

Université catholique de Louvain

ECOLE DES SCIENCES POLITIQUES ET SOCIALES

**Mobilisation sociale et circulation d'argent en milieu rural
africain au Nord du Togo**

Étude anthropologique des transferts
communautaires et extracommunautaires
en situation de manque d'argent

par Éléonore Losseau

Promoteur : Prof. Pierre-Joseph Laurent
Rapporteur : Prof. Jacinthe Mazzocchetti

Mémoire présenté dans le cadre
du Master 120 en Anthropologie
Finalité Interculturalité et
développement

Session de septembre 2010

La certitude est le luxe du spectateur.

John Nash

(« A Beautiful Mind », film de Ron Howard)

La monographie que vous tenez en main est le fruit d'un nombre important de rencontres. Il m'est difficile d'en retracer l'histoire exacte mais ce qui est certain, c'est qu'elle n'est pas le résultat d'une aventure que j'aurais entreprise seule. C'est pourquoi, il est l'heure pour moi de remercier toutes celles et ceux qui ont contribué à ce mémoire...

Tout d'abord, ce travail trouve son inspiration dans un terrain de quatre mois au Togo, dans la région de Dapaong. Cette immersion n'aurait pas été possible sans le concours de l'ONG Louvain Coopération au Développement et de son partenaire togolais Association d'appui aux actions en santé communautaire, 3ASC. Tous deux m'ont permis de concrétiser mon envie de réaliser mon terrain d'anthropologie en milieu rural africain. 3ASC fut pour moi un véritable relai sur place. Je remercie ses membres pour leur accueil, leur coopération pour mes recherches mais aussi pour tout le temps qu'ils m'ont consacré, pendant ou en dehors des heures de travail, pour le travail ou pour le plaisir. En outre, je suis particulièrement reconnaissante envers Vincent Litt, médecin et anthropologue, expert santé à Louvain Développement. Il m'a épaulée tout au long de mon parcours de terrain, depuis l'origine de mon questionnement en Belgique jusqu'à la relecture des lignes que vous allez lire en passant par un suivi sur le terrain.

Aussi, je voudrais remercier le Rotary de Thuin-Thudinie ainsi que Dom Armand et l'Abbaye de Scourmont pour leur soutien financier.

Au fil des pages, vous découvrirez les réalités de mon terrain mais aussi ses interprétations. Un grand nombre des questionnements et réflexions qui y apparaissent sont le fruit de mes entretiens avec mon promoteur, Pierre-Joseph Laurent. Je tiens à le remercier pour l'aide qu'il m'a apportée lorsqu'il a fallu trouver les balises essentielles à ce travail. J'ai également pu compter sur les lumières de Samuel Hubaux et de Jacinthe Mazzocchetti qui ont réorienté le chemin de ma réflexion lorsque celle-ci perdait le Nord.

La rédaction d'un mémoire est toujours un moment de grande mobilisation familiale. Je tiens donc à remercier mes parents, mes sœurs et mon amoureux pour leur patience, leur écoute et leurs conseils judicieux. Je remercie également ma marraine qui m'a soutenue tout au long de mon terrain et de la rédaction de cette monographie. Je me dois d'admettre que sans elle, l'Afrique n'aurait jamais occupé une telle place dans mon imaginaire et, peut-être n'aurais-je jamais emprunté le chemin de l'anthropologie pour essayer de mieux la comprendre.

Cette monographie est également l'aboutissement de deux ans d'étude en anthropologie. Il m'est impossible de finir ce parcours universitaire sans remercier Caroline qui m'a plantée dans le terreau de l'anthropologie ainsi que Diane qui m'a aidée à y pousser. Aussi, je profite de l'occasion qui m'est donnée pour remercier toutes celles et ceux qui, sur les bancs d'auditoire mais aussi autour d'un verre, ont rendu ces deux années plus que plaisantes.

And last but not least, je tiens à remercier ma maman de Nanergou, MadameYaya, qui m'a fait une place au sein de sa famille, m'a épaulée tout au long de mon terrain mais qui a également su me laisser la liberté de m'envoler de la cour pour pouvoir mener à bien mon travail anthropologique. Mes remerciements vont également vers Nadihépou et Yarbounja qui m'ont aussi accueillie dans leur cour, à Boulkougue. Au-delà de ces deux familles, je ne pourrais oublier de remercier tous les villageois de Nanergou et Boulkougue, ces hommes et ces femmes qui ont rempli mon quotidien pendant 4 mois. Enfin, il y a tous ceux dont les mots remplissent les pages qui suivent, tous ces villageois qui ont eu la gentillesse de me faire une place à côté d'eux pour me donner un meilleur point d'observation, ceux qui ont eu la patience de répondre à mes questions...

Merci à tous !

N'tiedi balg...

« Je déclare sur l'honneur que ce mémoire a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux, ...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur.

Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au **Code de déontologie pour les étudiants en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses** et savoir que le plagiat constitue une faute grave. »

Table des matières

Introduction	3	
Partie I	Itinéraire du sujet de recherche	
De la méthodologie à la mise en écriture	6	
Chapitre 1. Méthodologie	6	
1. Construction d'un sujet de recherche.....	6	
2. La mise en place d'un terrain : un tâtonnement méthodologique.....	8	
– Premier village de terrain : pré-terrain.....	8	
– Deuxième village de terrain : lorsque le terrain prend forme	10	
– Troisième temps du terrain : confrontation de diverses réalités	16	
Chapitre 2. Définition de mon sujet de recherche	18	
Chapitre 3. Mise en écriture.....	21	
Partie II	Mise en contexte : l'entraide en milieu rural	24
Chapitre 1. L'entraide dans le cadre des funérailles	24	
1. Brève description de l'entraide lors de funérailles	24	
2. Caractéristiques de cette entraide.....	28	
3. Illustration par la pratique des cotisations	35	
Chapitre 2. L'entraide pour le travail aux champs.....	37	
1. Recours à une main d'œuvre non rémunérée.....	38	
– Aide familiale	38	
– Association de travail organisée à grande échelle.....	39	
– Association de travail organisée à petite échelle	43	
– Appel à un intermédiaire.....	44	
2. Recours à une main d'œuvre rémunérée.....	46	
– Recrutement de main d'œuvre rémunérée dans le cadre de petites exploitations	47	

Introduction

« L'argent, ça tourne ! »

Voilà ce que me dit Kountia, un mécanicien de Nanergou, alors qu'il achète un poulet à son frère Martin, celui-ci cherche à "gagner l'argent" pour payer les frais de soins de santé d'un de ses fils. Le mécanicien poursuit en m'expliquant que le jour où lui-même aura besoin d'argent, il revendra ce poulet s'il est toujours en sa possession. « Aujourd'hui, c'est mon frère qui doit vendre. Demain, ce sera peut-être moi. L'argent ça tourne ! »

Grâce à ce poulet, le frère de mon interlocuteur peut se sortir d'une situation difficile et soigner son fils. Ce même oiseau pourrait également permettre un jour à son acheteur d'aujourd'hui de résoudre un éventuel problème. En imaginant que personne ne décide de l'égorger pour le manger, ce volatile pourrait circuler indéfiniment entre de nombreuses personnes devant résoudre des problèmes qui nécessitent de l'argent.

Cependant, pour faire face à des situations difficiles, tout le monde n'a pas toujours la possibilité de vendre un bien qui lui permet d'accéder à l'argent d'autrui. Dès lors, sur quelle base l'argent peut-il "tourner" ? C'est ici que se situe le nœud de cette monographie, la circulation de l'argent sur une base, non pas matérielle, mais sociale. En effet, interrogez un villageois togolais sur ce qu'il fait pour résoudre un problème de santé lorsqu'il n'a rien à offrir, il pourrait vous répondre qu'il demande de l'aide à ses parents et/ou amis.

C'est sur cette hypothèse que s'est construit ce travail d'anthropologie, cette idée qu'une mobilisation sociale peut constituer une forme d'accès à l'argent. Mais, pourquoi s'intéresser à la circulation d'argent sous un tel angle ? Pour comprendre l'ambition de cette monographie, il faut repartir aux sources de mon terrain, à sa question de départ née d'une rencontre avec une ONG belge : Louvain Coopération Développement. Cette ONG est à l'origine de projets de mutuelles de santé menés dans diverses régions de

l'Afrique. Cependant, les objectifs en matière de taux de pénétration ne sont pas toujours atteints comme l'ONG l'aurait souhaité. C'est sur base de cette constatation que s'est construit mon sujet de recherche...pour s'en éloigner assez rapidement.

En effet, si la problématique de départ était l'échec apparent des mutuelles de santé dans le Nord du Togo, en contraste, se dessinait l'idée de l'existence d'autres possibilités pour payer les soins de santé. C'est sur cette intuition qu'a grandi tout le questionnement de ma monographie : les autres formes de recours possibles pour résoudre un problème de santé, ou plus généralement un problème qui nécessite de l'argent.

Sur le terrain, il m'est apparu que ces recours pouvaient être de deux types. D'une part, il peut s'agir de débrouille, comme dans le cas de Martin qui vend un bien, offre quelque chose pour accéder à l'argent d'autrui. D'autre part, il est possible de solliciter autrui pour trouver les ressources nécessaires à la résolution de son problème. Il est donc question de mobiliser l'argent de son prochain pour soi-même. C'est cette option qui m'a particulièrement intéressée pendant tout le temps de mon terrain en milieu rural togolais.

Cette possibilité de mobilisation sociale charrie avec elle toute une série de questions qui baliseront ce travail. En voici quelques unes. Qui est cet autre auquel il est possible de faire appel ? Sur quel prétexte va-t-il accepter de partager ses économies ? Dans quelles conditions ? Pour répondre à ces interrogations, il m'a fallu structurer les différentes possibilités qui permettaient de résoudre ces demandes d'argent. Elles sont au nombre de trois : le prêt, le don de bon cœur et le don qui se substitue au prêt. Ces trois réponses et plus particulièrement la première sont au centre de cette monographie et reflètent certains mécanismes sociaux qui régissent la vie en société moba mais aussi les transformations qui s'y opèrent.

Cependant, cette éventualité de circulation d'argent par le biais d'une forme de mobilisation sociale ne peut se comprendre qu'en remettant en contexte les différents réseaux sociaux sur lesquels s'appuie chaque individu. C'est pourquoi, avant cette partie consacrée à la circulation d'argent, j'ai pris le temps de présenter différentes formes classiques de l'entraide : celles qui se donnent à voir lors de funérailles ainsi que dans l'organisation des travaux agricoles. Ces deux pratiques révèlent différentes formes de

mobilisation sociale au village mais aussi toute la complexité des rapports sociaux qui oscillent entre obligation communautaire et affinités électives.

En bref, après une première partie dédiée à ma méthodologie de travail et à une définition plus précise de mon sujet, je proposerai au lecteur d'entrer dans le cœur des réalités de la société moba. Dans la seconde partie, il sera d'abord question de deux exemples de mobilisation sociale (funérailles et travaux agricoles). Ces deux études seront l'occasion de rendre compte du climat de vie qui peut régner dans les villages que j'ai connus. Enfin, je me concentrerai sur les pratiques de circulation d'argent que sont le prêt, le don de bon cœur et le don qui se substitue au prêt. Cette dernière partie consacrée aux questions d'argent sera l'occasion de comprendre dans quel contexte les mutuelles de santé viennent se greffer. En effet, ces circuits de mobilisation de l'argent sont les reflets des relations sociales et interpersonnelles qui modulent la vie quotidienne des villageois.

Partie I

Itinéraire du sujet de recherche

De la méthodologie à la mise en écriture

Chapitre 1. Méthodologie

1. Construction d'un sujet de recherche

Elaborer un sujet de mémoire d'anthropologie, c'est avant tout construire un projet de terrain. Avant de prendre la direction du Nord du Togo, il faut d'abord retourner aux sources de la démarche qui m'a permis d'identifier le site de mon terrain. Désireuse de partir en Afrique de l'Ouest et ce, de manière quelque peu encadrée, j'ai contacté Vincent Litt, médecin et anthropologue, expert santé à l'ONG Louvain Coopération Développement (LCD) afin de trouver un terrain qui ait du sens tant pour l'ONG que pour moi.

L'idée de partir au Nord du Togo, dans la région des Savanes, à Dapaong a très vite été proposée par Vincent. Dapaong et ses environs sont la région où LCD et leur partenaire togolais, l'Association d'Appui aux Actions Communautaires (3ASC), mène leur projet de mutuelles de santé. Restait à définir le sujet... exercice délicat. Les mutuelles de santé ne remportant pas un franc succès dans cette partie du pays¹, l'idée première était de se pencher sur les motivations des cotisants et sur les réticences des non-cotisants à s'affilier aux mutuelles de santé. Après réflexions, Vincent et moi avons préféré remettre en question ce premier sujet, de crainte d'avoir un sujet trop limité où je me serais peut-être trop facilement contentée d'une étude par questionnaires du type : *Pourquoi avez-vous décidé de cotiser ? de ne pas cotiser ?*, etc.. L'idée de base est cependant restée la même : comprendre pourquoi les mutuelles de santé ne fonctionnaient pas à la manière dont les ONG l'auraient planifiée.

Au fil de discussions et de lectures sur des sujets connexes², il nous est apparu que si les mutuelles de santé rencontraient un certain échec, il devait exister une "parade" aux

¹ En 2008, le taux de pénétration des mutuelles dans la région de Dapaong ne dépasse pas 3% alors que les objectifs sont de 15%.

² La lecture du livre de P.J. Laurent, *Les pentecôtistes au Burkina Faso, Mariage, pouvoir et guérison* (2003) fut pour moi particulièrement éclairante et m'a permis d'imaginer dans quelles réalités le projet des mutuelles de santé pouvait s'insérer.

mutuelles. En effet, les montants des cotisations ne sont pas si exorbitants³ et les avantages non négligeables, mais les gens préfèrent dire qu'ils « n'ont pas l'argent ». Le jour où il faut faire face à des soucis de santé, ils doivent mettre la main au portefeuille et mettre en péril un équilibre économique domestique souvent précaire. Sur base des propos de Pierre-Joseph Laurent (Laurent, 2003), j'ai imaginé que les personnes dans le besoin lors d'une maladie se tournaient vers leur famille, leurs proches pour passer le cap. Ce recours aux réseaux de solidarité devait constituer, dans la plupart des cas, une sécurité suffisante pour justifier une non-affiliation aux mutuelles de santé. C'est donc sur base des écrits de P.J. Laurent réalisés à partir de son terrain au Burkina-Faso (pays frontalier du Togo⁴) que s'est construit mon sujet de recherche sur le terrain.

De plus, il était clair de mon côté que je désirais travailler en milieu rural. De mes précédentes expériences en Afrique, je me savais peu attirée par le milieu urbain et préférais imaginer mon terrain dans un ou plusieurs villages. Sans doute me semblait-il plus simple pour un premier terrain de viser une zone plus restreinte moins agitée que la ville.

En résumé, mon sujet premier était : les pratiques quotidiennes de solidarité pour faire face aux coûts des problèmes de santé en milieu rural dans le Nord du Togo. Une telle formulation pose déjà certaines questions. Doit-on parler de pratiques quotidiennes ? Peut-on prévoir la fréquence de ces demandes ? Doit-on parler de solidarité ou de débrouille ? Comment savoir à l'avance s'il s'agissait d'un mécanisme de solidarité, ancré dans une réciprocité plus ou moins réglée ou plutôt d'un système de débrouille qui se réinvente (seul ou avec l'aide d'autre(s) acteur(s)) à chaque « pépin » rencontré ? Devrait-on plutôt parler d'entraide ?

Lancer l'idée d'un recours à un réseau familial ou de proches m'a permis de créer une question de recherche. Néanmoins, il n'était en aucun cas question de me limiter à cette seule question. Mon "hypothèse" de travail ne se voulait pas hermétique et mon objectif n'était pas de me rendre sur le terrain pour infirmer ou confirmer cette hypothèse, mais

³ Même s'il faut bien avouer qu'un(e) chef(fe) de famille qui doit payer au mois de décembre toutes les cotisations de sa famille (souvent) nombreuse pour l'année à venir doit déboursier une somme qui sera au final très importante. Les cotisations en ville sont de 5000F CFA/pers/an et au village de 2200F CFA/pers/an, montant auquel il faut ajouter une somme initiale d'adhésion payé une seule fois par le chef de famille. Selon le type de mutuelles pour laquelle les personnes cotisent, les adhérents ont accès soit à l'hôpital de la ville soit au dispensaire de village rattaché à la mutuelle choisie.

⁴ Voir annexe I pour la situation géographique du Togo en Afrique de l'Ouest.

bien de comprendre la complexité des relations d'argent lorsqu'on fait face à un problème de santé.

Le contexte général de ma préparation de terrain depuis la Belgique étant clarifié, je propose de décrire le terrain lui-même, son démarrage et ma mise en route anthropologique et méthodologique.

2. La mise en place d'un terrain : un tâtonnement méthodologique

Comment expliquer ma méthode de recherche sans expliquer mes premiers pas d'anthropologue en herbe? Il m'a semblé important dans ce point de contextualiser mon début de terrain pour mieux comprendre les interrogations (tant méthodologiques que pratiques) par lesquelles je suis passée et d'offrir ainsi à mon lecteur une meilleure compréhension de mon travail. Je commencerai mon récit méthodologique par un détour par mon premier village togolais que je qualifierais de pré-terrain. Ensuite, je passerai en revue mon introduction dans le second village où j'ai vécu la quasi-totalité du temps et la méthodologie que j'y ai employée. Enfin, j'expliquerai ma dernière phase de terrain : un retour au village de pré-terrain pour mieux comprendre les découvertes de ma seconde phase de travail.

