliorer la protection socio-économique des personnes vulnérables. Rien qu'au Sud-Kivu, pas moins de neuf organisations d'aide internationales sont impliquées dans la promotion et la création de groupes d'épargne fin 2014²⁸. En dépit d'appellations diverses²⁹, tous les modèles de groupes d'épargne s'organisent autour de deux caisses : (1) une caisse d'épargne et de crédit et (2) une caisse de solidarité. Ces deux caisses sont alimentées par des cotisations régulières des membres dont le montant est fixé collectivement. Ces modèles de groupes d'épargne s'inspirent des pratiques populaires observées au sein des associations d'épargne et de crédit comme les tontines ou les mutuelles, tout en visant à en améliorer le fonctionnement (en sélectionnant les pratiques considérées comme les plus efficaces) et à en faciliter la diffusion (via une standardisation des règles). En réalité, ces modèles de groupes d'épargne se situent à la frontière entre le formel et l'informel, puisqu'ils ne bénéficient d'aucun statut juridique, mais opèrent selon des règles plus ou moins formalisées, enseignées par les agents de développement qui promeuvent leur adoption.

La caisse d'épargne et de crédit collecte l'épargne des membres, laquelle leur est ensuite prêtée. Cette caisse permet donc d'obtenir un crédit en cas de besoin, sans délai ni garantie, même si le montant est limité par les fonds disponibles en caisse. Les membres sollicitent un crédit lors des réunions du groupe (hebdomadaires ou mensuelles, selon la fréquence fixée). Le délai de remboursement varie entre 1 et 4 mois et le coût du crédit entre 5 et 20 % de la somme empruntée³⁰. À nouveau, il ne s'agit pas exactement d'un taux d'intérêt, mais plutôt d'un coût d'emprunt. Le modèle des mutuelles de solidarité (MUSO) réfute explicitement la notion d'intérêt et préfère l'appellation de « PAF » (acronyme de « Participation aux Frais de gestion »). Pourtant, les frais de gestion réels sont faibles puisqu'ils sont assumés entièrement et bénévolement par les membres du groupe. Or, la PAF, convertie

²⁸ Il s'agit des ONG internationales suivantes : CARE, CARITAS, CRS, IRC, Louvain Coopération, PNUD, SIDI, W4W, ZOA.

²⁹ Les plus connus étant l'Association villageoise d'épargne et de crédit (AVEC), Village Savings and Loan Association (VSLA), Savings and Internal Lending Community (SILC), Saving for Change (SfC) et Mutuelle de solidarité (MUSO).

³⁰ Résultats obtenus au cours d'observations de groupes MUSO au Sud-Kivu, en 2013 et 2014.

en pourcentage du montant, représente une charge mensuelle oscillant entre 3 et 10 % du crédit, mais permet en revanche de couvrir le risque et faire fructifier le fonds. Malgré ces deux principales limites – frais d'emprunt élevés et montant du crédit limité par l'autofinancement –, les participants à ces groupes d'épargne valorisent la rapidité, la flexibilité et le degré de négociabilité qu'autorisent ces associations. Car les relations interpersonnelles qu'entretiennent les membres des groupes impliquent, tout comme pour les prêts interpersonnels évoqués ci-dessus, qu'un retard de remboursement peut être toléré ou négocié avec le reste du groupe³¹.

Outre la fonction de protection par le biais du crédit, les groupes d'épargne offrent également une forme d'assurance à travers la caisse de solidarité. Cette caisse, également alimentée par des cotisations régulières, verse des indemnités aux membres affectés par l'un des événements préalablement identifiés par le groupe comme donnant lieu à une compensation. Les événements généralement retenus sont les mêmes que ceux qui appellent à une solidarité communautaire (naissance, mariage, funérailles et maladie). Si la caisse octroie des compensations financières, il n'est pas rare que les membres y ajoutent des compensations en nature, surtout en milieu rural (collecte de bois de chauffe, apport d'une poignée de haricots pour venir en aide à un membre malade...). Il est intéressant de noter que certains groupes d'épargne investissent une partie de leurs bénéfices collectifs afin de lancer une activité génératrice de revenus (location d'un champ communautaire, production artisanale de savons ou de braseros, achat d'un moulin à manioc), dont les bénéfices sont destinés à renforcer les caisses communes du groupe.