– Premier village de terrain : pré-terrain

Une fois arrivée dans la ville de Dapaong, trouver un lieu de terrain n'était pas chose aisée. Les vacances d'été de 3ASC, mon ONG partenaire, pour encore une dizaine de jours et la crainte de me retrouver seule m'ont poussée à aller quelques jours à Boulkougue, le village du gardien de la maison que j'occupais en ville. Ce fut pour moi l'occasion de me plonger rapidement dans l'ambiance des villages.

Dix jours durant, je me suis rendue à Boulkougue, à quelques kilomètres de la ville, le long d'une piste rouge s'enfonçant vers la "faune"⁵. De jour en jour, j'en apprenais de plus en plus sur les coutumes régissant les mariages, les funérailles, le respect des ancêtres, ... Mes journées se déroulaient essentiellement en deux temps. Je passais la majeure partie de ma journée au pied d'un arbre proche de la maison du gardien où se succédaient ses (beaux) frères, (belles) sœurs, nièces, neveux, voisins⁶, ... Armée de mon

⁵ Nom donné par la population à la zone plus boisée et moins habitée en contrebas de la route, au pied des petites montagnes qui caractérisent la région des savanes. C'est dans ces zones que certaines femmes ont leur rizière et que les hommes vont à la chasse au lièvre.

⁶ Les voisins ont pour la plupart un lien de parenté avec mon hôte, étant donné que le village est essentiellement composé du même lignage maximal. Par lignage maximal, je veux désigner : « un ensemble

cahier, j'étais très "active". J'avais de longues conversations avec ces gens de passage à qui je posais beaucoup de questions. Puis, venait l'heure de rejoindre la ville. Je faisais le trajet du retour soit sur le porte-bagage de mon hôte soit à pied en compagnie de son épouse. Sur le chemin, l'un comme l'autre s'arrêtaient souvent aux différents « cabarets » qui bordent le chemin vers la ville pour m'offrir une ou plusieurs calebasse(s) de tchiakpalo⁷.

Sur ces deux lieux de rencontres, j'engageais la conversation avec ceux qui se débrouillaient en français et faisais appel si besoin à mon hôte lorsque mon interlocuteur parlait uniquement moba. Dans l'animation des cabarets, j'opérais quelque peu différemment, j'optais plutôt pour des entretiens plus informels étant donné que j'y avais moins le temps d'expliquer ce que je faisais là. En règle générale, j'expliquais pourquoi je posais des questions et pourquoi je prenais note en public de ce qui se donnait à voir ou à entendre devant moi. Il était important pour moi d'essayer autant que possible d'éviter d'entretenir une ambiguïté sur mon statut⁸.

Peu à peu, j'ai eu l'impression d'avoir installé un bureau de travail au pied de l'arbre, attendant de pied ferme toute personne consentant à répondre à mes questions. Une telle démarche m'obligeait à toujours poser des questions et en somme à ne plus laisser le terrain venir à moi. Je réalisais mon empressement à me mettre au travail en posant sans cesse des questions et la difficulté de changer de méthode de travail sans susciter l'étonnement de mes hôtes. En effet, lorsque je ne posais pas de question, ils s'en inquiétaient...

C'est alors que j'ai réellement pris conscience de la place que l'on prend très vite dans un terrain, celle qu'on s'assigne soi-même et celle que les autres nous construisent aussi. Dans mon enthousiasme à me plonger dans cette société encore inconnue, je m'étais enfermée dans un rôle qui laissait peu de place aux imprévus et qui ne m'offrait quasiment plus la possibilité de simplement observer. Même si mes questions étaient

de plusieurs segments placé sous l'autorité d'un aîné appelé *nikpel*, "ancien". (...) Le maxilignage se distingue du clan par l'existence d'une autorité commune et l'interconnaissance de ses membres fondée sur la généalogie » (Guigbile, 2001 :45). Souvent, le village est très homogène, la majorité de la population descend du même maxilignage. J'ai pu observer cette homogénéité et à Boulkougou et à Nanergou.

⁷ Tchiakpalo : nom de la bière traditionnelle à base de mil fabriquée par les femmes qui en vendent sur les marchés. Parfois simplement dénommé « tchiapa ».

⁸ La région est fortement investie par les missions américaines de développement menées par des Peace Corps avec qui j'étais donc souvent confondue.

très larges et qu'une infime partie d'entre elles seulement touchait à ma thématique, j'avais cette impression particulière d'avoir brûlé trop vite les étapes.

Il me semblait alors évident qu'il fallait changer de méthode de travail sinon je n'aurais que des réponses à mes questions, des confirmations ou infirmations de mes hypothèses. Prendre du recul par rapport au village de Boulkougue me semblait nécessaire voire indispensable.

Néanmoins, je ne considère pas que ce premier terrain fut inutile, loin de là. D'un côté, j'ai pu ainsi apprendre les bases de la société moba (respect des vieux, les mariages, les funérailles...) ainsi que quelques mots de la langue. De plus, j'ai pris conscience de l'importance des premiers moments d'un anthropologue sur le terrain, du statut qu'on se dessine soi-même et de l'influence que cela a sur le comportement des gens qu'on côtoie. Cependant, j'avais l'impression que rattraper mes premières erreurs ne serait pas des plus faciles. J'avais le sentiment qu'il fallait que je change de village pour me permettre un nouveau départ. Et ce fut possible grâce à la réouverture de 3ASC. En effet, comme je vais l'expliquer dans la prochaine section, lorsque l'ONG a rouvert ses portes après ses vacances d'été, j'ai eu la possibilité de me détacher de mon premier village de terrain et d'élaborer une autre méthode de travail.

– *Deuxième village de terrain : lorsque le terrain prend forme*

Introduction dans un nouveau village

Dès que l'ONG reprit ses activités, les membres du personnel m'ont dans un premier temps prise sous leur aile pour me faire découvrir leur fonctionnement et plus particulièrement celui des mutuelles de santé, sujet connexe de mon travail de terrain. J'alternais les activités en leur compagnie (allant de la visite de centre des mutuelles aux funérailles d'une proche d'une des employées de l'ONG) avec quelques journées dans mon premier village de terrain.

Un beau jour, une des animatrices des mutuelles de santé m'a emmenée en tournée sur sa moto dans les bureaux périphériques de la mutuelle. Sur le chemin, nous nous sommes arrêtées dans un village pour qu'elle déjeune. Et là, entre deux bouchées de pâte et de poisson, elle m'a annoncé que c'était dans ce village qu'elle imaginait m'introduire pour réaliser mon terrain. J'avais en effet sollicité l'ONG pour qu'elle m'aide à trouver un village où je pourrais m'immerger. La dame chez qui nous mangions avait été la mère

d'accueil de mon accompagnatrice du jour. Elle avait elle-même vécu dans ce village au temps où elle avait dû faire une immersion dans un village pour un travail antérieur.

Le décor de mes mois à venir venait de se planter : un village établi de part et d'autre de la nationale qui traverse tout le Togo, juste au-delà d'une douane qui contrôle les véhicules qui montent vers la frontière burkinabé ou descendent vers le Sud du pays ; un village bien différent de celui que je connaissais déjà ; un village où des maisons tôlees et non des cases rondes constituent les cours ; où l'eau se puise dans des puits propres et non dans des marigots d'eau trouble ; où les boutiques et les ateliers de couture foisonnent le long de la route, où un marché se tient deux fois par semaine et où il ne faut pas courir jusqu'aux portes de la ville pour acheter de l'huile...

D'un point de vue tout à fait personnel, les premières impressions que je me suis faites sur ce village m'ont plutôt rassurée sur les conditions de vie des villageois et par conséquent sur les miennes. Car, il ne faut pas le cacher, le village que j'appellerai désormais mon pré-terrain était nettement plus pauvre. Ma famille d'accueil faisait face à de gros problèmes financiers. Une telle situation me chagrinait très souvent et me posait souvent la question de savoir si je devais les aider, de quel droit et dans quelle mesure. De mon point de vue d'Européenne, savoir que j'allais m'établir dans un village un peu plus aisé me rassurait quelque peu⁹. Pour comprendre mes motivations à changer de lieu de terrain, il faut également prendre en considération ce sentiment personnel sur le village de pré-terrain en plus des questions méthodologiques développées plus haut.

Première étape de travail : l'observation

Une fois informée de l'endroit de ma future installation, se posaient alors les questions pratiques de mon insertion. J'avais à ma disposition : un nom (celui de la mère d'accueil de l'animatrice des mutuelles), un village, un vélo pour faire la route et l'expérience de mon premier village de terrain sur le porte-bagage. Il fallait maintenant que j'entre petit à petit dans ce nouveau village.

Le premier jour à Nanergou fut plutôt calme puisque mon contact, Madame Yaya, a été absente toute la journée. Ce fut l'occasion pour moi d'essayer d'appivoiser ce village, sans brûler les étapes. J'ai ensuite cherché à nouer quelques premiers contacts mais sans trop dévoiler ce que je faisais là. J'ai donc discuté des mariages avec un groupe

⁹ Même si cette aisance financière n'est malheureusement que précaire. Comme j'ai pu le constater, une maladie vient bousculer l'équilibre précaire du quotidien et met en péril les sources de revenus de toute une famille.

qui buvait le tchiapa au marché et avec une couturière du village sur la situation de son atelier. En outre, j'ai demandé où vivait le chef de village afin de m'y présenter. Un rendez-vous a ainsi été convenu le lendemain. Rien de très ciblé, juste de quoi me familiariser petit à petit avec les villageois de Nanergou.

Le lendemain, après une rencontre éclair avec le chef de village (qui s'est avéré être également le chef du canton), ma journée s'est déroulée aux côtés de Madame Yaya. Je posais essentiellement des questions sur ce qui se passait devant nous et sur les discussions qui se tenaient. Les jours suivants ressemblèrent fort à cette première journée où j'accompagnais Madame Yaya. Elle devenait mon guide et mes questions portaient plus sur ce qui se donnait à voir et moins sur de grands événements de la vie desquels je n'étais (pas encore) témoin. J'avais décidé de laisser l'observation prendre le dessus avant de me lancer dans des questions plus abstraites¹⁰.

Pour ce qui est de l'aspect pratique de mon terrain, j'ai débuté mes premiers jours à Nanergou en faisant le trajet tous les jours à vélo entre la ville et le village¹¹. Je passais mes journées avec Madame Yaya et reprenais fin d'après-midi la direction de la ville. Après quelques jours (et une entorse), j'ai demandé à mon hôte si je pouvais m'installer de manière plus prolongée dans sa maison. La réponse fut positive. Après dix jours, j'avais donc une famille et un toit. Je restais généralement cinq ou six jours au village puis retournais un ou deux jours en ville pour me ravitailler en eau potable, retravailler mes notes, prendre du recul par rapport aux informations qui m'étaient données pour ensuite revenir au village avec de nouvelles idées à explorer.

Les jours passant, je me suis rendue compte que lorsqu'on se présentait moins comme chercheuse, comme je l'avais fait dans le premier village, mais plutôt en tant qu'observatrice qui pose peu de questions, il est tout aussi difficile de trouver sa place dans un village. Quitter ma mère adoptive pour franchir le seuil des maisons voisines ne fut pas une mince affaire. Je subissais de plein fouet ce que Jean-Pierre Olivier de Sardan appelle l'« encliquage », c'est-à-dire cet enfermement inévitable dans une « clique » (Olivier de Sardan, 2008 :93) de laquelle il est difficile de se défaire.

¹⁰ C'est-à-dire pas en lien direct avec ce qui se donnait à voir ou à entendre devant moi.

¹¹ Il y avait à peu près 6 kilomètres à parcourir. Pour une meilleure situation géographique, se référer à l'annexe II où mes villages de terrain sont indiqués.

Dans un premier temps, je m'étais fortement restreinte au monde gravitant autour de Madame Yaya, ne sachant pas trop comment m'en défaire¹². S'il m'a été si difficile de sortir de son giron, c'est essentiellement pour deux raisons. Première raison, la peur de mal faire une fois dans l'obligation d'être plus active sur mon terrain : je ne pouvais en effet plus me cacher dans l'ombre de Madame Yaya et il me semblait donc important d'assumer pleinement ma place de chercheuse sur le terrain. Deuxième raison, la peur d'être mal reçue dans les cours que j'allais visiter car je ne maîtrisais pas la langue, hormis les salutations. De plus, je n'étais pas encore connue de tous et mon statut de blanche désintéressée de tout projet de développement était parfois difficile à faire comprendre. La présence de plusieurs *peace corps* dans la région et même dans le village de Nanergou ne me facilitait d'ailleurs pas la tâche.

Heureusement, au fil du temps, à force de rencontres grâce à ma famille d'accueil, de funérailles où se réunit tout le village et de tentatives que je croyais suicidaires dans les cours des maisons avoisinantes, je suis peu à peu devenue plus que la fille de Madame Yaya, façonnant doucement mon statut de chercheuse. De l'observatrice taiseuse hésitant à sortir son carnet de terrain en public dans un premier temps, j'ai osé devenir plus indépendante, moins réservée au fil des rencontres et j'ai pu ainsi entreprendre les entretiens après un mois et demi d'observation.

Néanmoins, avant d'expliquer comment je m'y suis prise pour réaliser ces entretiens, soulignons que ce n'est pas parce que je me suis détachée de ma mère d'accueil que j'ai éludé le problème de l'encliquage. Ce problème est « redoutable autant qu'inévitable » selon Olivier de Sardan (Olivier de Sardan, 2008 :93). Il faut surtout en prendre conscience afin de pouvoir l'atténuer. Je m'en étais déjà rendu compte à force d'accompagner autant la même personne. C'est pourquoi, je voulais absolument prendre une certaine indépendance vis-à-vis de ma logeuse et guide.

Comme expliqué plus haut, j'ai essayé de multiplier les sorties seule dans le village afin de changer de "clique". Avec le recul, j'ai réalisé que bien souvent les relations que j'ai tissées étaient pour la plupart des gens que j'avais connus grâce à Madame Yaya. Si

¹² Attention ce verbe n'est pas à interpréter péjorativement. Madame Yaya représentait pour moi un atout important mais à force de rester dans son giron, je ne diversifiais pas tellement mes sources d'information.

mes nouveaux interlocuteurs n'étaient pas des proches de ma mère adoptive, ils habitaient pour la majorité dans le même quartier que moi¹³.

Deuxième étape de travail : les entretiens

Dans cette deuxième phase de terrain, après un mois et demi d'insertion, durant lequel j'avais commencé à faire connaissance avec une seconde clique constituée de gens divers souvent présents au marché ou vivant dans les maisons avoisinantes, j'ai entamé le cœur de mon terrain : les entretiens liés au mon sujet de recherche. Forte de cette première phase d'observation, je connaissais peu ou prou qui vivait dans quelle situation, c'est-à-dire qui était plus susceptible de solliciter un proche pour avoir de l'aide ou justement de recevoir ces sollicitations. Connaître les gens avant mes entretiens m'a ainsi permis de cibler mes questions au plus proche de ce qu'ils semblaient vivre. Par exemple, le fait de savoir que je me rendais chez quelqu'un qui venait d'enterrer sa mère me permettait de lui poser des questions sur la gestion des cérémonies, d'un point de vue cérémoniel mais aussi financier.

Lorsque j'ai entamé cette phase d'entretiens, je n'ai pas arrêté pour autant l'observation. Mes cahiers de cette période alternent d'ailleurs comptes-rendus de mes entretiens et description de mes observations. Cependant, les entretiens se développant de manière quasi exponentielle, ils ont occupé une part de plus en plus importante dans mon emploi du temps.

Toutefois, il est intéressant de replacer mon terrain dans le calendrier agricole de la région. Mon immersion s'est déroulée de septembre à décembre, soit pendant la période des récoltes. Pendant ces quatre mois, les greniers se remplissaient au fur et à mesure des moissons. À cette période, les gens ne doivent (normalement) pas faire face à la famine et s'ils ont des besoins plus importants (pour la santé, l'écolage, voire un décès, ...), ils puisent dans leur grenier et revendent quelques bols voire un sac de céréales aux femmes commerçantes afin d'avoir un peu de liquidités. Ils doivent donc moins solliciter leurs proches pour un prêt ou pour un don d'argent¹⁴.

¹³ Le village se découpe en différents quartiers. Je vivais dans le quartier central du village où se situaient la maison du chef de canton, le marché, les différents ateliers de couture, quelques boutiques de condiments et d'aliments, la banque responsable des tontines et crédits.