Quelques enquêtés nous confient souscrire à des mutuelles de santé, des associations formelles visant à améliorer l'accès aux soins de santé. Les premières mutuelles de santé sont apparues dans les années 1990 au Sud-Kivu, à l'initiative d'acteurs du développement soucieux de favoriser l'accessibilité financière aux soins de santé pour les populations plus vulnérables (notamment le Bureau diocésain des Œuvres médicales [BDOM], avec l'appui financier de plusieurs bailleurs internationaux). L'adhésion à une mutuelle réduit la charge financière des soins médicaux puisque la mutuelle couvre généralement – sur la base d'une tarification négociée avec les prestataires de soins – 50 % des frais facturés pour les soins ambulatoires et 80 % des frais pour les soins hospitaliers. Pour devenir membre,

³¹ Nos observations rejoignent celles de Johnson et Sharma (2007) à propos des retards de remboursement dans les groupes d'épargne au Kenya. Les auteurs mettent en évidence la « négociabilité » des prêts, rendue possible par les relations sociales qui les sous-tendent. Ils ajoutent que cette négociabilité est la plus grande force de ces groupes (les termes de remboursement s'adaptent de façon flexibles aux difficultés des membres) autant que leur plus grande vulnérabilité (un défaut de remboursement menace la pérennité du groupe).

les adhérents doivent s'acquitter d'une cotisation annuelle pour l'ensemble des membres de leur ménage (entre 3-7 dollars par individu). Si cette unité familiale d'adhésion présente l'avantage de limiter les risques de sélection adverse pour la mutuelle, elle constitue, selon les enquêtés, une barrière financière pour les familles nombreuses.

Les institutions de microfinance (IMF) sont principalement utilisées par les personnes interrogées en milieu urbain. Les exigences de garanties matérielles (comme la preuve d'un titre foncier) et le délai d'attente pour l'analyse d'une demande de crédit rend les produits financiers inadaptés aux urgences financières. Certaines personnes déplorent également le manque de souplesse des agents de crédit employés au service de ces structures, car ces derniers ne tolèrent aucun retard de remboursement et sanctionnent sans délai. Quant aux individus interrogés en milieu rural, la distance géographique explique à elle seule le faible attrait de ce type d'institutions.

Nous venons de décrire les multiples stratégies de sécurisation et de protection mobilisées par les acteurs populaires au Sud-Kivu. En l'absence de mécanismes de protection institutionnels publics, les personnes rencontrées au cours de notre enquête s'appuient sur une combinaison complexe de stratégies de protection complémentaires. Les enquêtés recourent le plus souvent à plusieurs stratégies en même temps, suggérant qu'une seule stratégie suffit rarement seule à les protéger des conséquences négatives d'un choc. Les ménages les plus vulnérables sont souvent exclus des groupements informels (tontines, mutuelles, caisses sociales) autant que des COOPEC et des mutuelles de santé. Leurs moyens de protection sont limités. Ils gèrent les chocs vaille que vaille, le plus souvent exposés à des risques de vulnérabilité aggravée.

5. Des logiques socio-économiques plurielles

Les différentes stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires que nous venons d'identifier opèrent selon des logiques socio-économiques variées. L'objectif n'est pas de réduire chaque stratégie à un seul principe d'intégration, mais à l'invitation de Polanyi, de repérer les formes d'enchevêtrement, de complémentarité et de contradiction des logiques au sein d'une même stratégie.

5.1. Administration domestique au cœur de la valorisation de l'épargne

L'épargne en nature repose sur la logique de l'administration domestique. L'avantage de cette pratique, selon les personnes interrogées, est la perception de faire fructifier de l'épargne accumulée au sein du groupe familial. Pour les habitants en milieu urbain, l'épargne en nature dans le

village d'origine présente l'avantage d'entretenir des liens et d'honorer un devoir de solidarité envers les membres restés au village, qui bénéficient de l'usufruit.

La stratégie de diversification des risques permet non seulement de réduire les aléas de revenus, mais également de satisfaire aux besoins de subsistance du ménage. Cela apparaît évident en milieu rural, où les ménages font le choix d'une variété de cultures vivrières, destinées à l'autoconsommation. En milieu urbain, la nature des activités de production et de commercialisation identifiées durant nos enquêtes (achat/revente de beignets, farine, haricots, braises) suggère que l'activité entreprise sert autant à la (re)vente sur le marché (afin de dégager un surplus monétaire) qu'à satisfaire les besoins de consommation du ménage. La stratégie de diversification des activités génératrices de revenus répond donc à une logique d'administration domestique, qui prend cependant appui sur une logique de marché.

5.2. Prédominance de logiques réciprocaires

Rappelons deux traits caractéristiques de la circulation des biens et services dans une logique de réciprocité : la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes, qui sont en relation d'interdépendance volontaire, et des échanges fondés sur la base d'une « équivalence » socialement acceptable plutôt qu'une identité parfaite.

La solidarité communautaire est sous-tendue par une logique réciprocaire. Comme nous l'avons mis en évidence dans les sections précédentes, certains événements (naissance, mariage, funérailles, maladies) donnent lieu à des dons monétaires ou en nature – les dons en nature répondent à une logique d'administration domestique. Ces échanges de dons tissent à leur tour les liens de la communauté. La contribution de chacun se fait suivant un critère d'adéquation de la contribution, lequel doit apparaître socialement acceptable par l'ensemble du groupe. L'acceptation par la communauté est rendue possible par les modes d'expression publique de ces échanges. Pourtant, malgré l'obligation morale qui nourrit ces gestes d'entraide, « ce n'est pas toujours facile ; ce n'est pas tout le monde qui va donner quelque chose³² ». La solidarité communautaire tend à devenir une forme d'assistance incertaine aux yeux des personnes interrogées.

Les groupements informels, tels que les tontines, les mutuelles d'entraide ou les groupes d'épargne, redéfinissent de nouvelles formes d'entraide mutuelle réciprocaire. Les membres se choisissent librement pour entrer, très clairement, en relation de complémentarité et d'interdépendance. Ils définissent collectivement les règles d'entraide avant de se contraindre

³² Entretien avec un homme, Kiliba, juin 2011.

mutuellement à leur respect, sous peine d'exclusion. La volonté d'adhérer à ces groupements trouve son origine dans la perception d'une « solidarité plus solide, plus facile et plus rapide³³ », en comparaison avec l'assistance mutuelle traditionnelle. En témoignent certaines appellations de mutuelles très explicites comme celle de « caisse sociale solide, car ensemble on forme une unité solide, qu'on ne peut pas casser. Cette caisse est sûre, on peut compter dessus et elle solidifie nos relations³⁴ ». Ces groupements informels ne se réduisent pas à leur seule fonction de protection ; ils remplissent de toute évidence une fonction de maillage social entre les membres. Les réunions de ces groupements sont des moments de partage et de sociabilité privilégiés.

Néanmoins, ces groupements informels créent des espaces de solidarité plus étroite et plus exclusive. S'ils se fondent généralement sur des liens préexistants d'appartenance (famille, église, voisinage), les capacités contributives du nouveau membre sont désormais examinées, comme l'illustrent les deux extraits suivants : « on étudie aussi beaucoup les gens avant d'accepter un nouveau membre, on sait ce qu'il fait, où il travaille, on sait localiser l'argent³⁵ », « on ne peut pas accepter tout le monde ». Au sein d'une même communauté (église, quartier, marché, profession), les groupements informels se créent suivant les capacités financières des membres de la communauté élargie, suggérant en cela une forme d'intérêt personnel, qui reste cependant encadrée par la logique réciprocitaire dominante.

Le mode de fonctionnement des groupes d'épargne impulsés par les ONG de développement s'inspire des pratiques observées au sein des tontines. Si la logique réciprocitaire reste un fondement de ces modèles, ils introduisent également des logiques marchande et de redistribution. Dans les tontines, la cagnotte est allouée « à tour de rôle », conformément à une logique de redistribution réciprocitaire. Mais qu'en est-il lorsque l'octroi de prêts dans les groupes d'épargne est conditionné par le versement d'un intérêt ? À nos yeux, cette condition introduit une forme de logique marchande via l'attribution d'un prix à la ressource échangée (en l'occurrence, un intérêt chargé d'équilibrer l'offre et la demande de monnaie). Si l'échange n'a pas lieu entre deux anonymes et que les promoteurs des mutuelles de solidarité insistent sur le fait que le versement d'un intérêt ne doit pas être interprété comme une charge anonyme³⁶, cette nouveauté n'introduit pas moins subrepticement une logique de marchandisation (*commodification*) de la ressource monétaire. L'intérêt, ou le prix de la monnaie, est justifié

³³ Entretien avec un homme, membre d'une tontine, Bukavu, novembre 2013.