¹⁴ Guy Nicolas vient appuyer une telle constatation. Il écrit sur la pratique du crédit en milieu rural : « il semble qu'elle fonctionne davantage durant les périodes de pénuries, moment de vérité où le fossé se creuse entre nantis et démunis » (Nicolas, 1974 :770). Il a effectué une enquête statistique sur cette pratique en période de "prospérité". Il indique à maintes reprises que s'il avait pu être présent en période de "disette" (assimilée à la fin de la saison sèche et au début de la saison des pluies, lorsque les champs ne

Je m'intéressais donc à un sujet en dehors de son contexte, ou en tout cas pas au moment où il est le plus d'actualité¹⁵. Je devais donc plus me baser sur des récits du passé plutôt que sur la description d'un fait fraîchement vécu auquel j'aurais pu assister. En outre, poser des questions sur les problèmes d'argent n'est pas chose facile. C'est un sujet personnel sur lequel les gens n'aiment pas toujours s'épancher. Au vu de ces différentes difficultés, on comprend qu'une première phase de rencontre et d'observation dans le village était nécessaire avant d'entamer les entretiens et dépasser les obstacles inhérents à mon sujet de recherche.

Avant de continuer la description méthodologique de mon terrain, il est nécessaire de présenter une personne importante qui a contribué au bon déroulement de celui-ci : mon interprète. Pour m'aider dans mon travail, j'ai eu la chance de rencontrer Idrissou, que l'on pourrait presque décrire comme un marginal du village. D'origine mossi¹⁶, collecteur de taxes sur les marchés de Nanergou et des villages environnants, ancien instituteur de CP1, secrétaire du comité villageois de développement¹⁷, inconditionnel des cabarets et des bars du village, célibataire installé chez son frère, père de deux filles reparties vivre avec leur mère au Ghana, il est vite devenu pour moi une personne ressource pour m'introduire dans le village (dans une clique quelque peu différente de celle de Madame Yaya) et me servir d'interprète quand il en avait la possibilité. Son emploi du temps lui permettait d'être « trop libre »¹⁸ pour moi deux jours par semaine. Les autres jours, je me débrouillais seule, recourant à des connaissances du village pour m'aider dans la traduction d'un éventuel entretien en moba. Parfois, Idrissou était à ma disposition pour quelques heures. Ensemble, nous arpentions le marché, le village (parfois même au-delà¹⁹) et les maisons de certaines personnes que je désirais interroger.

peuvent pas encore être récoltés. Cette période est aussi appelée période de soudure, moment où les greniers sont vides), les résultats de son enquête auraient sans doute davantage plus souligné le recours au crédit.

¹⁵ En effet, le "confort" des nouvelles récoltes ne met pas à l'abri d'un problème sérieux qui exige une grande dépense.

¹⁶ L'ethnie des Mossis est l'ethnie majoritaire au Burkina-Faso. Il existe une petite communauté de Burkinabés venus s'installer au Togo, essentiellement dans le Nord du pays. Entre eux, ils parlent le "mossi", un mélange de moba et de moré, et non le moré, la langue parlée par les mossis dans leur pays d'origine.

¹⁷ Comité dont la charge principale actuellement est de chapeauter l'organisation des travaux en cours pour installer un collège dans le canton.

¹⁸ En Afrique de l'Ouest, "trop" est souvent utilisé à la place de "très".

¹⁹ Je me souviens d'une marche de plus d'une heure sous le soleil de midi pour nous rendre dans un autre petit village où vivait un homme que j'avais une fois rencontré au village de Nanergou et avec qui je voulais continuer la conversation.

Comme l'a souligné J.P. Olivier de Sardan, l'interprète est aussi source d'encliquage. Il nous conduit auprès des gens qu'il connaît plus et moins vers ceux qu'il ne connaît pas ou ceux avec lesquels il ne s'entend pas (Olivier de Sardan, 2008 :94). Consciente de ce risque, lorsque je travaillais en sa compagnie, j'essayais régulièrement de l'emmener vers des gens qu'il ne connaissait pas ou qu'il ne me suggérait pas lui-même de rencontrer.

Je ne cacherais cependant pas qu'étant donné le temps que nous passions ensemble à discuter avec les gens ou à simplement parler entre nous de choses et d'autres, Idrissou avait percé le sujet de mon travail. De ce fait, il m'emménait parfois de sa propre initiative dans des formes d'entretiens que je ne cautionnais pas vraiment. Par exemple, il lui arrivait de me présenter une personne et de me dire de but en blanc : « Vous devez lui poser vos questions », malgré que je ne la connaisse pas et c'était alors lui qui prenait en main l'entretien. À force, il avait compris quel chemin j'empruntais pour faire parler les gens sur mon sujet de recherche. C'est un biais dont je suis consciente et que je tenterai de minimiser en utilisant les données qui m'y ont été révélées uniquement si elles m'ont été confirmées par d'autres entretiens.

Les biais d'un terrain sont parfois majeurs. En prendre conscience est une étape indispensable, essayer de trouver une solution ou au moins les minimiser est sans doute la seconde étape nécessaire pour valider son terrain. C'est pourquoi, dans un troisième temps, je suis revenue passer quelques jours dans mon village de pré-terrain.

– *Troisième temps du terrain : confrontation de diverses réalités*

J'étais consciente des "risques" que j'encourais à force de ne travailler que dans un seul village (voire dans un seul quartier) avec la même clique et le même interprète. Comme le dit J.P. Olivier de Sardan : « autant une longue durée dans un "groupe témoin " semble une bonne stratégie de recherche, autant il est également indispensable d'en sortir et d'effectuer des "pas de côté" » (Olivier de Sardan, 2008 :90). Après un certain temps sur le même terrain, il est bon de changer d'air. Malgré la courte durée de mon terrain à Nanergou, il me semblait nécessaire de faire ce "pas de côté" pour me permettre un point de comparaison et d'éventuellement relativiser et nuancer certaines réflexions nées à Nanergou. S'est alors posée la question de savoir où poursuivre mon terrain. Pour moi, la réponse à cette question fut évidente : j'allais retourner à Boulkougou, le village de pré-terrain.

En effet, j'y étais déjà connue, y avais déjà (un peu) mes marques et savais que je pouvais compter sur l'épouse du gardien de la maison en ville comme interprète et guide. J'allais donc bénéficier d'une autre porte d'entrée. Ma nouvelle intermédiaire se différenciait d'Idrissou par deux points, au moins. Il s'agissait d'une femme qui était intégrée différemment dans son village. À Nanergou, la marginalité d'Idrissou (divorcé et non remarié) suscitait les controverses²⁰. Je suppose que de tels questionnements éveillaient sans doute quelques hostilités chez certains villageois et biaisaient mon travail lorsque nous collaborions ensemble. Changer de village me permettait de varier les interprètes et donc mes approches des questions d'argent. Néanmoins, si Idrissou était mon principal interprète, il n'était pas le seul et j'avais également une autonomie non négligeable sans lui à Nanergou.

En outre, le village de Boulkougou était différent. Les habitants avaient des moyens financiers limités. Leurs réalités quotidiennes de la relation à l'argent et des demandes de prêt devaient sans doute être autres. Une telle nuance me permettrait sûrement de souligner d'autres éléments, de nuancer des tendances évoquées à Nanergou.

C'est ainsi qu'après plus de sept semaines d'affilée à Nanergou, je suis retournée dans mon village de pré-terrain. Tout comme à Nanergou, mon objectif était de comprendre la complexité des relations sociales lorsque quelqu'un vient à manquer de moyens financiers pour faire face aux difficultés de la vie. Je n'ai cependant pas réalisé le même type de terrain. Faisant l'aller-retour quotidien entre la ville et Boulkougou, il ne s'agissait pas d'une immersion de plusieurs jours. De plus, j'ai profité de ce retour prolongé en ville pour rencontrer certains membres de 3ASC. C'était l'occasion de discuter de mes découvertes de terrain afin de connaître leur point de vue sur mes données. Pendant une dizaine de jours, j'ai alterné mon séjour entre Boulkougou, Dapaong et quelques journées à Nanergou.

La méthodologie employée dans le village de Boulkougou était essentiellement centrée sur les entretiens. Je n'avais pas le loisir comme à Nanergou de passer d'abord par une phase d'observation. Je passais ainsi l'essentiel de mes journées en compagnie de mon interprète pour réaliser des entretiens. Toutefois, j'ai tout de même eu l'occasion d'être parfois plus observatrice qu'enquêtrice. En effet, il m'est arrivé de rester sur le bord de la route en sa compagnie lorsqu'elle achetait des céréales pour les revendre au

²⁰ Je ne compte pas le nombre de fois où nos interlocuteurs m'ont demandé, en présence d'Idrissou, ce que je pensais de cet homme non remarié qui gaspillait sa semence au lieu de refonder une famille.

marché. Cela me permettait d'échanger avec elle et ses clients sur le quotidien de Boulkougue. Je (ré)apprenais peu à peu à connaître Boulkougue et ses habitants. Les jours de marché, je privilégiais dès lors les entretiens avec les gens rencontrés sur le bord de la route.

Après cette courte interruption à Boulkougue, je suis retournée à Nanergou jusqu'à la fin de mon terrain, environ une quinzaine de jours. Revenir sur mon lieu de terrain principal m'a donné l'occasion de confronter les découvertes et nuances que m'avait apportées mon expérience à Boulkougue avec les réalités de Nanergou.

Maintenant que j'ai éclairci ma méthodologie, je propose au lecteur de clarifier le sujet de ma recherche. Dans le premier chapitre, il avait été question de la construction de celui-ci, je vais maintenant éclaircir ce dont il sera question dans cette monographie.

Chapitre 2. Définition de mon sujet de recherche

Comme proposé plus haut, je vais d'explicitier dans ce point l'aboutissement de ce cheminement. Comment le titre annoncé en couverture de cette monographie se justifie-t-il ? Comment et pourquoi, après mon terrain, ai-je transformé l'intitulé de départ : « pratiques quotidiennes de solidarité pour faire face aux coûts des problèmes de santé en milieu rural dans le Nord du Togo » en « étude anthropologique des transferts communautaires et extracommunautaires en milieu rural dans le Nord du Togo ».

Parler de pratiques quotidiennes fausse sans doute la donne. En effet, sur le terrain, j'ai réalisé que les villageois ne sollicitent pas tous les jours leurs proches pour des soucis d'argent. Même si certains ont l'impression que les sollicitations sont nombreuses, il ne s'agit pas d'une pratique quotidienne. C'est pourquoi j'ai décidé de ne plus parler d'un caractère quotidien lorsqu'on parle de demandes d'argent.

Doit-on parler d'entraide, de solidarité ou de débrouille ? À ce stade, il semble opportun de définir entraide, solidarité et débrouille pour mieux comprendre de quoi il pourrait être question.

L'entraide est une « aide mutuelle motivée par un sentiment de solidarité »²¹.

La solidarité est « la relation entre personnes ayant conscience d'une communauté d'intérêts qui entraîne l'obligation morale de ne pas desservir les autres et de leur porter assistance » (Briand, 2005 :156) ou de manière plus courte, « sentiment qui pousse les hommes à s'accorder une aide mutuelle » (dictionnaire Larousse 2009).

Débrouille (ou débrouillardise) : habileté à se tirer d'affaire (dictionnaire Larousse 2009).

Après l'étude de ces trois termes, il ressort qu'aucun des trois n'est vraiment antagoniste mais qu'ils sont parfois complémentaires pour expliquer les relations d'aide. Cependant, la débrouille est une qualité personnelle qui peut se reposer sur un recours à la solidarité, mais pas nécessairement. En effet, quelqu'un dans le besoin va d'abord puiser dans ses ressources personnelles (récolte, élevage, boisson à vendre au marché, ...) pour résoudre son problème avant de se tourner vers ses proches et demander de l'aide. Débrouille ne va pas toujours de pair avec solidarité et entraide. Or, je me suis intéressée aux questions qui mobilisaient les ressources humaines d'un individu. Ces pratiques de débrouille ne mettent pas toujours à nu le capital social sur lequel peut s'appuyer un individu pour résoudre son problème. En effet, s'il vend quelque chose pour avoir plus de liquidités, son acheteur peut être n'importe quel villageois, pour autant qu'il soit intéressé par le bien proposé. La dualité du concept débrouille le rend inapproprié à mon sujet puisqu'il englobe des situations que je n'ai pas étudiées.

Ensuite, s'agit-il de solidarité ou d'entraide ? À travers les définitions citées ci-dessus, il apparaît que l'entraide est un acte motivé par le sentiment de solidarité. Je me permets donc ici d'englober le premier terme dans le second.

Enfin, se pose la question de la pertinence du terme "solidarité" dans le cadre de cette monographie. En reprenant la définition de solidarité avancée par Virginie Briand, la solidarité fait mention d'une communauté d'intérêts. Dans les cas que j'étudie, il est très souvent question de communauté d'intérêts, mais pas toujours. En effet, j'ai découvert quelques situations où les individus aident dans une autre optique que celle motivée par des intérêts qu'ils partagent ou pourraient partager avec celui qui les sollicite. La philosophie propre aux intérêts communs de la solidarité ne colle donc pas toujours aux réalités de mon terrain. C'est pourquoi je préfère parler de « transferts

²¹ Voir http://fr.ca.encarta.msn.com/dictionary_2016005903/entraide.html

communautaires et extracommunautaires ». Le terme "transfert" ne fait pas écho à une quelconque philosophie qui motiverait les aides. Son caractère plus neutre permet donc d'y englober les aides motivées par un intérêt commun mais aussi celles qui ne le sont pas.

Le terme "communautaires" reflète un lien avec une communauté, dans le sens de « la communauté familiale au sens large, soit la famille dite étendue » (Briand, 2005 :156). En effet, ces transferts se font régulièrement au sein de la famille. Bien souvent, cette famille peut s'étendre jusqu'au maxilignage. De plus, il sera également question de transferts réalisés au-delà de cette sphère familiale, c'est pourquoi le terme "extracommunautaires" vient s'accoler au précédent. Je parlerai donc de transferts communautaires et extracommunautaires et non plus de pratiques quotidiennes de débrouille.

Se pose maintenant la question de savoir dans quels cas les villageois ont besoin d'argent. Dans un premier temps, vu le lien que je comptais établir avec les mutuelles de santé, j'avais commencé mon sujet de recherche en considérant uniquement les problèmes de santé. Néanmoins, sur le terrain, pour comprendre la complexité des demandes d'argent (en prêt ou en don) lorsque les villageois font face à des problèmes d'argent, il m'a fallu élargir mes questions et ne pas me limiter aux seules questions de santé. Les situations de manque d'argent sont nombreuses et sortent du cadre des problèmes de santé. Les circonstances qui poussent les villageois à dire "y a pas l'argent" vont au-delà des problèmes de santé. C'est pourquoi, mon sujet de mémoire s'est quelque peu élargi pour prendre en considération d'autres situations comme celles des funérailles, de l'« écolage »²² et des récoltes (essentiellement les questions d'engrais et de main d'œuvre). J'ai donc préféré englober toutes ces circonstances dans le terme plus générique de « en situation de manque d'argent ».

Quant au dernier élément du sujet de ma monographie : le « milieu rural au Nord du Togo », il semble évident. Je me suis contentée de vivre dans les villages pour aborder cette thématique, sans chercher à y insérer un versant urbain. Néanmoins, il serait sans doute intéressant d'imaginer le même genre de recherche en milieu urbain afin de déceler les différences avec les réalités du village.

²² Terme utilisé au Togo pour faire référence aux frais d'inscription à l'école et par extension également aux frais relatifs aux fournitures, aux uniformes, ...

Le sujet de ma monographie est donc clarifié, il s'agit donc d'une « étude anthropologique des transferts communautaires et extracommunautaires en situation de manque d'argent en milieu rural au Nord du Togo ». Avant d'entrer dans le vif du sujet de ces transferts communautaires et extracommunautaires, je propose de retracer la mise en écriture de mon terrain, dans le point suivant.

Chapitre 3. Mise en écriture

Tout comme il était important d'expliquer la construction de mon terrain et de sa question de recherche, il me semble intéressant de révéler au lecteur comment cette monographie s'est écrite.

L'analyse qui occupe les pages suivantes est le fruit de plusieurs étapes de travail et d'interprétation. Dans un premier temps, un mois après mon retour, je me suis replongée dans mes cahiers de terrain afin d'en ressortir une structure de travail. Il fallait répertorier les différents faits et les rassembler autour de thèmes cohérents. C'est ainsi que se sont dégagées les deux parties suivantes : l'une de contextualisation de l'entraide et l'autre plus ciblée sur la circulation de l'argent.

Une fois cette structure établie, la suite de l'exercice a consisté à décrire clairement les réalités encore à l'état brut dans mes cahiers. Il s'agissait alors d'opérer un choix dans les observations et les récits afin de rendre mon terrain le plus intelligible possible. Les pages de mes différents cahiers regorgent sans doute de pistes non exploitées, mais choisir c'est renoncer. Ainsi, c'est ma thématique qui m'a permis de déterminer un fil rouge autour duquel se sont articulés des éléments de mon terrain ainsi que leurs interprétations.

Ces interprétations sont avant tout des éléments de questionnement personnel. Dans un premier temps, je me suis donc limitée à mes intuitions. À force de description, j'ai "tiré des fils" afin de sortir du concret et de faire ressortir les tendances qui se dégageaient des éléments de terrain mobilisés.

C'est uniquement après cette première interprétation partielle que j'ai repris mes lectures d'autres auteurs abordant les thématiques de mon travail. Il était primordial pour moi que mon analyse finale reflète avant tout les idées inspirées par mon terrain. C'est pourquoi les sources externes viennent seulement en appui de mes interprétations et ne guident pas la construction de mon fil rouge. Ces points de vue extérieurs viennent

soutenir mais également nuancer certaines de mes conclusions. Il est intéressant de voir comment la théorie d'autrui donne parfois un autre angle d'approche et permet une mise en question et en discussion de mes analyses personnelles.

En définitive, cette monographie s'articule autour de deux grandes parties qui reprennent des descriptions de certains éléments de terrain et leurs interprétations. Celles-ci s'alimentent de deux sources : la première et plus importante est un questionnement personnel, la seconde est la littérature gravitant autour de mes thématiques. Cette combinaison des sources d'analyse permet de rester proche des réalités de terrain tout en restituant leur complexité. Ces interprétations donnent un cadre de compréhension plus général aux éléments parfois apparemment disparates du terrain.

Il me reste à préciser quelques éléments pratiques permettant d'aborder la lecture de cette monographie. Celle-ci repose essentiellement sur des extraits d'entretiens avec les villageois de mes lieux de terrain. Ceux-ci sont dans un interligne plus petit que le corps du texte et en retrait par rapport à celui-ci afin de ne pas confondre ces extraits avec ceux des auteurs mobilisés. À la suite de chaque extrait, j'ai mis entre parenthèses le prénom de l'auteur de ces mots, une brève description de celui-ci ainsi que son village d'origine²³. Par souci de confidentialité, les prénoms de mes interlocuteurs sont modifiés. De plus, j'ai voulu rester fidèle aux termes utilisés par mes interlocuteurs. Toutefois ceux-ci emploient parfois certains mots dans un sens différent du nôtre. C'est pourquoi, j'ai mis entre crochets les interprétations ou les modifications nécessaires à la compréhension de l'extrait.

Dans cette première partie, je me suis risquée à rendre compte de la construction de mon sujet de recherche. Après un détour par les premiers questionnements de celui-ci, j'ai retracé la méthodologie employée sur mes différents lieux de terrain. Ensuite, il a fallu définir la thématique de recherche afin d'en préciser l'étendue et de sortir de l'imprécision d'un premier sujet imaginé loin du terrain. Enfin, il me semblait important de dévoiler comment mon terrain togolais s'est mué en monographie.

²³ Les alentours de Nanergou sont repris sur la carte en annexe III afin de pouvoir situer les différents villages d'origine de mes interlocuteurs.

Maintenant que le lecteur est informé du chemin emprunté pour écrire cette monographie, je propose de prolonger la ballade dans les villages de Nanergou et de Boulkougue afin de démêler la complexité des relations sociales qui régissent les transferts communautaires et extracommunautaires en situation de manque d'argent.

Partie II

Mise en contexte : l'entraide en milieu rural

Comme expliqué dans le point de définition du thème de mon travail, à force d'observations et d'entretiens, j'ai constaté que si je voulais rendre compte des logiques d'aide qui s'opéraient entre les personnes, je devais élargir mon champ de travail au-delà des questions d'argent en cas de problèmes de santé. Comme l'écrit Virginie Briand, « l'aide ne se limite pas à l'argent » et elle ajoute : « les transferts communautaires se réalisent de diverses façons. Monétaires ou alimentaires, ils peuvent aussi se rendre sous la forme d'un accueil, d'une participation aux cérémonies, d'un travail, d'une mise en relation » (Briand, 2005 :156).

C'est pourquoi, il me semble utile dans un premier temps de présenter les situations d'entraide, sans qu'il ne soit nécessairement question de "manque d'argent" comme je l'ai nommé. Il ne s'agit pas uniquement de demandes explicites d'argent parce que celui-ci vient à manquer. Je traiterai les exemples suivants : l'entraide dans le cadre des funérailles et l'aide aux champs en période de grands travaux, période où une main d'œuvre importante est nécessaire. Ces exemples sont des illustrations de l'entraide et donc de solidarité parce qu'elle repose sur un sentiment d'intérêts communs. C'est pourquoi dans cette partie, il sera toujours question d'entraide, à l'inverse de la partie III.

Chapitre 1. L'entraide dans le cadre des funérailles

1. Brève description de l'entraide lors de funérailles

Un des exemples les plus frappants de l'entraide au village est celui pratiqué lors des enterrements, sans doute à cause du caractère public de cette forme d'entraide. C'est d'ailleurs ce type de manifestation qui m'a le plus marquée. Les funérailles sont l'occasion de voir comment l'entraide prend forme. Lorsque Joël Noret commente un ouvrage de Marleen De Witte, il conforte l'affirmation de cette dernière qui conçoit les funérailles au Ghana : « non comme des lieux où se refléteraient seulement des dynamiques culturelles importantes, mais bien comme des lieux privilégiés de production de ces dynamiques (parce qu'elles sont des lieux et des moments privilégiés de mise en scène

de soi), comme des espaces de reproduction des solidarités et des différences, des hiérarchies et des allégeances » (Noret, 2001 :§2).

Dans le cas togolais que j'étudie, il ne s'agit évidemment pas de la population asante du Ghana mais il n'empêche que les funérailles (en milieu asante ou moba) restent révélatrices de différents phénomènes de solidarité. Je vais, dans un premier temps, décrire cette entraide avant de la caractériser.

D'une part, la famille directe du défunt doit se mobiliser pour accueillir ceux qui rendront visite lors des différentes cérémonies des funérailles. D'autre part, lorsque quelqu'un décède, tout son village et tous ses proches²⁴ se rendent aux funérailles (qui peuvent durer plusieurs jours successifs), parcourant parfois de très longues distances. Celui qui vient rendre visite laisse toujours une contribution (souvent financière, parfois matérielle) à la famille puisque des funérailles coûtent cher à la famille endeuillée. Ces deux "groupes"²⁵ pratiquent chacun à leur façon une forme d'entraide lors des cérémonies de funérailles.

Le second groupe se doit de bien accueillir le premier. En plus des cérémonies traditionnelles des funérailles²⁶, la famille du défunt offre à boire et à manger à ses hôtes. Chaque clan qui a un lien direct avec la personne disparue s'attribue un coin de la cour et prépare à manger et à boire pour les visiteurs qui viendront leur rendre visite. Lorsqu'on parle de chaque clan qui a un lien avec le défunt, on dénombre au minimum celui des parents, celui ou ceux de l'époux ou de l' (des) épouse(s), celui des enfants et éventuellement celui des époux (épouses) des enfants du défunt. Dans le cas d'un remariage après divorce, le clan du premier mariage fera également le déplacement pour venir préparer à manger, à condition que des enfants soient nés de ce premier mariage.

²⁴ C'est d'ailleurs lors des différentes funérailles que j'ai appris petit à petit à rencontrer les gens de Nanergou et que j'ai pu sortir du giron de Madame Yaya.

²⁵ Il est important de mettre le terme "groupe" entre guillemets étant donné que ceux-ci ne sont pas homogènes. Comme je l'expliquerai plus loin, chacun des membres de la famille s'engage à sa façon dans les préparatifs des funérailles. De son côté, le "groupe" des villageois et des proches suit cette même tendance d'hétérogénéité et l'accentue même. Chacun contribue aux dépenses et aux efforts des funérailles selon ses moyens et les liens qu'il entretient avec la famille éprouvée. Je les ai réunis sous le vocable de "groupe" étant donné qu'ils viennent tous en aide d'une façon ou d'une autre à la famille endeuillée, mais de manière différente. Il ne faut donc pas perdre de vue qu'il s'agit bien de groupes construits par mes soins pour rendre la description plus lisible.

²⁶ Ces cérémonies traditionnelles ne feront pas l'objet d'une analyse très pointue puisque ce n'est pas vraiment le sujet de cette monographie.

En outre, si le défunt ou un membre de sa famille appartient à un quelconque "réseau", celui-ci va se réunir pour assister la famille endeuillée. Ce réseau peut être de nature diverse. Il peut s'agir d'un groupe religieux, d'un groupe professionnel, d'un club des mères de la Croix Rouge dans le cas d'une femme, ... Chacun de ces groupes aura un délégué qui rassemble les cotisations soit pour le remettre à la famille, soit pour acheter la nourriture qui sera préparée pendant les cérémonies. Dans ce second cas, le groupe aura sa place dans la cour et préparera à manger pour les gens de leur réseau qui rendront visite.

Afin de mieux visualiser cette mobilisation des différents clans et réseaux, l'exemple des funérailles d'un homme musulman est intéressant. Il s'agissait d'un "vieux"²⁷ originaire de Nanergou installé en ville avec sa dernière épouse. Les funérailles avaient lieu dans son ancienne maison actuellement occupée par deux de ses fils et leur famille respective. Ces deux familles pratiquent la religion protestante des Assemblées de Dieu. Pour organiser les cérémonies, les deux belles-filles avaient convié les sœurs de leurs maris et les autres belles-filles du défunt. Ce groupe, grâce à l'aide financière de chacune et de leurs époux, s'est chargé de l'essentiel de la préparation des mets distribués le jour des cérémonies²⁸ dans l'ancienne cour du vieux. C'est en effet là que la majorité des gens s'est rendue après les rites musulmans.

Pour épauler ce groupe familial, une grande partie de la communauté musulmane de Nanergou s'est rassemblée la veille et le jour même des cérémonies. Quelques hommes ont aidé les fils du défunt à installer un abri devant la maison pour accueillir tous les hommes lors des cérémonies musulmanes en présence de l'Imam. Dans la cour, un grand nombre de femmes s'est mobilisé pour préparer les différents plats servis aux visiteurs (des gâteaux de farine de mil, de la pâte de mil, des boules de riz, ...). Celles qui n'appartiennent pas à la famille ni à la communauté musulmane sont des amies des épouses des deux fils. La majorité des celles-ci fréquente la même église des Assemblées de Dieu que les deux familles hôtes. Cette constatation vient appuyer la thèse de P.J. Laurent selon laquelle, le pentecôtisme crée une sorte de nouvelle famille, une « famille

²⁷ Ce qualificatif n'est pas péjoratif dans la bouche des Africains, il désigne toute personne âgée. Une personne est considérée comme vieille dès qu'elle a des petits-enfants. Être qualifié de vieux souligne bien souvent la sagesse de l'âge. D'autres qualificatifs jugés négatifs par les Occidentaux prennent une connotation positive au Togo. C'est le cas du titre de "gros" qui est souvent utilisé pour désigner quelqu'un de bien portant. Il ne s'agit aucunement d'une moquerie mais bien de souligner une forme de réussite.

²⁸ Les cérémonies musulmanes ont eu lieu plusieurs semaines après le décès et l'enterrement du vieux. La famille a donc eu le temps de se préparer pour organiser tout cela.

en prière »²⁹ c'est-à-dire un nouveau réseau qui vient presque jouer un rôle de famille (Laurent, 2003 :116).

En bref, l'organisation des funérailles met à jour une grande entraide qui mobilise un nombre important de réseaux connexes au défunt et aux membres de sa famille. Les funérailles constituent un moment où les différents réseaux qui touchent (directement ou indirectement) la personne défunte font preuve d'une grande mobilisation, bien plus conséquente que ce que n'a pu vivre le défunt de son vivant.

Comme l'écrit Joël Noret : « les funérailles sont (...) l'événement majeur du cycle de vie dans la gestion duquel les lignages interviennent, prenant une place plus importante que celle qu'ils occupent dans la vie quotidienne de leurs membres (qui, pour un nombre croissant d'acteurs, s'organise de plus en plus autour d'une famille "nucléaire") » (Noret, 2001 :§4). Il ajoute même que « tous les groupes sociaux (familiaux, religieux, professionnels, etc.) (...) considèrent comme important l'investissement dans les funérailles » (Noret, 2001 :§13).

Le nombre de personnes présentes aux funérailles est important et l'organisation de celles-ci nécessite beaucoup de moyens. Une dame qui venait d'enterrer son mari me disait que les funérailles de celui-ci lui avaient coûté au minimum 50 000F CFA. Un tel coût est difficilement supporté par la famille éprouvée. C'est pourquoi, chaque personne qui rend visite à la famille du défunt laisse une cotisation ou amène de la nourriture ou une boisson (de la farine pour faire la pâte, une bouteille de fort, ...) et ce, quelle que soit la confession du défunt. Généralement, la somme n'excède pas la somme de 1000F CFA, soit l'équivalent d'un peu moins d' 1,50€³⁰.

Maintenant que je viens de décrire l'organisation de l'entraide lors de funérailles, je propose mon interprétation personnelle afin de comprendre toute la complexité de celle-ci. Cette forme d'entraide pourrait sembler être l'incarnation de ce mythe de la solidarité africaine, mythe selon lequel « la solidarité qui se manifeste en Afrique

²⁹ Laurent explique « la famille en prière » par l'intermédiaire de l'histoire d'une jeune fille qui a dû quitter sa famille pour pouvoir exercer sa religion. Son église devient alors une sorte de famille, « une famille en prière » selon l'expression des pentecôtistes que Laurent a rencontrés. Par extension, une « famille en prière » devient une famille d'emprunt ou une seconde famille pour ceux qui n'ont pas rompu avec leur famille. Dans ce cas-ci, les épouses sont encore intégrées dans leur famille mais sur base de mes observations aux funérailles et de certains entretiens, il semble qu'elles considèrent les assemblées de Dieu comme une seconde famille.

³⁰ 1 € vaut donc 655 F CFA. Pour donner un ordre d'idée, quelqu'un qui travaille toute une journée aux champs pour le compte d'un autre gagne 350F CFA.

subsaharienne semble relever de la générosité, de la propension à donner largement par altruisme et noblesse de cœur » (Ndembou, 2006 :207). Toutefois, la complexité du terrain est bien différente et s'éloigne quelque peu de cette vision simplificatrice de la solidarité. Cette forme d'entraide ne semble pas inconditionnelle et il s'y mêle aussi bien des intérêts personnels que des intérêts pour autrui. C'est pourquoi, je vais m'efforcer dans le point suivant d'analyser et de décrypter ces pratiques d'entraide en cas de funérailles afin de démystifier ce mythe de l'entraide africaine. Sur base de mes interprétations mais aussi de certains éléments des théories du don, je vais essayer de rendre compte de toute la complexité de l'entraide qui se joue dans le cas de funérailles.

2. Caractéristiques de cette entraide

Si chacun se déplace et participe à l'organisation des funérailles financièrement et/ou physiquement, c'est parce qu'il espère que le jour où il devra faire face à un décès dans sa famille, les gens se mobiliseront tout comme lui s'était mobilisé pour les autres auparavant. À ce propos, Agathe me disait :

« Moi, j'ai encore mes vieux, ma belle-mère ou mon papa. Quand ils vont mourir pour ne pas que moi ou mes enfants soient seuls pour les cérémonies, je dois aller à celles des autres. » (Agathe, cuisinière, Nanergou)

La première partie de sa déclaration me laisse imaginer que si elle se rend aux funérailles de ses connaissances (amis, voisins (directs ou du village en général), parents, ...), c'est entre autres dans son intérêt. Elle espère que le jour où elle sera elle-même endeuillée, elle recevra un certain soutien (physique et/ou financier) de la part des gens qu'elle a soutenus lorsqu'ils ont dû faire face à un décès. Cette forme d'entraide n'est donc pas gratuite et désintéressée. Bien au contraire, elle s'établit dans l'attente d'une certaine réciprocité de type donnant-donnant.

En se rendant aux funérailles, Agathe donne de son temps et de son argent. D'une certaine façon, elle devient "créancière" puisqu'elle oblige la famille endeuillée. Dès lors, celle-ci devra également venir lui rendre visite le jour où elle enterrera un des siens. Pour reprendre les termes de Marcel Mauss, Agathe donne pour recevoir en retour³¹. En d'autres mots, elle se manifeste auprès de la famille endeuillée pour s'assurer que celle-ci viendra aux funérailles des siens et qu'elle la soutiendra moralement et physiquement dans la difficulté. Cependant, ne peut-on pas imaginer qu'Agathe agisse de la sorte pour

³¹ L' « Essai sur le don » de Marcel Mauss repose sur cette triple obligation de donner, recevoir et rendre.

faire plaisir à ses proches en plus s'assurer que ceux-ci la soutiendront le jour où il le faudra ?

Avant de répondre à cette question, je propose de lire quelques lignes d'Alain Caillé sur un des paradoxes du don : « comme l'observait M. Mauss, le don rituel se présente sous la forme d'un mélange inextricable d'intérêt et de désintéressement. La raison en est que le sujet qui donne n'est susceptible de satisfaire son intérêt propre que par le détour de la satisfaction de l'intérêt de l'autre – de suivre son désir propre qu'en accédant à la loi du désir de l'autre » (Caillé, 2000 :10). Il écrira plus loin au sujet de ce duo "intérêt/désintéressement" qu'il s'agit d'« opposer un intérêt pour soi, premier et irréductible, à un intérêt premier envers autrui, tout aussi premier et irréductible » (Caillé, 2000 :65). Selon moi, c'est là que réside toute la complexité de l'entraide. Celle-ci englobe simultanément l'intérêt pour soi et celui pour autrui. Séparer ces deux formes d'intérêt ne peut se réaliser que sur papier dans le but de clarifier les réalités que j'étudie. Néanmoins, il est impératif de ne pas perdre de vue la complexité de l'entraide ainsi que l'imbrication permanente des deux formes d'intérêts.