³⁴ Entretien avec un homme, membre d'une mutuelle de solidarité, Bukavu, novembre 2013.

³⁵ Entretien avec une femme, membre d'une tontine, Kalehe, juin 2011.

³⁶ Voir Taillefer & Rossier 2005.

comme un moyen d'encourager une meilleure allocation de la ressource monétaire par un mécanisme de prix.

À cela s'ajoute une logique de redistribution, absente des groupements informels. Car les groupes d'épargne sont créés à l'initiative d'ONG désireuses de combattre la vulnérabilité des ménages. Pour promouvoir la création de groupes d'épargne, ces ONG sont soutenues financièrement par des ressources de la coopération internationale. À la suite de Gardin (2006), on pourrait voir dans cette relation à l'ONG une forme de réciprocité inégalitaire, qui correspond à la solidarité pour autrui lorsque le bénéficiaire (en l'occurrence, le groupe d'épargne) n'est pas en position de rendre ce qui lui est attribué (l'ONG). Mais la symétrie entre groupes, fondement de la réciprocité, peut toutefois être contestée. À la suite de Lemaître (2009), il est donc peut-être plus judicieux de voir dans cette solidarité internationale une logique de redistribution. Les ressources de l'ONG sont, en effet, issues des bailleurs de fonds de la coopération internationale, qui relèvent de la redistribution, les ONG internationales et locales jouant un rôle d'intermédiaires. La réciprocité qui se déploie entre les membres du groupe d'épargne est donc en quelque sorte encadrée par la redistribution. Ces réflexions nous renvoient à la question des frontières parfois poreuses entre redistribution et réciprocité, déjà présente dans les ouvrages de Mauss (1923) et Polanyi (1944). En effet, comme le souligne Gardin (2006), il semble que pour ces auteurs, le concept de don s'applique aussi à la sphère de la redistribution.

5.3. Mutuelles de santé et COOPEC : réciprocité menacée par des logiques de redistribution et de marché

Les mutuelles de santé et les COOPEC sont deux modèles qui reposent, dans leurs principes, sur un idéal démocratique, participatif et non lucratif, qui implique une interdépendance volontaire et complémentaire des membres, suggérant la primauté d'une logique réciprocitaire. Des logiques de redistribution et de marché semblent cependant concurrencer cette logique réciprocitaire.

À la base, l'esprit des mutuelles de santé repose donc sur une logique de symétrie entre les mutualistes eux-mêmes, tout comme les tontines. Le mouvement mutualiste est soutenu par un objectif social et politique d'accès aux soins de santé des communautés locales quel que soit leur niveau de revenu. Les cotisations ne sont pas fixées en fonction du risque du bénéficiaire, comme le voudrait une logique marchande. En pratique, les mutuelles de santé au Sud-Kivu émanent d'initiatives centralisées, de la part d'acteurs du champ de la santé, soucieux d'améliorer l'accessibilité des populations aux soins de santé. Portés par cette ambition, ceux-ci développent alors de manière systématique la mise en place de mutuelles de santé. Cette dynamique présente l'avantage d'une diffusion rapide du système

mutualiste, tout en assurant au mouvement l'assise qui lui est nécessaire. En effet, l'isolement des mutuelles les rend vulnérables, alors que leur diffusion et leur mise en réseau leur permettent de renforcer leur viabilité. En cela, on peut rapprocher ces dynamiques d'appui extérieur d'une logique de redistribution, qui reste cependant volontaire puisque l'autorité centrale ne peut imposer l'adhésion. Mais cette logique de redistribution, en visant l'expansion rapide du mouvement mutualiste, menace à son tour de fragiliser les dynamiques d'entraide mutuelle ancrées dans la réciprocité. Comme le soulignent Nyssens et Vermer (2012), il convient, sans doute, de trouver un compromis entre, d'une part, la diffusion et la professionnalisation nécessaires des mutuelles de santé et, d'autre part, le maintien de leur autonomie indispensable à leur viabilité sociale.

En théorie, les principes de base des COOPEC suggèrent également une logique de réciprocité. Pourtant, elles semblent de plus en plus soumises à des logiques marchandes, comme le déplore un enquêté : « Parce que les COOPEC, si seulement elles n'étaient pas détournées de leurs missions... Mais courant derrière la rentabilité, elles ont été obligées de quitter leur mission à l'initiale³⁷ ». Parce qu'elles concentrent leur clientèle sur la classe moyenne urbaine et conditionnent l'octroi d'un crédit à l'apport de garanties, les COOPEC sont assimilées à une banque commerciale. Les frais d'adhésion à un prix d'accès et le mouvement de circulation des ressources par un échange marchand plus que par un échange intégratif ancré dans la réciprocité – c'est-à-dire dans une reconnaissance d'interdépendances entre membres d'une même communauté – achèvent de confirmer cette perception.

Si les activités des mutuelles de santé et COOPEC sont donc, à l'origine et dans l'idéal, encastrées et contenues par l'objectif collectif, la croissance trop rapide du mouvement ou la course à la rentabilité menace la logique réciprocitaire au cœur de leur fondement.

5.4. Logique de marché dominée par des liens clientélistes

Si la logique de marché, selon laquelle l'action est fonction d'une recherche de profit et d'enrichissement personnel, domine peu les stratégies de protection mobilisées par les acteurs populaires, elle n'est pas non plus totalement absente.

Lorsqu'elle s'observe, elle prend plutôt la forme de « liens clientélistes » que de « place de marché », pour faire référence à la distinction opérée par Servet. Les collecteurs d'épargne qui visitent quotidiennement leurs clients sur les marchés ou à domicile, ou les activités d'achat et de revente qui ont lieu dans le quartier, et dont les clients appartiennent généralement

³⁷ Entretien avec un homme à Bukavu, septembre 2014.

à l'entourage social direct du vendeur, opèrent selon une logique de liens clientélistes. On est, dans ces pratiques marchandes, bien loin de la logique d'anonymat. Dans une certaine mesure, même les prêteurs locaux qui offrent en dernier recours des prêts à des taux exorbitants opèrent selon une logique de liens clientélistes puisque leur activité de prêts repose sur la bonne connaissance de leurs clients.

Tableau 4 : logiques socio-économiques dominantes dans les stratégies de protection

	Admin. domes- tique	Récipro- cité	Redistri- bution	Échange marchand
Constitution d'épargne de protection via l'achat de biens productifs	x			
Constitution d'épargne de protection via les collecteurs journaliers				x
Diversification des activités génératrices de revenus	x			
Prêteurs locaux				x
Solidarité communautaire traditionnelle	x	x		
Prêts interpersonnels	x	x		
Tontines		x		
Mutuelles familiales ou communautaires		x		
Groupes d'épargne (<i>savings groups</i>) impulsés par des ONG		x	x	
Mutuelles de santé		x	x	x
COOPEC		x	x	x

Conclusion

Ce travail vise à mettre en lumière les logiques socio-économiques à l'œuvre dans les stratégies de protection des acteurs populaires. Malgré son caractère exploratoire, qui constitue de toute évidence sa principale limite, il nous invite à tirer quelques conclusions.

La première est qu'adopter une vision substantive de l'économie permet de saisir l'encastrement de stratégies de protection dans l'ordre social.

Les stratégies de protection sous-tendues par des logiques d'administration domestique et de réciprocité ne peuvent être réduites à leur fonction de protection économique. Les stratégies prennent appui sur des relations sociales (préexistantes), mais les flux économiques d'assistance nourrissent d'autres finalités. Les échanges réciprocaires qui ont lieu autour de la naissance, du mariage et du décès suggèrent que ces flux font également fonction d'institutions sociales, symboliques, religieuses, donc non économiques. De manière plus subtile, l'encastrement social prévaut de même pour certaines stratégies de protection individuelles, qui entraînent des individualités financières, sans individuation à proprement parler. Au Sud-Kivu, l'ordre économique n'agit pas seul, de façon autonome et indépendante, il est encadré par l'ordre social.