En reprenant l'exemple d'Agathe à la lumière de ce paradoxe du don, je peux donc avancer que la démarche de cette dernière revêt une certaine forme de désintéressement. Sa participation financière n'est pas uniquement tournée vers son propre intérêt mais également vers celui d'autrui. Je me permets ici d'adapter les propos d'Alain Caillé à la situation que j'étudie pour justifier cette interprétation personnelle. Si Agathe donne lors des funérailles, c'est dans l'idée de servir ses propres intérêts (c'est-à-dire s'assurer un soutien physique et financier lors de funérailles chez elle). En retour, les membres de la famille endeuillée voient la participation d'Agathe comme une façon de servir leurs intérêts. En effet, au-delà de son soutien physique, Agathe offre une cotisation qui permet à la famille éprouvée de réaliser les cérémonies comme elle le désire. Agathe vient par intérêt mais sa démarche peut également être interprétée comme une forme de désintéressement (au sens de Caillé, c'est-à-dire dénotant un intérêt pour autrui) puisque la famille endeuillée trouve important qu'il y ait du monde aux funérailles.

D'autre part, j'ai qualifié la démarche d'Agathe de non-gratuite puisqu'elle en attend une contrepartie. En effet, dans la logique de la triple obligation de Mauss où donner oblige à donner en retour, un don gratuit semble peu probable car tout don crée une dette auprès de celui qui le reçoit et incite à donner en retour (voir Godbout, 2006). Dans le cas de l'entraide au cours des funérailles, se manifester lors des cérémonies est

une façon d'endetter la famille endeuillée. Il ne s'agit donc pas d'un comportement gratuit.

L'entraide qui a lieu lors de funérailles est donc un mélange complexe d'intérêt et de désintéressement. Dès lors, sur base du second élément de ce couple paradoxal (cet intérêt pour autrui), peut-on imaginer que les villageois ne se rendent qu'aux funérailles de ceux qu'ils apprécient, ceux pour lesquels ils témoignent de l'intérêt ?

Pour répondre à cette interrogation, je propose d'examiner la situation suivante. Au cours de mon séjour, une vieille s'est suicidée. De nombreux villageois considéraient cette dernière comme une sorcière. Elle aurait, selon leurs dires, envoûté plusieurs personnes du village. Son suicide a suscité de nombreuses discussions qui témoignaient d'une certaine haine à son égard. Néanmoins, à ma grande surprise, malgré sa mauvaise réputation, de nombreuses personnes étaient présentes aux cérémonies funéraires. D'une part, beaucoup de représentants des différents clans liés à la défunte avaient fait le déplacement pour venir préparer les mets pour les invités. D'autre part, tout le village a assisté aux différentes cérémonies qui se sont tenues pendant presque 48 heures.

Lorsque je me suis renseignée sur les motivations des villageois à témoigner autant de sollicitude à la famille endeuillée, plusieurs motifs m'ont été avancés. Certains venaient pour fêter cette disparition et en profiter pour boire et manger à l'occasion de ce décès. C'était en quelque sorte une occasion de faire la fête "sur le dos" de cette sorcière. Néanmoins, sur le lieu des diverses cérémonies, personne n'a fait allusion au statut de sorcière de la défunte et l'hommage qui lui était rendu ne semblait pas terni par le caractère dramatique de son décès³². D'autres étaient là simplement en mémoire de la défunte qu'ils avaient connue ou pour soutenir un de leurs proches touché de manière directe par ce décès. Malgré la diversité des motifs avancés par les participants, leur présence souligne, selon moi, l'importance qu'ils accordent à se manifester, coûte que coûte, aux funérailles de personnes qu'ils voudraient voir lors de l'enterrement d'un de leurs parents.

Dans cet exemple, il semble que malgré la mauvaise réputation de la défunte, les villageois s'étaient tout de même mobilisés parce qu'ils considéraient la famille endeuillée comme devant être "honorée". En effet, il y a toute une série de gens que les

³² Même si certains chants posaient des questions sur le pourquoi de l'acte de la vieille ; ce à quoi son clan répondait qu'il ne fallait pas embêter l'assemblée avec de telles questions.

villageois se doivent d'honorer dans l'espoir qu'ils seront là le jour où on aura besoin d'eux dans de pareilles circonstances. Ces gens à qui il faut rendre hommage ne sont pas nécessairement des personnes fortunées qu'il est bon de flatter, ce sont simplement des gens de l'entourage (familial ou non) que les villageois veulent compter parmi eux dans les moments difficiles.

Dans ce cas-ci, la majorité des personnes présentes était des villageois de Nanergou. Ils étaient là parce qu'ils font tous partie du même village, sans qu'il y ait d'autres liens particuliers entre eux et la famille de la défunte. Il n'y a pas toujours d'affinité spécifique entre tous les gens présents aux funérailles et la famille éprouvée. Ainsi, « un individu participe (...) à plusieurs cérémonies par mois pour honorer ses dettes et manifester son appui matériel et symbolique. Chacun grandit dans ce moule, mais si l'on devait tenir compte de la volonté individuelle et de l'amour du prochain, il y aurait, en fait, très peu de solidarité » (Ndembou, 2006 :209).

Cet exemple vient appuyer la fin des propos d'Agathe qui introduisait cette section, à savoir : « je *dois* aller à celle des autres » (Agathe). Cette entraide prend donc un aspect obligatoire. Participer (physiquement et/ou financièrement) à des funérailles ne relève pas d'une volonté personnelle, dénuée de toute obligation. Il existe une certaine pression sociale qui pousse tout un chacun à se rendre aux funérailles.

Celui qui ne vient pas aux funérailles est mal vu par ses proches, amis et voisins qui, eux, sont présents. D'une certaine façon, celui qui est absent montre son refus d'entrer dans cette obligation de se manifester lors des funérailles. À ce propos, Mauss écrit : « refuser de donner (...), c'est refuser l'alliance et la communion » (Mauss, 1968 :162-163). En effet, grâce aux théories du don, j'imagine que cette forme d'entraide (don de temps et d'argent) lors des funérailles peut être envisagée comme une façon de créer du lien entre le "visiteur" et la famille endeuillée étant donné que cette dernière devra venir lors de funérailles chez le visiteur. Une absence aux funérailles signifie donc que la personne en question ne veut pas que les gens participent aux funérailles dans sa famille. Or, cela, personne ne le veut... Donc, pour éviter un tel isolement, les villageois doivent se manifester auprès des autres. C'est pourquoi Godelier (qui caractérise le don de Mauss) écrit : « ce qui oblige à donner, c'est que donner oblige » (Godelier, 1996 :24-25).

Ce caractère obligatoire de l'entraide rappelle les mots de Mauss à propos de ces systèmes de prestations et de contre-prestations qui créent le don. Il écrit : « ces

prestations et contre-prestations s'engagent sous une forme plutôt volontaire (...) bien qu'elles soient au fond rigoureusement obligatoires » (Mauss, 1968 :151). Alain Caillé qui tente de clarifier les propos de Mauss reprend cette thématique de l'obligation. Ainsi, en plus du duo contradictoire de l'intérêt et du désintéressement vu ci-dessus, l'action individuelle ou collective se déploie selon deux autres mobiles qui forment une seconde paire d'opposés : celle de l'obligation et de la liberté. « Du côté de l'obligation, on trouve aussi bien la règle que la contrainte, la Loi, la Loi morale, le dharma, les rites, etc. » (Caillé, 2000 :65). Dans cette forme d'entraide, l'obligation trouve sa source dans la contrainte communautaire qui veut que les villageois se manifestent aux funérailles de leurs proches (famille, amis, cohabitants, voisins, ...). Samuel Ndembo parle d'un "moule" dans lequel grandissent les villageois. Ce moule guide leurs comportements au point de les empêcher d'écouter leur envie de ne pas se rendre à toutes ces funérailles.

En outre, l'aspect obligatoire de l'entraide dans les funérailles ne s'applique pas uniquement aux proches qui doivent se manifester d'une manière ou d'une autre. La famille qui reçoit se trouve également dans l'obligation de bien recevoir ses hôtes. Je me souviens d'un villageois qui me parlait des funérailles musulmanes dont je faisais état plus haut. Il me disait que cela avait été mal géré : un des fils du défunt n'avait pas bien rempli sa tâche, la nourriture et la boisson avaient manqué. Son frère, quant à lui, avait su prendre le relais et continuer à nourrir les gens présents. Mon interlocuteur insistait vraiment sur l'importance de savoir bien recevoir ses hôtes lors des funérailles. Il semble donc que le caractère obligatoire de l'entraide a deux facettes : une s'applique aux proches, l'autre est une sorte de devoir de la famille éprouvée.

Il ne s'agit dès lors pas d'accueillir simplement ceux qui se présentent et de se débrouiller avec le peu qu'on a pour les recevoir. Au contraire, il semble important de bien recevoir. Cette obligation n'apparaît pas comme une contrainte. Lors des funérailles auxquelles j'ai assisté, les femmes organisatrices mettaient réellement un point d'honneur à recevoir dans les règles de l'art.

Accueillir les gens lors des funérailles, c'est non seulement recevoir eux leur soutien et leur cotisation (il s'agit donc d'une forme de dette que la famille endeillée contracte) mais c'est également leur offrir l'hospitalité (il s'agit alors d'une dette que les visiteurs contractent à l'égard de ceux qui les reçoivent). Simultanément, on assiste à la création de deux dettes qui devront être remboursées un jour. La famille endeillée s'en acquittera en se rendant aux funérailles des différents visiteurs et ces derniers

rembourseront la leur en les recevant dignement lorsqu'eux-mêmes devront enterrer les leurs. Cette double dette est une des spécificités du don tel que défini par Godbout : « *L'homo donator* ne se voit pas comme origine, mais comme un receveur qui donne à son tour » (Godbout, 2008 :92).

Dans l'« Essai sur le don », Marcel Mauss également insiste sur l'importance de rendre dignement sinon « on perd la face » (Mauss, 1968 :212). Dans le cas des funérailles au Togo, cette considération de Mauss souligne, selon moi, l'intérêt de bien recevoir ses visiteurs. En effet, parmi ces derniers, il peut y avoir des gens qui ont déjà enterré un proche et qui ont, à cette occasion, déjà offert l'hospitalité à la famille endeuillée aujourd'hui. Bien recevoir ses hôtes, c'est leur rendre ce qui avait été donné à l'époque et par conséquent "garder la face". Cette réflexion m'amène à penser que le fils du vieux musulman qui n'a pas su accueillir comme il se doit ses hôtes a sans doute perdu de son crédit auprès de ceux-ci. C'est pourquoi le villageois qui m'expliquait la situation était désolé du déroulement des funérailles.

On peut donc dire que le caractère obligatoire de cette entraide s'applique aux deux parties en présence lors des funérailles : ceux qui reçoivent et ceux qui viennent rendre visite. Il s'agit réellement d'un échange, comme me le disait Agathe lorsque je lui demandais si toutes ces cérémonies ne lui pesaient pas trop.

Enfin, pour caractériser cette entraide lors des funérailles, je voudrais ajouter le qualificatif "spontané". En effet, l'obligation de se rendre aux funérailles de ses proches, voisins, etc. est tellement ancrée dans les mentalités que c'est spontanément que les gens font le déplacement jusqu'au lieu des cérémonies et y participent (physiquement et financièrement). Lorsqu'un décès est annoncé, chacun essaie de se libérer du temps pour se rendre aux cérémonies.

Cependant, sur base des nombreux propos que j'ai recueillis à ce sujet, je peux dire que malgré le caractère spontané de cette entraide, elle est néanmoins vécue comme une contrainte. Par exemple, Agathe me disait qu'elle était fatiguée de se rendre à toutes ces funérailles mais qu'elle n'avait pas le choix. Il n'y a qu'en cas de maladie que les gens ne se déplacent pas pour des funérailles.

L'obligation se mêle donc à la spontanéité... Les propos de Caillé sur le don et son caractère obligatoire font d'ailleurs état de ce paradoxe : « même socialement imposé, le don ne peut prendre sens que dans un certain éther de spontanéité » (Caillé, 2000 :53).

Le don est donc animé d'un second paradoxe, il est à la fois libre et obligé. Le don (qui est contraint) endosse un caractère spontané. C'est là, selon moi, toute la force et la complexité de l'obligation communautaire qui pousse les villageois à se rendre aux funérailles sans même imaginer ne pas y aller. En effet, il est étonnant de se rendre compte que malgré le fait que de nombreux villageois perçoivent ces funérailles comme une contrainte, ils sont très peu à ne pas s'y rendre.

En définitive, sur base de cette analyse personnelle soutenue avec les théories du don, je peux caractériser l'entraide en cas de funérailles comme suit. Il s'agit d'une démarche non-gratuite qui est le fruit d'un intérêt et d'un désintéressement où se mêlent obligation et spontanéité. Toutes ces caractéristiques sont paradoxales mais comme l'écrit Caillé : « dans l'action sociale, certes il y a du calcul et de l'intérêt, matériel ou immatériel, mais (...) il n'y a pas que cela : il y a aussi de l'obligation, de l'amitié et de la solidarité, bref du don » (Caillé, 2000 :16).

Il m'est difficile de conclure si l'entraide dans le cadre des funérailles telle que je l'ai décrite ici relève totalement du don. Là n'était pas le but de cette analyse. Néanmoins, les théories du don m'ont permis d'appuyer mon interprétation personnelle et de rendre la complexité de cette forme d'entraide. Ainsi, j'ai mis le doigt sur cette réciprocité qui sous-tend les différentes manifestations de cette entraide. Les villageois viennent aux funérailles de leurs proches pour les soutenir mais avec l'idée qu'une telle démarche poussera ces derniers à se manifester à leurs côtés dans de pareilles circonstances. S'ils veulent parvenir à un tel dénouement, ces individus sont obligés de donner (du temps, de l'argent) parce que donner oblige. Ils donnent par intérêt (pour eux-mêmes, donc), mais la réalisation de cet intérêt passe par la satisfaction des intérêts d'autrui (c'est le désintéressement). Cette réciprocité a une base d'obligation qui se concrétise dans une ambiance de spontanéité. Ces quatre caractéristiques fondent toute la complexité de l'entraide car ils sont inextricables l'un de l'autre. Si je les ai dissociées, c'est dans un souci d'analyse mais il ne me semble pas qu'une telle séparation des éléments soit aussi visible lors des funérailles.

3. Illustration par la pratique des cotisations

Avant de s'intéresser à une seconde forme d'entraide en milieu rural, je propose d'examiner la pratique des cotisations lors des funérailles afin de percevoir la concrétisation de ces diverses caractéristiques se concrétisent. D'après l'analyse ci-dessus, l'entraide lors des funérailles est non-gratuite, intéressée et désintéressée, réciproque, obligatoire et spontanée.

Comme déjà signalé dans la description des funérailles, celui qui se rend à des funérailles laisse de l'argent à la famille endeuillée pour l'aider à couvrir les frais des différentes cérémonies et les repas offerts aux visiteurs. Selon moi, cette cotisation est à la fois intéressée et désintéressée. Elle est désintéressée car tournée vers l'intérêt d'autrui (au sens où l'entend Caillé), c'est-à-dire celui de la famille endeuillée qui a besoin de cet argent. De plus, elle est intéressée puisque c'est une façon pour les visiteurs d'endetter la famille endeuillée qui devra alors s'acquitter de cette dette en se manifestant lors de funérailles chez ses visiteurs. Il s'agit vraiment de donner pour recevoir en retour. En offrant sa cotisation, un visiteur instaure une relation de réciprocité avec les membres de la famille endeuillée.

Cette pratique n'est pas du tout dissimulée. Elle se fait au vu et su de tous. Il arrive souvent qu'un (ou plusieurs) membre(s) de la famille se voi(en)t attribuer le rôle de secrétaire/trésorier. Posté sur sa chaise dans la cour dans un endroit visible de tous, il note le montant donné ainsi que le nom de la personne qui vient lui remettre sa cotisation. Celui qui ne donne pas sera donc répertorié car absent de la liste des donateurs. Toutefois, je n'ai pas toujours constaté cette pratique lors des funérailles auxquelles j'ai assisté. Lors des cérémonies funéraires pour le vieux musulman, une de ses belles-filles m'a avoué qu'elle avait été dépassée par les événements et qu'elle n'avait pas eu le temps de se poser pour tout noter. Cependant, elle m'a dit que ce n'était pas très grave étant donné qu'elle avait tout de même gardé en mémoire qui était venu.

Le carnet devient la preuve de qui a participé financièrement et souligne d'une certaine manière qu'il faudra rendre la pareille aux gens qui se sont mobilisés lorsque ceux-ci enterreront l'un des leurs. Aux yeux des villageois, il semble important de ne pas faillir à cette obligation de rendre en retour. C'est pourquoi le carnet peut prendre tant d'importance. Ainsi, Piabalo m'explique la nécessité de noter qui est venu et a donné

parce qu'on ne connaît pas toujours tout le monde. Lorsqu'il a enterré sa tante, les zedmans³³ de la région sont venus aux cérémonies. Il me dit :

« Comme on promène ensemble, avec les zedmans, je sais qu'ils vont venir dans ce cas-ci et qu'ils vont cotiser. Seulement, il y a des nouveaux, je ne connais pas encore tout le monde. Donc quand les gens donnent, on note ça pour savoir qui a participé pour savoir rendre la pareille. Toi, tu donnes ce que tu as trouvé, c'est pas obligé de rendre ce qu'il avait donné. (Piabalo, zedman et cultivateur, Nanergou)

D'une part, le carnet est, pour la famille endeuillée, le rappel de cette obligation de réciprocité. D'autre part, le caractère public que prend cette répertorisation atteste également de l'obligation des visiteurs à participer financièrement aux funérailles. Être présent dans une assemblée où chacun passe à tour de rôle près du trésorier du jour oblige à participer aux frais.