Une seconde conclusion est que les logiques réciprocaire, redistributive et marchande se côtoient, s'enchevêtrent et s'encadrent au sein parfois d'une même stratégie. Nous avons montré que les groupes d'épargne sont fondés sur une logique de réciprocité, mais que leur diffusion invoque elle-même des ressources issues de la redistribution. De même, l'expansion et la professionnalisation, d'une part, du mouvement mutualiste reposant sur une logique redistributive de type volontaire, et d'autre part, du mouvement coopératif reposant sur une logique marchande, viennent enserrer, mais au risque de la fragiliser, la logique réciprocaire sur laquelle ces mouvements se fondent.

Enfin, il apparaît que la confiance est un élément indispensable au bon fonctionnement des logiques socio-économiques. La logique réciprocaire se fonde sur une confiance mutuelle, qui est le produit d'interactions répétées entre les différentes parties (Fafchamps 2004). Les logiques de redistribution et de marché reposent quant à elles sur une confiance institutionnelle et généralisée. Or, ces deux dernières formes de confiance font le plus souvent défaut dans le contexte particulièrement instable du Sud-Kivu, entravant le bon fonctionnement des stratégies de protection sous-tendues par ses deux formes de logiques socio-économiques. Repenser les formes de protection sociale en RDC pose donc en filigranes la question de la construction de la confiance institutionnelle et généralisée.

Bibliographie

Alderman, H. & Paxson, C.H. 1992. « Do the poor insure?: a synthesis of the literature on risk and consumption in developing countries ». *World Bank Publications* 164.

Allen, H. & Panetta, D. 2010. *Savings Groups: What Are They?* Washington : The SEEP Network.

- Ardener, S. 1964. « The comparative study of rotating credit associations ». *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland* 94 (2) : 201-229.
- Ayimпам, S. 2014. *Économie de la débrouille à Kinshasa. Informalité, commerce et réseaux sociaux*. Paris : Karthala.
- Basaza, R., Criel, B. & Van der Stuyft, P. 2008. « Community health insurance in Uganda: why does enrolment remain low? A view from beneath ». *Health Policy* 87 (2) : 172-184.
- Besley, T. 1995. « Nonmarket institutions for credit and risk sharing in low-income countries ». *The Journal of Economic Perspectives* 9 (3) : 115-127.
- Bouman, F. 1995. « Rotating and accumulating savings and credit associations: a development perspective ». *World Development* 23 (3) : 371-384.
- Calomiris, C. & Rajaraman, I. 1998. « The role of ROSCAs: lumpy durables or event insurance? ». *Journal of Development Economics* 56 (1) : 207-216.
- Cohen, M. & Sebstad, J. 2005. « Reducing vulnerability: the demand for microinsurance ». *Journal of International Development* 17 (3) : 397-474.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, R. & Ruthven, O. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton : Princeton University Press.
- De Allegri, M., Sanon, M. & Sauerborn, R. 2006. « “To enrol or not to enrol?”: a qualitative investigation of demand for health insurance in rural west Africa ». *Social Science & Medicine* 62 (6) : 1520-1527.
- De Herdt, T. & Marysse, S. 1996. *L'Économie informelle au Zaïre. (Sur)vie et pauvreté dans la période de transition*. Paris : L'Harmattan.
- Deaton, A. 1992. « Household saving in LDCs: credit markets, insurance and welfare ». *The Scandinavian Journal of Economics* : 253-273.
- Defourny, J. & Failon, J. 2011. « Les déterminants de l'adhésion aux mutuelles de santé en Afrique subsaharienne. Un inventaire des travaux empiriques ». *Mondes en développement* 1 : 7-26.
- Degavre, F. & Lemaître, A. 2008. « Approches substantives de l'économie : des outils pour l'étude des organisations d'économie sociale ». *Revue Interventions économiques* 38.
- Degavre, F. & Nyssens, M. 2008. « L'innovation sociale dans les services d'aide à domicile. Les apports d'une lecture polanyienne et féministe ». *Revue française de Socio-Économie* 2 : 79-98.
- Dercon, S. 2002. « Income risk, coping strategies, and safety nets ». *The World Bank Research Observer* 17 (2) : 141-166.
- Dercon, S. 2004. *Insurance Against Poverty*. Oxford : Oxford University Press.
- Dercon, S. & Krishnan, P. 2000. « Vulnerability, seasonality and poverty in Ethiopia ». *Journal of Development Studies* 36 (6) : 25-53.
- Fafchamps, M. 1992. « Solidarity networks in preindustrial societies: rational peasants with a moral economy ». *Economic Development and Cultural Change* : 147-174.

Fafchamps, M. 1999. *Rural Poverty, Risk and Development: Report Submitted to FAO*. Food & Agriculture Org.

Fafchamps, M. 2004. *Market Institutions in Sub-Saharan Africa*. Cambridge : MIT Press.

« Enquête FinScope de consommation. République démocratique du Congo ». Johannesburg. Consulté le 1^{er} décembre sur <http://www.finmark.org.za/launch-results-finscope-consumer-survey-democratic-republic-of-congo-drc-2014/>

Fonteneau, B. 2004. « Les défis des systèmes de micro-assurance santé en Afrique de l'ouest. Cadre politique, environnement institutionnel, fonctionnement et viabilité ». Leuven: Hoger Instituut voor Arbeid.

Gardin, L. 2006. *Les Initiatives solidaires. La Réciprocité face au marché et à l'État*. Toulouse : Érès.

Geertz, C. 1962. « The rotating credit association: a “middle rung” in development ». *Economic Development and Cultural Change* 10 (3) : 241-263.

Gregory, C. 2009. « Whatever happened to householding? » In C. Hann & K. Hart (éd.), *Market and Society: The Great Transformation Today*. Cambridge : Cambridge University Press.

Gugerty, M.K. 2007. « You can't save alone: commitment in rotating savings and credit associations in Kenya ». *Economic Development and Cultural Change* 55 (2) : 251-282.

Hann, C. & Hart, K. (éd.). 2009. *Market and Society: the Great Transformation Today*. Cambridge : Cambridge University Press.

Hillenkamp, I. 2013. « Le principe de *householding* aujourd'hui. Discussion théorique et approche empirique par l'économie populaire ». In I. Hillenkamp & J.-L. Laville (éd.), *Socioéconomie et démocratie : l'actualité de Karl Polanyi*. Toulouse : Érès, pp. 215-239.

Hillenkamp, I., Lapeyre, F. & Lemaître, A. 2013. *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford : Oxford University Press.

INS (Institut national de la Statistique). 2014. « Résultats de l'enquête sur l'emploi, le secteur informel et sur la consommation des ménages/2012 ». Kinshasa : ministère du Plan et suivi de la mise en œuvre de la révolution de la modernité.

Jacquier, C. 1999. « L'épargne et le crédit solidaire dans les pays en développement ». In J. Defourny, P. Develtere & B. Fonteneau (éd.), *L'Économie sociale au nord et au sud*. Bruxelles : De Boeck Université, pp. 59-82.

Johnson, S. & Sharma, N. 2007. « “Institutionalizing suspicion”: the management and governance challenge in user-owned microfinance groups ». *What's Wrong with Microfinance?* : 61-72.

Johnson, S., Malkamaki, M. & Nino-Zarazua, M. 2010. « The role of informal groups in financial markets: evidence from Kenya ». Reports/Papers.

Klonner, S. 2003. « Rotating savings and credit associations when participants are risk averse? ». *International Economic Review* 44 (3) : 979-1005.

Laville, J.-L. 2003. « Avec Mauss et Polanyi, vers une théorie de l'économie plurielle ». *Revue Du MAUSS* 21 (1) : 237.

Lemaître, A. 2009. *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*. Louvain-la-Neuve : Presses universitaires de Louvain.

le Polain, M. & Nyssens, M. 2013. « An analysis of the socio-economic logics underpinning formal and informal strategies for coping with economic hardships in South Kivu, Democratic Republic of the Congo ». In I. Hillenkamp, F. Lapeyre & A. Lemaître (éd.), *Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions*. Oxford : Oxford University Press.

le Polain, M. 2015. « L'argent ne tombe pas du ciel, sauf à Bukavu. Perceptions de l'argent de l'aide ». In F. Reyntjens, S. Vandeginste & M. Verpoorten (éd.), *L'Afrique des Grands Lacs, Annuaire 2014-2015*. Anvers : University Press Antwerp.