Moi-même, je me suis d'ailleurs quelque fois sentie mal à l'aise lors de funérailles car je ne savais trop quel comportement adopter face à tous ces gens qui offraient leur cotisation sous mes yeux. J'étais invitée tout comme eux à prendre place à table et à manger le repas préparé pour les visiteurs. On me faisait une place identique à celle qu'on réservait aux visiteurs venus témoigner leur sympathie. Je me sentais donc dans l'obligation de participer aux frais des funérailles. C'est pourquoi, j'ai parfois donné une pièce de 200F CFA à la trésorière de la famille qui se trouvait alors dans l'embarras de savoir comment répertorier mon don.

La somme que j'offrais faisait plaisir mais posait la question de savoir s'il fallait la comptabiliser. Fallait-il noter que la *batoule*³⁴ que je suis avait donné de l'argent alors que je ne vivais pas "vraiment" là et que sans doute, jamais personne de la famille endeuillée ne viendrait chez moi pour me soutenir en cas de décès ? Ma participation surprenait sans doute car les villageois n'y voyaient pas mon intérêt. Si je reprends mes clés d'interprétation, je peux dire que dans ma cotisation, ils voyaient mon intérêt pour autrui (mon désintéressement) mais pas mon intérêt propre. Avec le recul, je pense que ma participation était motivée par un souci d'intégration car à mes yeux, une non-participation financière était synonyme de non-intégration. Ainsi, comme je l'ai souligné plus haut, celui qui ne donne pas refuse en quelque sorte l'alliance. Inconsciemment, c'est sans doute pour prouver mon attachement aux villageois que je me suis sentie

³³ "Zedman" est le nom donné au taximan à moto étant donné qu'un zed est un taxi-moto.

³⁴ Terme moba qui signifie le blanc. Étant donné la difficulté que rencontraient de nombreuses personnes à dire mon prénom, certains villageois de Nanergou m'ont rapidement appelée ainsi.

obligée de donner une participation financière. Il est intéressant de voir à quel point je me suis retrouvée intégrée dans cette solidarité inhérente à la vie en communauté.

Enfin, je pose l'hypothèse que cette entraide recouvre un caractère spontané malgré l'obligation qui l'anime. En effet, dans toutes les funérailles où je me suis rendue, il n'était jamais convenu d'avance qui remplirait le rôle de secrétaire/trésorier. C'est uniquement lorsque les cotisations commençaient à affluer de partout que les membres de la famille endeuillée confiaient ce rôle à quelqu'un. Malgré l'aspect obligatoire de cette entraide, c'est d'abord la spontanéité des cotisations qui apparaît.

En conclusion de ce premier chapitre, je propose de reprendre les mots de J. Noret déjà cité au début qui définit : « les funérailles (...) comme des espaces de reproduction des solidarités (...) » où « tous les groupes sociaux (familiaux, religieux, professionnels, etc.) (...) considèrent comme important [leur] investissement » (Noret, 2001 :§2&13). Les funérailles sont des moments primordiaux pour les différents groupes ou réseaux pour entretenir le donnant-donnant de la solidarité. C'est pourquoi, ces événements de la vie sont des moments de grande mobilisation sociale. Toute forme d'entraide ne repose cependant pas toujours sur une telle mobilisation des différents réseaux de chacun des individus. C'est par exemple le cas de l'entraide agricole que je voudrais aborder maintenant.

Chapitre 2. L'entraide pour le travail aux champs

Certains moments de travaux agricoles sont aussi des illustrations de la mobilisation de certains réseaux de solidarité. D'après mes observations et ce qui m'a été raconté, les semis et les récoltes sont des périodes cruciales pour la survie d'une famille. Un semis raté ou une récolte trop tardive peuvent avoir des répercussions sur l'équilibre alimentaire de toute une famille et par conséquent sur la stabilité financière de celle-ci. Il faut souvent faire vite et dès lors, recourir à une main d'œuvre plutôt nombreuse. En période de semis, il faut s'adapter aux premières pluies ; à la saison des récoltes, une fois que les cultures sont arrivées à maturité, il ne faut pas tarder à les récolter. Étant donné le caractère urgent de ces deux situations, une forte main d'œuvre est souvent nécessaire. Je n'insisterai pas sur la période de semis étant donné que mon terrain ne coïncidait pas avec cette phase de travaux agricoles. Il sera dès lors davantage question de l'organisation des cultivateurs pour relever le défi qu'impose l'urgence des récoltes.

Les hommes et les femmes³⁵ s'organisent pour récolter ce qui les nourrira durant l'année à venir. Il est important de ne pas laisser les champs "se gâter". Lorsque le haricot ou le maïs arrive à maturité, il ne faut pas le laisser pourrir sur pied et c'est pourquoi de nombreux cultivateurs font appel à une main d'œuvre extérieure à leur cercle familial au sens strict. Plusieurs stratégies de travail sont ainsi mises au point. Pour différencier ces diverses pratiques, je les distinguerai selon qu'elles font appel à un travail gratuit ou rémunéré. Certains travaillent en groupe d'aide mutuelle ou en famille et ne doivent donc normalement pas dépenser d'argent pour les gens venus travailler aux champs. D'autres ne peuvent recourir à ce genre d'organisation du travail et doivent trouver une parade, c'est-à-dire payer les gens. Une telle distinction permet de mieux comprendre dans quels cas l'entraide est possible et dans quels cas elle ne l'est pas.

1. Recours à une main d'œuvre non rémunérée

La première stratégie de travail reprend les cas où les exploitants ne payent pas pour le travail effectué dans leurs champs. La main d'œuvre est en quelque sorte gratuite car elle ne demande pas de rémunération financière³⁶. Dans ce genre d'organisation, il existe deux possibilités : recourir uniquement à sa "petite" famille ou alors faire appel à une main d'œuvre extérieure.

– Aide familiale

La première option est la plus simple. Il s'agit de travailler en famille³⁷. En effet, ceux qui ont une exploitation de taille moyenne et une famille assez nombreuse n'ont pas (toujours) besoin de recourir à une aide extérieure pour travailler leurs champs. Dans ce cas de figure, un homme polygame est avantagé par rapport à celui qui aurait préféré la monogamie.

Pour mieux comprendre l'avantage que peut représenter une famille nombreuse dans les travaux agricoles, je vais expliquer le cas de Charles à titre de contre-exemple. En effet, pour ses travaux agricoles, il est gêné par la petite taille de sa famille. Il s'est marié

³⁵ Il arrive souvent qu'une femme ait la responsabilité d'un ou plusieurs champs. Il est d'ailleurs reconnu que les hommes ne cultivent pas le riz, sous prétexte que c'est une culture qui demande trop d'entretien. Une femme détient souvent ses champs suite à un héritage familial. Elle retourne alors pour la journée dans son village natal pour travailler son champ.

³⁶ Cependant, gratuit ne veut pas dire désintéressé et peut donc supposer une contrepartie matérielle (travail, nourriture, boisson,...).

³⁷ Le terme "famille" est ici compris dans le sens "famille nucléaire" comme la définit Guigbille c'est-à-dire : « composée du père, de la mère et des enfants » (Guigbille, 2001 :44).

"tard"³⁸, à 32 ans, et n'a qu'une seule femme et ses enfants sont trop jeunes pour venir l'aider aux champs. De plus, étant donné qu'il occupe le poste de secrétaire du chef canton³⁹, il n'a pas beaucoup de temps à offrir aux gens qui viendraient l'aider gratuitement. Il est conscient de ne pas savoir entretenir la réciprocité qui découle de ce genre de pratiques dont il sera question plus loin. Par conséquent, pour ses plus gros travaux, il est souvent obligé d'engager des gens pour l'aider dans sa tâche. Cet homme fait donc partie de la seconde catégorie que j'ai avancée : celle des gens devant recourir à du travail rémunéré pour accomplir leurs travaux agricoles.

Donc, quand le cultivateur a une famille assez nombreuse, ce qui n'est pas le cas de Charles, il travaille essentiellement ses champs avec sa famille nucléaire. Dans le cas contraire, il faut s'organiser autrement : les villageois invitent alors leurs proches, leurs voisins, leurs parents à venir leur prêter main forte. Je distinguerai deux types d'association de travail : à grande et à petite échelle.

– *Association de travail organisée à grande échelle*

À grande échelle, quelqu'un (appelé A) qui a besoin de grands renforts afin de récolter par exemple son maïs peut inviter ses proches. Généralement, A prévient plusieurs jours à l'avance quel sera le jour de la récolte et passe de cour en cour pour demander l'aide de ses cohabitants. Ceux-ci peuvent être nombreux à répondre à l'appel, permettant à A de rentrer sa récolte en un seul jour et non en plusieurs, comme cela aurait été le cas s'il n'avait pu compter que sur sa seule famille. En retour, ceux qui sont venus l'aider peuvent l'inviter le jour où ils entreprennent également de grands travaux agricoles.

Lorsque les villageois viennent travailler pour A, il est de coutume que ce dernier leur prépare quelque chose à manger ou à boire afin de les remercier. Si le nombre de personnes n'est pas trop important, l'épouse préparera par exemple une grande casserole de boules de riz avec de la sauce. Si par contre il faut recourir à un plus grand nombre de travailleurs, elle préférera leur préparer simplement du tchiakpalo. Éric Sabourin qui a étudié l'entraide rurale explique une situation similaire au Brésil où la famille bénéficiaire de l'entraide offre de la bière ou du rhum. Selon lui, « cette pratique est associée à la fête qui motive l'aide réciproque » (Sabourin, 2007 :200). Ce constat est

³⁸ Il définit lui-même son mariage de tardif étant donné qu'il avait déjà la trentaine.

³⁹ J'utilise l'expression villageoise de "chef canton" au lieu de chef de canton.

généralisable à la société moba. En effet, il n'est pas rare d'entendre qu'après des récoltes, tous ceux qui ont aidé sont restés tard pour festoyer⁴⁰. Offrir à manger ou à boire est une façon de remercier les travailleurs mais sans doute aussi de rendre la chose plus agréable et ainsi encourager le travail réciproque.

Ainsi, même si les travailleurs ne sont pas payés, A déboursera quand même une certaine somme pour offrir à boire ou à manger. Tout comme lors de funérailles, il est important qu'il y ait suffisamment à offrir à ceux qui se sont mobilisés. Cette obligation de remercier ses invités fait inévitablement penser à une des facettes du caractère obligatoire de l'entraide dans le cas de funérailles. Si tout le monde n'a pas reçu au moins une calebasse de tchiapa ou une ration de nourriture, A sera embarrassé de ne pas pouvoir honorer ses travailleurs. Mais il est évident que ce casse-croute ne suffit pas à justifier la force de l'entraide qu'on peut observer lors des travaux agricoles.

Les motivations des travailleurs ne sont pas financières ou matérielles mais bien sociales. En effet, comme le dit Charles lorsqu'il m'explique le fonctionnement de cette aide agricole : « on ne travaille pas pour le manger, mais pour le lien » (Charles, secrétaire du chef canton, Nanergou). Les propos de Charles font inmanquablement écho au don de Mauss quand Caillé dit : « que le lien importe plus que le bien, voilà ce qu'affirme le don » (Caillé, 2000 :9). Si les villageois se mobilisent, c'est plus dans l'idée d'entretenir le lien qui les unit que dans l'idée de profiter d'un repas gratuit. L'entraide agricole mobilise un groupe plus restreint, plus électif. En effet, A n'invite pas tout le village, contrairement à ce qui se passe lors de funérailles. Il convie ceux sur lesquels il sait qu'il pourra compter, c'est-à-dire ceux avec qui il entretient un lien fort d'amitié ou familial et/ou pour lesquels il travaille lui-même parfois.

Si quelqu'un ne répond pas de temps en temps aux différents appels de A, cela ne signifie pas pour autant qu'il refuse d'entrer dans la dynamique de travail réciproque. Les cultivateurs sont conscients que chacun a ses occupations et que celui qui ne répond pas présent a sans doute ses raisons. Le caractère obligatoire de l'entraide dans les travaux agricoles est donc moins fort que celui qui a été souligné dans l'entraide lors de funérailles. Quelqu'un qui décline une invitation à venir travailler n'est pas "grillé"

⁴⁰ Je me souviens d'un épisode où les villageois qui étaient venus étaient restés tard chez la famille bénéficiaire et avaient beaucoup bu. Sous l'effet de l'alcool, certains en étaient venus aux mains, faisant des blessés. Le lendemain, un des bagarreurs a convoqué les vieux de la famille car il avait été blessé et exigeait réparation. Alors que j'en discutais avec Agathe, elle m'a expliqué que ce genre de dérivés (bagarres) se produisait souvent pendant les récoltes.

auprès de son réseau. Cette nuance entre les deux types d'entraide provient, selon moi, du caractère plus régulier et ordinaire du travail aux champs. En effet, celui qui n'a pas su aider un proche pour son travail agricole sait qu'il aura sans doute bientôt une nouvelle occasion d'entretenir la relation de solidarité qui les unit.

Néanmoins, il y a de fortes chances pour que A ne vienne plus aider celui qui brille par son absence répétée. Cette forme d'entraide a un caractère "gratuit", c'est-à-dire qui tolère une irrégularité dans la réciprocité de la pratique, mais jusqu'à un certain point seulement. Ainsi Koffi m'explique qu'il faut un certain équilibre dans les prestations et contre-prestations. Si A va toujours aider chez B et que B ne vient jamais chez A lorsque celui-ci demande de l'aide, A reverra sans doute à la baisse son engagement inconditionnel envers B. Cette entraide repose donc sur une idée de réciprocité et revêt dans une certaine mesure un caractère obligatoire. Si B veut que A vienne parfois l'aider, il doit répondre de temps en temps aux appels de A. À ce sujet, Sabourin écrit : « Le retour de l'entraide n'est pas obligatoire en termes contractuels ou dans l'absolu : il est attendu en termes de sociabilité et d'humanité. C'est l'une des différences entre l'échange et le principe de réciprocité. L'entraide est une relation symétrique, mais pas nécessairement égalitaire : il existe une dévolution, mais sans comptage des prestations. On attend un retour du geste ou une participation aux travaux communs » (Sabourin, 2007 :202-203). Il y a donc une forme de réciprocité qui se développe dans l'entraide pour les travaux agricoles tels que décrits ici.

Cette réciprocité ne repose pas, selon les mots de Sabourin, sur « un comptage des prestations » (Sabourin, 2007 :202). C'est sans doute cette forme de liberté qui rend ce type d'entraide moins contraignant que celui des funérailles. Dans le cas des funérailles, sur base de ce qui m'a été dit, il semble qu'il faille faire acte de présence à toutes les cérémonies où la famille endeuillée est susceptible de les attendre. Tandis que dans l'entraide agricole, les villageois bénéficient d'une double marge de manœuvre face à cette obligation d'être présents. Premièrement, ils ne sont généralement sollicités que par ceux qu'ils apprécient. Deuxièmement, ils ont la liberté de ne pas répondre à chaque invitation. Étant donné cette marge de liberté, peu de villageois expriment une quelconque lassitude par rapport au nombre de sollicitations.

Ceux-ci insistent cependant sur le fait qu'il faut aider les autres s'ils veulent pouvoir compter sur ceux-ci pour travailler leurs propres champs. Le caractère obligatoire semble indéniable. Toutefois, la manière de l'exprimer laisse moins paraître une

impression de contrainte. Étant donné cette double marge de manœuvre, il est donc moins pénible de répondre à la demande que dans le cas des funérailles où il est de bon ton de se manifester quelles que soient les relations entretenues avec la famille endeuillée.

Cette réciprocité est variable. Délimiter un groupe fixe comme le groupe ressource de toute une collectivité de cultivateurs serait un exercice assez complexe. Autrement dit, tous ceux qui aident A ne vont pas nécessairement assister ceux qui sont présents le jour où A a eu besoin de renfort. Chaque cultivateur a différentes ressources humaines qui varient en nombre suivant certaines variables : la densité du ou des réseaux qui gravite(nt) ainsi autour de lui, les liens tissés entre le cultivateur et ses différents réseaux, les empêchements rencontrés par les invités, la fréquence de réponse aux invitations des autres cultivateurs, ...

Contrairement au cas d'entraide à petite échelle, cette pratique-ci ne met pas en valeur un groupe qui s'assiste coûte que coûte et qui ne change jamais. Il s'agirait plutôt d'un réseau plus ou moins stable propre à chaque cultivateur, variable selon la capacité de celui-ci à entretenir une certaine réciprocité et l'engagement des différents membres de son réseau d'aide agricole.

Avant de se pencher sur cette entraide à plus petite échelle, peut-être est-il pertinent de fixer dans l'esprit du lecteur ce que j'entends par "réseau". Pour ce faire, je m'appuie sur Alain Caillé qui définit un réseau comme suit : « le réseau est l'ensemble de personnes avec qui l'entretien de relations de personne à personne, d'amitié ou de camaraderie, permet de conserver et d'espérer confiance et fidélité. Plus en tout cas qu'avec ceux qui sont externes au réseau ! » (Caillé, 2000 :59). Ces réseaux sont pour moi la base de ce que Godbout et Caillé appellent la "socialité primaire". Dans ce registre de la socialité⁴¹, « les relations entre personnes sont réputées l'emporter ou devoir l'emporter en importance sur les rôles fonctionnels qu'elles jouent. Ce registre est celui de la famille, de la parenté et de l'alliance, de l'amitié et de la camaraderie » (Caillé, 2000 :86).