MacGaffey, J. 1991. *The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*. Philadelphie : University of Pennsylvania Press.

Malinowski, B. & Devyver, S. 2002. *Les Argonautes du Pacifique occidental*. Paris : Gallimard.

Masangu Mulongo, J.-C. 2012. « Rapport d'activités 2011 du secteur de la microfinance en République démocratique du Congo ». Kinshasa : Banque centrale du Congo.

Maucourant, J. & Plociniczak, S. 2011. « Penser l'institution et le marché avec Karl Polanyi ». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs* 10.

Mauss, M. & Weber, F. 2012. *Essai sur le don : forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Paris : Presses universitaires de France.

Meyer, C. 2015. « La pluralité des logiques d'action de la Banque Palmas au Brésil : entre développement local et partenariats au niveau national ». *Revue française de Socio-Économie* 1 : 59-76.

Morduch, J. 1999. « Between the state and the market: can informal insurance patch the safety net? » *The World Bank Research Observer* 14 (2) : 187-207.

Murhula Safari, A. 2011. « La pratique informelle de l'épargne et de crédit dans la ville de Bukavu ». Mémoire. Université évangélique en Afrique.

Nyenyenzi, B.A. & Ansoms, A. 2015. « Accaparement des terres dans la ville de Bukavu (RDC) : déconstruire le dogme de la sécurisation foncière par l'enregistrement ». In S. Marysse & J. Omasombo, *Conjonctures congolaises 2014. Politiques, territoires et ressources naturelles : changements et continuités*. Paris/Tervuren : L'Harmattan/MRAC (coll. « Cahiers africains », n° 86), pp. 215-36.

OCHA. 2015. « Bulletin d'informations humanitaires n° 07/15 ». Sud-Kivu : Bureau de la coordination des affaires humanitaires.

Périlleux, A. 2009. « La gouvernance des coopératives d'épargne et de crédit en microfinance : un enjeu de taille ». *Reflets et perspectives de la vie économique* 48 (3) : 51-60.

- Polanyi, K. 1971. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Henry Regnery Co.
- Polanyi, K. 2008. *Essais*. Paris : Seuil.
- Polanyi, K. 2009. *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris : Gallimard.
- Robbins, L. 1932. « The nature and significance of economic science ». *The Philosophy of Economics: an Anthology* 1 : 73-99.
- Rutherford, S. & Arora, S. 2009. *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First Century Consumer's Perspective*. Bourton : Practical Action.
- Sabourin, E. 2012. *Organisation et sociétés paysannes. Une lecture par la réciprocité*. Versailles : Quae.
- Servet, J.-M. 2007. « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi. Contribution à une définition de l'économie solidaire ». *Revue du Tiers-Monde* 190 : 255-173.
- Servet, J.-M. 2009. « Towards an alternative economy: reconsidering the market, money and value ». In C. Hann & K. Hart (éd.), *Market and Society: The Great Transformation Today*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Soglohoun, P. 2012. « Contribution des mutuelles de santé à l'organisation de la demande des services et soins de santé en RDC ». Bethesda : Health Systems 20/20 project.
- Thurnwald, R. 1937. *L'Économie primitive*. Paris : Payot.
- Trefon, T. 2004. *Reinventing Order in the Congo: How People Respond to State Failure in Kinshasa*. Londres : Zed Books.
- Udry, C. 1994. « Risk and insurance in a rural credit market: an empirical investigation in Northern Nigeria ». *The Review of Economic Studies* 61 (3) : 495-526.
- Umuhire, P.-G. 2013. *Informal Finance and Formal Microfinance: The Rationale of Their Coexistence in the Context of Urban African Financial Markets*. Louvain-la-Neuve : Presses universitaires de Louvain.
- Vermer, M.-C., Nyssens, M. & Wélé, P. 2012. « Les enjeux de la régulation des mutuelles de santé au Bénin ». In F. Leloup, J. Brot & H. Gerardin, *L'État, acteur du développement*. Paris : Karthala, pp. 123-140.
- Weijjs, B., Hilhorst, D. & Ferf, A. 2012. « Livelihoods, basic services and social protection in Democratic Republic of the Congo ». Wageningen : Wageningen University.
- Yunus, M. & Jolis, A. 2003. *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York : Public Affairs.