Dans le cas de l'entraide agricole, le travail organisé comme je viens de l'expliquer permet d'entretenir les relations entre les différents individus. Par conséquent, à force de

⁴¹ La socialité primaire est assez logiquement opposée la socialité secondaire où « la fonctionnalité des acteurs sociaux (...) importe plus que leur personnalité » (Caillé, 2000 :86).

travail donné et rendu, les liens s'intensifient instaurant davantage de confiance entre les différents acteurs. Comme l'écrit Sabourin, « ces relations et ces structures de réciprocité produisent ou reproduisent, en plus des valeurs d'usage, des valeurs d'amitié, de confiance et de responsabilité. Ces valeurs humaines ou éthiques sont mises en avant par les témoignages en termes de *qualité des relations sociales* » (Sabourin, 2007 :212). Dans la partie consacrée à la circulation de l'argent, les questions de prêt et de don d'argent feront valoir toute l'importance de cette "qualité des relations sociales".

– *Association de travail organisée à petite échelle*

Dans les associations de travail à grande échelle, chaque cultivateur est au centre d'un réseau qui lui est propre. Cependant, l'organisation du travail peut réunir toujours les mêmes personnes. Cette forme d'organisation où un même réseau se mobilise pour chacun de ses membres s'observe aussi à petite échelle. Pour expliquer cette pratique, je me base essentiellement sur les observations du groupe de travail auquel appartient Koffi, ainsi que sur les conversations informelles que nous avons eues à ce sujet.

Ces groupes de travail s'instaurent entre personnes ayant plus ou moins la même surface d'exploitation. Par exemple, si 4 ou 5 amis ou parents ont des champs de superficie équivalente (égale à 1 hectare maximum) et abordable pour un groupe de petite taille, ils s'organisent pour travailler tous ensemble chez l'un et puis chez l'autre. Cette équipe d'entraide peut être constituée d'amis mais aussi de frères (au sens large souvent⁴²). J'appellerai cette association de travail : un groupe d'entraide mutuelle.

Il s'agit souvent de cultivateurs avec des champs mitoyens. Cette proximité leur permet de passer facilement d'une exploitation à l'autre. Ces groupes sont souvent constitués de cohabitants partageant généralement un lien de parenté. En effet, dans les villages où j'ai séjourné, vit régulièrement un maxilignage majoritaire. Par conséquent, lorsqu'un homme s'associe avec ses cohabitants pour travailler, il s'agit bien souvent d'un regroupement familial⁴³.

Ce type d'organisation repose sur une réciprocité plutôt "stricte" : chacun vient travailler chez l'autre à condition que les autres viennent travailler chez lui. Il y a un

⁴² C'est-à-dire des gens qui sont généralement originaires du même maxilignage. (cfr note 6 p10)

⁴³ La situation est différente pour les femmes qui possèdent un champ. Bien souvent, leurs champs est dans leur village natal où elles peuvent retrouver leurs sœurs (au sens large). Quand il s'agit de champs dans le village de leur mari, elles s'associent avec leurs belles-sœurs, c'est-à-dire les femmes de leurs beaux-frères (c'est-à-dire les frères au sens large de leur mari).

engagement entre chacun des membres du groupe et souvent s'il y en a un qui a un empêchement, personne n'ira travailler ce jour-là. Dans ce cas-ci, le caractère obligatoire de l'entraide est davantage marqué que dans le cas des invitations à grande échelle. Il semble qu'ici, le comptage des prestations prend plus d'importance.

Cette différence peut être attribuée au fait qu'un groupe d'entraide mutuelle s'appuie sur un seul réseau, composé par les membres de ce groupe. De plus, ce groupe est délimité de manière plus précise que dans les groupes à plus grande échelle puisqu'il ne va pas pêcher dans les différents réseaux des cultivateurs. Cette forme d'entraide a un caractère plus institué par conséquent, plus contraignant. Elle demande beaucoup de temps puisque chaque cultivateur, au lieu de recourir à sa famille, s'appuie sur son groupe d'entraide mutuelle. Étant donné la régularité des travaux, personne ne veut se sentir floué. C'est pourquoi, si un des membres fait défaut, le groupe n'ira pas travailler. En outre, derrière cette obligation de la présence de tous les membres, se cache peut-être le désir d'éviter les occasions de querelles.

Malgré quelques différences, ces deux modes d'organisation de travail (à petite et grande échelle) soulignent l'importance d'avoir un solide réseau autour de soi en période de travaux agricoles. Chaque villageois sait qu'il peut compter sur un (ou plusieurs) réseau(x). Cependant, il sait également que pour accéder à ce secours, il doit également se manifester auprès des autres. Il est intéressant de noter que l'entraide aux champs suscite moins de protestations que l'entraide lors des funérailles. La raison est sans doute que pour les travaux agricoles, les villageois s'appuient sur un réseau d'affinité élective, contrairement aux funérailles. Puisque chacun choisit qui il invite, le lien est plus fort entre les différents individus qui s'entraident. Par conséquent, cela leur pèse moins de se plier au jeu de la réciprocité pour s'assurer une forme de sécurité.

– *Appel à un intermédiaire*

Au vu de l'importance que peut prendre l'insertion dans un ou plusieurs réseaux, on peut se demander comment fait quelqu'un qui n'a qu'un faible réseau. Les réseaux dont il est question jusqu'à présent sont principalement d'origine familiale. Que se passe-t-il quand une personne vient s'installer dans un village loin du sien ? Sur qui peut-elle compter pour le soutenir dans ses travaux ? À ce sujet, un homme du village de Boulkougue m'explique la situation de son beau-père :

« Mon parent [mon père] faisait ami avec le parent de ma future femme [mon futur beau-père]. Quand je dis amis, ça veut dire qu'ils étaient cohabitants et qu'ils

s'entraidaient dans les champs. (...) Mon père organisait des travaux pour aller aider les parents de mon épouse parce qu'ils n'avaient pas de famille dans le village⁴⁴. C'était les seuls à venir de Bombouaka, donc c'était difficile pour eux pour travailler les champs tout seul. Mon papa, lui avait la famille ici, donc il l'aidait dans les champs.» (Jabil, cultivateur et secrétaire cantonal, Boulkougue).

Cet exemple souligne la difficulté rencontrée par celui qui n'est pas entouré des siens pour trouver de la main d'œuvre agricole bénévole. Il devient alors important de se trouver des personnes ressources capables de mobiliser leur(s) propre(s) réseau(x). Cette "parade" du recours à un intermédiaire est utilisée dans diverses pratiques de la vie quotidienne (demande en mariage, résolution de conflits, ...).

Le recours à un intermédiaire est également utilisé par les gens qui ne sont pas en mesure de répondre aux exigences du travail en groupe. Quelqu'un qui a d'autres activités que celles de cultivateur éprouvera des difficultés à s'insérer dans un groupe d'aide mutuelle. L'exemple de Félix illustre bien cette situation. Son père avait construit sa maison à Nanergou pour profiter de la situation stratégique du village. Néanmoins, les champs familiaux sont restés à Babougou, village plus en retrait de la route nationale. Au décès de son père, Félix se retrouve alors à cultiver des terres dans un village qu'il n'habite pas et à gérer, avec deux amis de son village familial, un petit hôtel en ville légué par son père. Il se retrouve ainsi à cheval entre trois lieux : son village natal (Nanergou), son village familial (Babougou) et la ville où se trouve son hôtel (Dapaong). Une telle situation le met dans une position peu confortable pour le travail agricole.

D'une part, il lui est difficile de s'intégrer dans une association d'entraide mutuelle puisqu'il n'est pas toujours dans le village familial et que cette forme d'association est plutôt exigeante. D'autre part, suite à ses occupations, il est rarement disponible pour aider les autres lorsque le besoin s'en fait sentir. Dès lors, Félix n'ose pas solliciter directement les gens car il sait qu'il n'aide pas assez régulièrement les autres. Il ne se risque pas à inviter ces groupes d'aide qui reposent sur une réciprocité qu'il ne peut honorer.

Pourtant, en raison de la superficie importante de son exploitation, il a besoin de beaucoup de main d'œuvre lorsque vient la période des récoltes. Par conséquent, au moment des récoltes, il combine deux stratégies parallèles. D'une part, il invite ses amis

⁴⁴ Je tiens à lever l'ambiguïté sur le passage : « Mon père organisait des travaux pour aller aider les parents de mon épouse parce qu'ils n'avaient pas de famille dans le village ». Le père de mon interlocuteur « organisait des travaux » c'est-à-dire qu'il mobilisait les gens pour venir faire les travaux chez le nouvel arrivant de Bomboaka à Boulkougue.

proches sur lesquels il sait qu'il peut toujours compter. Dans ce cas, il recourt à la formule classique de sollicitation directe. D'autre part, il fait appel à un(e) intermédiaire qui sollicitera les gens de Babougou pour l'aider dans sa récolte. Il choisira comme intermédiaire quelqu'un qu'il considère comme une personne ressource capable de mobiliser un nombre appréciable de volontaires. Ces bénévoles répondront à l'appel s'il y a un lien assez fort entre eux et l'intermédiaire et/ou entre eux et Félix. Lors de la récolte de maïs à laquelle j'ai participé, Félix avait confié la tâche de réunir les gens à sa "maman de Babougou"⁴⁵.

Il est donc important de choisir un intermédiaire compétent, c'est-à-dire quelqu'un qui soit capable de mobiliser un nombre suffisant de personnes. Il s'agit bien souvent de quelqu'un d'apprécié par son village ou du moins par son clan et qui vient régulièrement travailler pour les autres lorsque ceux-ci sollicitent les gens pour leur venir en aide. Le recours à un intermédiaire est une parade utilisée pour remplacer soit un manque de réseau soit une entraide dont la réciprocité ne peut être suffisamment satisfaite. Cette solution permet de ne pas recourir à une main d'œuvre rémunérée et de s'appuyer sur le réseau de l'intermédiaire contacté.

2. Recours à une main d'œuvre rémunérée

Après avoir détaillé l'organisation du travail aux champs par une main d'œuvre non rémunérée, je vais détailler les cas où le cultivateur ne sollicite ni la solidarité de ses proches ni celle d'un intermédiaire mais recourt plutôt à du travail rémunéré. Avant tout, il semble évident que celui qui peut utiliser ce genre de travail possède certains moyens financiers. En effet, il n'est pas à la portée de chacun de pouvoir payer un ou plusieurs métayers⁴⁶ à raison de 350 F CFA/ personne/jour.

⁴⁵ Il ne s'agit pas de sa vraie mère mais d'une dame proche de lui et de sa famille restée à Babougou. Plusieurs de ses oncles paternels y vivent encore aujourd'hui, ainsi que sa grand-mère paternelle qui vit chez le plus jeune de ses fils.

⁴⁶ J'utilise le terme "métayer" sous un angle quelque peu différent de sa définition courante. Les villageois de Nanergou et de Boulkougou utilisent le terme de métayers dans le cas de personnes engagées à la journée pour travailler dans les champs et c'est sur cette notion que j'ai construit ce point. Dans cette monographie, il n'est donc pas question que le métayer soit payé avec une partie des récoltes mais bien en espèces. Le terme de métayer serait remplacé chez nous par celui de journalier. Par fidélité avec mes terrains, je vais conserver le terme de métayer.

– *Recrutement de main d'œuvre rémunérée dans le cadre de petites exploitations*

Il faut distinguer les propriétaires des petites et des grandes superficies agricoles. Dans le cas de petites exploitations, le recours à une main d'œuvre rémunérée peut être le résultat de différentes situations. Je reprendrai ici le cas du cultivateur qui ne peut s'appuyer sur un réseau d'entraide mutuelle (pour diverses raisons) mais aussi celui exceptionnel où le recours à une main d'œuvre rémunérée est le résultat d'un choix calculé du cultivateur.

Tout d'abord, il peut s'agir d'un villageois qui n'a pas de réseau préexistant dans le village. C'est le cas de l'homme originaire de Bombouaka dont je faisais état plus haut. Ces personnes déracinées peuvent parfois recourir à des intermédiaires qui mobilisent leur réseau mais ce n'est pas toujours possible. Dans ce cas, elles doivent recourir à une main d'œuvre rémunérée si leur famille ne suffit pas. Il s'agit ici d'un manque d'ancrage dans le village qui oblige à engager des métayers pour effectuer le travail agricole. Néanmoins, embaucher de la main d'œuvre ne leur coûte normalement pas trop cher étant donné la petite taille de leur exploitation. En outre, il ne faut pas oublier que le recours à des personnes extérieures n'est pas une réalité de tous les jours.

Parfois, un cultivateur peut être bien intégré dans le village, y avoir beaucoup de famille au sens large et devoir pourtant recourir à des métayers. L'exemple de Charles, cet homme marié tardivement dont il était question plus haut, est éclairant à ce sujet. De par sa fonction de secrétaire du chef canton, il doit assurer une permanence quotidienne au bureau cantonal et n'est donc pas disponible pour faire partie d'un groupe d'entraide mutuelle. Il est conscient de ne pas pouvoir remplir la condition de réciprocité de ce genre de groupe et par conséquent ne l'intègre pas. Il est délié de l'obligation de travailler pour les autres étant donné que ceux-ci ne viennent pas travailler chez lui. C'est pourquoi il recourt souvent à des métayers lorsqu'il a besoin de main d'œuvre. Pour Charles, le fait d'être délié d'un groupe d'entraide mutuelle lui "coûte"⁴⁷ de devoir dépenser son argent pour payer les métayers lorsque lui et son épouse ne peuvent faire face aux différents travaux agricoles.

⁴⁷ Est-ce un réel coût pour lui étant donné qu'au lieu de travailler pour les autres dans des groupes d'entraide mutuelle, il assure sa permanence de secrétaire contre rémunération ? De par sa fonction, il perd en disponibilité mais gagne en moyens financiers (100 000 F CFA par an) pour éventuellement rétribuer les métayers auxquels il aurait recours. Son manque d'ancrage dans un groupe d'entraide mutuelle pour le travail au champ est donc contrebalancé par des moyens financiers.

Toutefois, recourir à quelques métayers occasionnellement n'est pas toujours synonyme d'un faible réseau ou de l'impossibilité de s'inclure dans un groupe d'entraide. Il arrive parfois que des exploitants de petites surfaces recourent à des métayers quand ils en ont les moyens financiers. Ils ne veulent pas solliciter le groupe d'entraide duquel ils font partie et décident d'engager des gens pour effectuer le travail. C'était le cas de Koffi qui avait engagé des élèves début septembre. Avant la rentrée, ces derniers sont demandeurs de travailler dans les champs contre rémunération pour pouvoir payer leurs fournitures et leurs kakis⁴⁸. Comme la période de rentrée des classes coïncide avec le début des récoltes, Koffi avait préféré dépenser un peu d'argent pour s'épargner, à lui et sa famille, une journée de travail supplémentaire. Engager des métayers relève donc parfois d'un choix personnel. Celui-ci reste souvent occasionnel étant donné qu'il faut avoir les moyens de sacrifier l'argent du ménage pour se dispenser des travaux agricoles.

Ce genre de travail rémunéré des élèves amène parfois des conflits au sein des familles. En effet, les enfants préfèrent aller travailler chez quelqu'un qui les paiera plutôt que de travailler gratuitement dans le champ familial. Ainsi, un père de famille explique qu'il ne participera pas aux frais de scolarité de ses enfants car ceux-ci ont refusé de venir travailler dans les champs de la famille parce qu'ils avaient trouvé du travail ailleurs. La cohabitation des différentes formes de travail (rémunéré ou non) propose une alternative au travail familial et souligne cette tendance de la monétarisation des rapports.

– *Recrutement de main d'œuvre rémunérée dans le cadre de grandes exploitations*

Les grands propriétaires recourent également à une main d'œuvre rémunérée lors des grands travaux. Étant donné la taille de leurs exploitations, il leur est difficile de s'insérer dans un groupe d'entraide mutuelle. En effet, ces groupes se construisent entre cultivateurs de superficies à peu près égales. Or, si quatre ou cinq cultivateurs se regroupent pour travailler ensemble leurs champs de grandes tailles, ils n'auront pas assez de temps pour travailler successivement dans les champs de chacun. C'est pourquoi, il leur arrive régulièrement de plutôt recourir plutôt à une main d'œuvre rémunérée.

Lors de petits travaux qui nécessitent seulement quatre ou cinq personnes, ils appellent bien souvent des métayers. Dans ce cas-là, ils ne sollicitent pas un

⁴⁸ Il s'agit de leur tenue d'écoliers qui est souvent de couleur kaki.

intermédiaire pour trouver de la main d'œuvre et ils ne peuvent pas vraiment s'appuyer sur leurs propres réseaux étant donné qu'ils n'aident pas assez souvent les autres. Ils vont alors engager quelques métayers pour les seconder dans leur travail, dans la mesure de leurs moyens.

Pour les gros travaux qui nécessitent un nombre important de travailleurs, ils évitent le recours à une main d'œuvre rétribuée. Ils tentent de trouver des gens pour travailler gratuitement pour eux. Comme expliqué plus haut, soit ils mobilisent directement leurs différents réseaux soit ils passent par un intermédiaire qui va mobiliser ses propres réseaux. Étant donné qu'ils n'ont pas souvent le loisir d'aller aider les autres et par là-même d'entretenir une certaine relation de réciprocité avec leurs différents réseaux, le recours à un intermédiaire est très fréquent. L'exemple de Félix illustre bien cette distinction entre les différents recours possibles selon la taille des travaux. Pour récolter son maïs au mois d'octobre, il a fait appel à une dame de son village familial pour qu'elle mobilise de l'aide. Tandis que pour les travaux de moindre ampleur, il part à la recherche de gens à engager (trois ou quatre) afin d'effectuer le travail qu'il ne pourrait réaliser seul.

Toutefois, celui qui en a les moyens peut toujours payer des métayers, qu'il s'agisse de petits ou de gros travaux agricoles. C'est le cas exceptionnel du chef canton qui paie quasiment toujours sa main d'œuvre, quel qu'en soit le nombre. Un tel recrutement ne lui est possible que parce qu'il dispose de beaucoup de moyens financiers. En effet, cet homme a longtemps travaillé à Lomé dans un commerce de camions et il détient encore aujourd'hui un magasin de matériaux de construction à Dapaong. En outre, son épouse m'explique qu'étant donné son statut politique, il préfère ne pas se mettre en dette auprès de gens qui viendraient l'aider sans être payés et recourt donc régulièrement à une main d'œuvre rémunérée. En payant les gens pour leur travail, il se libère ainsi de toute obligation à l'égard de ceux-ci. En quelque sorte, il fuit toute pratique reposant sur la réciprocité pour éviter de s'endetter. Il entre plutôt dans une logique d'échange.

À travers cette section consacrée à l'organisation du travail aux champs, j'ai souligné l'importance des réseaux mais aussi de la réciprocité dans les relations d'aide non rémunérée. Il y était également question de la problématique des métayers et dans quel cas ceux-ci sont embauchés. J'ai souligné à quel point les relations d'aide aux champs peuvent être complexes et que chacun, selon sa situation familiale et "professionnelle", son statut dans le village, son intégration, combine différentes formes de travail. Malgré

la catégorisation quelque peu fermée que j'ai dépeinte, il ne faut pas oublier que chaque cultivateur voyage entre ces différentes organisations du travail.

Chapitre 3. Le climat de défiance

1. Description

Pour mieux comprendre le contexte dans lequel se déroulent les formes d'entraide exposées ci-dessus mais aussi les différentes formes de circulation d'argent dont il sera question dans la troisième partie, il est maintenant important de décrire l'atmosphère qui règne au village. À première vue, il est difficile de décrire un climat de vie particulier. Cependant, au fil des discussions, certaines tendances semblent se dégager des récits des villageois, parmi lesquelles je retiens un certain climat de défiance qui semble planer sur les villages⁴⁹.

Voici quelques exemples qui peuvent être avancés pour représenter cette méfiance⁵⁰ ambiante. Tout d'abord, lors d'un décès, la tradition veut que les vieux demandent à la personne disparue si sa mort est naturelle ou si elle a été la cible d'une attaque en sorcellerie. Si tel est le cas, les vieux exhortent l'esprit du défunt à emporter avec lui la personne qui l'a tué. À ce sujet, M. Adam écrit à propos des Gikuyu du Kenya: « La sorcellerie est en question dans tous les événements malheureux, lorsque ceux-ci viennent perturber le modèle idéal du cycle vital (privation de la terre, incapacité à nourrir sa famille, maladie, mort d'une personne jeune). Avant toute autre explication, une personne qui échoue dans ses affaires est supposée *a priori* être une victime de la sorcellerie » (Adam, 2006 :298).

Au Kenya comme au Togo, une infortune n'est donc pas spontanément considérée comme le fruit du hasard. Une mésaventure est souvent suspectée d'être le résultat d'une manœuvre occulte telle qu'une attaque en sorcellerie.

La crainte qu'une personne extérieure puisse être responsable des malheurs de quelqu'un se manifeste n'importe quand, même dans les événements les plus anodins.

⁴⁹ C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il m'a semblé plus pertinent de ne pas en faire état plus tôt. Ce climat de défiance n'apparaît qu'une fois que l'on est familiarisé avec le village et ses habitants. C'est pourquoi j'ai préféré introduire cet élément de contextualisation en dernier point de cette partie.

⁵⁰ Les définitions de "défiance" et de "méfiance" me semblent tellement semblables (« sentiment d'une personne qui craint d'être trompée », pour l'une et « état d'une personne qui se méfie (se méfier : se tenir sur ses gardes contre les intentions de quelqu'un) » (Petit Robert, 2008), pour l'autre) qu'il n'est pas rare que j'utilise un terme pour l'autre.

Par exemple, pendant une même semaine, Agathe a tué deux de ses poulets pour les manger alors que normalement, elle ne les cuisine que pour les grandes occasions. Lorsque je lui demande pourquoi elle en tue autant, elle me répond qu'elle pense qu'on les lui vole et donc elle préfère les manger plutôt que de se les faire voler. J'ai été surprise qu'elle ait conclu si vite qu'il s'agissait d'un vol puisque ses bêtes ne sont jamais enfermées ni surveillées pendant la journée. Mais le climat de défiance est tel qu'avant de se remettre soi-même en question, on pense que c'est l'autre qui est responsable de ce qui arrive.

Cet exemple rappelle ce qu'Alain Marie définit comme la « théorie persécutive du mal »⁵¹. Il s'agit du processus qui assigne « systématiquement la responsabilité des malheurs, donc la culpabilité, à autre que soi, détourne l'énergie ressentimentale sur l'autre, coupable qu'il s'agit de démasquer, de neutraliser et souvent, dans les cas les plus graves d'éliminer »⁵². (...) l'opération (...) détourne de tout examen autocritique et empêche l'émergence d'une conscience réflexive fondée sur l'idée de responsabilité d'un sujet individuellement libre de ses choix moraux et de ses actes » (Marie, 2007 :193-194). Ce climat de défiance ne permet pas toujours le développement d'une remise en question personnelle de ses actes. L'exemple d'Agathe est sans doute dérisoire mais la réflexion qu'il m'a inspirée trouve son interprétation dans l'analyse plus globale d'Alain Marie.

D'une part, les villageois ont peur d'être trompés jusqu'à craindre que ce qui leur arrive soit le résultat d'une machination sorcière. D'autre part, comme corollaire de cette crainte, ils redoutent le jugement des autres, leur jalousie ou encore leur réaction à des propos qu'ils auraient tenus. Ils redoutent que les gens qu'ils côtoient tous les jours considèrent leurs actions ou paroles comme mauvaises et qu'en représailles, ils décident de les punir par des moyens occultes que nul ne peut maîtriser.

D'après leurs propos, les villageois vivent ce climat de crainte et de jalousie au quotidien. Lors d'une discussion sur les attaques en sorcellerie, Agathe me disait :

⁵¹ Cette théorie, Alain Marie la reprend d'un article d'Andreas Zempleni : « De la persécution à la culpabilité », in C. Piault (dir.), *Prophétisme et thérapie*, Paris, Hermann, p.153-218.

⁵² Je n'approuve pas totalement cette affirmation d'Alain Marie. En effet, les villageois que j'ai côtoyés m'ont parfois parlé d'envoûtements (mortels ou pas), de mauvais sorts ou encore d'infortunes où un coupable extérieur était incriminé. Toutefois, il n'a jamais été question d'éliminer le suspect. Dans les pires des cas, les gens savent ce qu'il a fait, le fuient et l'excluent de certains réseaux mais l'élimination physique ne m'a jamais été relatée.

« Nous vivons dans la crainte. Par exemple, si parce que j'ai dit ou fait quelque chose qui ne lui plaît pas, quelqu'un peut préparer quelque chose, l'enterrer là [à l'entrée de sa maison] et moi, je suis prise. » et elle ajoute : « Nous [les femmes], on n'avait pas le droit de parler, sinon on te tue par gri-gri, chimiquement. » (Agathe, cuisinière, Nanergou)

Les risques d'attaques en sorcellerie mais aussi ceux d'accusations de sorcellerie sont monnaie courante. En effet, si Agathe craint d'être attaquée, les propos du *peace corps* établi à Nanergou prouvent aussi qu'elle n'échappe pas non plus aux accusations de sorcellerie. Il m'explique que lors de son installation au village, il venait régulièrement manger chez Agathe qui vend de la pâte⁵³ devant chez elle. La famille chez qui il vit lui a rapidement conseillé de se méfier de ce qu'elle lui servait parce que c'était une sorcière empoisonnant ses clients. Ces accusations ne se sont pas vérifiées mais elles soulignent cette tension qui existe bien souvent entre les habitants d'un même village.

Dans ce cas-ci, Agathe et sa cuisine font des envieux et par conséquent, elle se voit accusée de sorcellerie. Sa réussite suscite des jalousies chez d'autres qui essaient de la discréditer. Il ne s'agit pas ici d'attaques en sorcellerie qui mettraient la vie d'Agathe en danger. Néanmoins, elle est la cible d'accusations fallacieuses qui peuvent lui porter préjudice. Cet exemple montre comment ce climat de défiance puise ses sources dans un fond de jalousie envers celui qui réussit. Michel Adam décrit l'exemple suivant qui reflète également cette tendance: « Si de nombreux voisins croient que J... est une sorcière, c'est sans doute que, dans l'état de dénuement et de désespérance dont ils souffrent eux-mêmes, toute tentative tant soit peu réussie pour y échapper ne peut relever que de sortilèges » (Adam, 2006 :299).

De son côté, Alain Marie considère cette forme d'« extrême défiance à l'égard de l'individualisation⁵⁴ » (Marie, 2007 :176) comme une des caractéristiques des sociétés communautaires⁵⁵. Celui qui réussit une forme d'individualisation est pointé du doigt (directement ou indirectement) par sa communauté (au sens restreint ou non). Dans le cas d'Agathe et de J, une accusation de sorcellerie s'ensuit. Cette accusation trouve sa justification dans l'idée développée par Alain Marie que « le personnage du sorcier est le représentant symbolique de l'individu individualiste » (Marie, 2007 :176). En d'autres

⁵³ La pâte est la base principale des repas mobas. Elle est faite à base de farine de mil ou de maïs que les femmes font bouillir avec de l'eau afin d'obtenir une pâte que l'on mange avec une sauce.

⁵⁴ Il définit l'individualisation comme un « processus selon lequel les individus sont virtuellement tentés de pousser leur propre individuation au-delà des limitations communautaires, jusqu'à basculer dans l'individualisme » (Marie, 2007 :176).

⁵⁵ Alain Marie parle même d'anti-individualisme communautaire pour caractériser les sociétés africaines.

mots, puisque leur individualisation dérange, Agathe et J. sont perçues comme des sorcières, figure symbolique de l'individualisme.

La sorcellerie est donc envisagée simultanément d'une part comme le moyen qui permet à ces deux femmes d'améliorer leurs conditions de vie et, d'autre part, aux yeux d'Agathe, comme le procédé mis au point par des jaloux ou des "susceptibles" qui lui voudraient du mal. L'ambiguïté de la sorcellerie mais plus généralement de ce climat de défiance, A. Marie les résume bien en écrivant : « chacun peut soupçonner tel ou tel proche d'être responsable de ses malheurs, mais chacun sait aussi qu'il peut lui-même être à tout moment soupçonné par ses proches et tomber sous le coup de leur accusation ou de leur contre-attaque maléfique et mortifère » (Marie, 2007 :191).

Le climat de défiance auquel je fais référence n'est donc pas uniquement le fruit de la sorcellerie, mais aussi de l'impression que la confiance envers ses pairs, ses voisins, ses interlocuteurs n'est jamais acquise et qu'il faut toujours rester sur ses gardes. Dès lors, chacun essaie de ne pas attirer la jalousie de ses pairs. Toutefois, cette précaution est de moins en moins facile à entretenir puisque chacun prend de plus en plus d'initiatives individuelles. Dorénavant, celui qui entreprend une aventure individuelle craint de paraître pour un "mauvais" s'il ne redistribue pas ses bénéfices. Je suggère d'examiner les différentes stratégies qui sont développées pour concilier le quotidien avec cette crainte.

2. Stratégies mises au point contre les jalousies

Puisque les villageois craignent d'être jaloués voire attaqués par ceux qu'ils côtoient tous les jours, ils essaient de ne pas encourager la moindre suspicion à leur égard. Ils vivent dans la peur de "paraître mauvais". Soit ils évitent d'adopter des comportements qui pourraient susciter la jalousie ou au moins de les rendre publics dans le cas où ils développent des agissements individualistes, soit ils trouvent un compromis entre leur volonté de s'individualiser et la crainte que la communauté puisse s'y opposer.

– Discretion autour de la réussite ou des manœuvres individuelles

Les individus qui mènent des actions individuelles s'inquiètent d'être découverts. Ainsi, une couturière du village m'a confié s'être rendue chez le « jiba »⁵⁶ pour qu'il fasse

⁵⁶ Selon mon expérience de terrain, je pourrais définir le Jiba comme une sorte de guérisseur traditionnel qu'on va voir pour guérir certaines maladies que l'hôpital n'arrive pas à guérir, mais aussi pour attirer la

en sorte que son atelier rencontre plus de succès. Elle m'a parlé de cette consultation chez le jiba après deux ou trois entretiens sur le sujet où elle m'affirmait qu'elle se rendait chez celui-ci uniquement pour certains cas de maladies. Cette démarche auprès du jiba devait, à ses yeux, rester secrète. En effet, elle craignait que les villageois la considèrent comme « mauvaise » parce qu'elle voulait attirer la chance sur son commerce. Voici ce qu'elle dit :

« Tout le monde fait ça [aller voir le jiba], mais on n'aime pas que les gens sachent. Si on sait, c'est comme... on va crier partout que toi tu as fait ça. – *C'est comme dire que vous êtes mauvaise ?* – Oui. J'ai peur d'être attaquée en retour. » (Monique, couturière, Nanergou)

Les gens vivent dans la crainte d'être attaqués si leurs manœuvres individuelles sont découvertes car celles-ci sont perçues comme de l'individualisme. De la même manière, celui qui est sollicité pour une demande nourrit le même genre de crainte. Si une personne refuse d'aider quelqu'un qui fait appel à lui, elle craint que ce dernier n'ébruïte sa conduite individualiste. Celui qui refuse est (ou craint d'être) considéré comme "mauvais" aux yeux de son lignage puisque souvent, celui qui est dans le besoin contacte un de ses proches. Tout au moins, c'est ce qu'il craint.

Je dirais que les individus subissent une pression sociale qui guide leurs comportements. Selon Pierre Janin, on peut définir ce contrôle social de la façon suivante : « modes de régulation par lesquels un individu ou un groupe exerce un pouvoir direct ou indirect sur les discours d'autres personnes. (...) Cela se traduit par un ensemble précis, codifié et parfois implicite de ce qui est recommandé, acceptable ou impossible, selon sa naissance, son âge, son statut » (Janin, 2006 :226).

Les individus sont en quelque sorte obligés de se conformer aux comportements que prescrit cette pression sociale. C'est ce que j'ai souligné à propos de l'entraide dans le cas des funérailles. Les villageois n'ont peut-être pas toujours envie de se rendre aux cérémonies d'un cohabitant mais le groupe social auquel ils appartiennent ne leur laisse pas vraiment le choix. Il est recommandé de se manifester pour ceux qui feraient de même pour eux. Par conséquent, celui qui n'est pas présent à des funérailles et qui ne s'en excuse pas est perçu comme un "dissident". D'une certaine façon, il refuse de suivre les règles communautaires et son comportement pourrait être perçu comme une volonté

chance pour soi-même, la mal-chance pour ses ennemis, ... Je me base sur l'ouvrage de Guigbile pour orthographier les mots mobas.

de s'individualiser. Or, les villageois sont conscients que cette attitude n'est pas sans risque. C'est pourquoi, la grande majorité se plie aux obligations des funérailles.

D'après A. Marie qui reprend E. Durkheim, la personnalité des villageois serait caractérisée « par son orientation à dominante "altruiste" » (Marie, 2007 :183). En bref, il s'agit d'une personnalité qui est marquée par cette idée que « savoir vivre au sens littéral du terme, c'est bien apporter un soin quotidien à l'entretien de ses relations avec autrui, car c'est en dernier ressort une question de vie ou de mort » où « la menace de sanctions extrêmes dont sont porteurs le soupçon ou l'accusation de sorcellerie (...) [rappelle] en permanence combien il est dangereux de s'écarter de la norme "altruiste" » (Marie, 2007 :183).

C'est pourquoi, aux yeux de la société moba, il semble peu acceptable de refuser d'obéir à cet altruisme prescrit par la communauté. Pourtant, certains villageois seraient bien tentés d'afficher une attitude plus individualiste. Mais, comme le rappelle P.J. Laurent, « contre des individus tentés par une expérience personnelle ou contre des personnes désireuses de se soustraire à l'état de dépendance réciproque consubstantiel au don, c'est-à-dire attirées par une accumulation, pour soi, de biens matériels, ou même de personnes, existent des accusations sorcellaires » (Laurent, 1998, 237).

Par conséquent, les villageois qui voudraient tenter une accumulation personnelle (peu importe sa forme) craignent de s'exposer aux demandes en tout genre. Ils veulent éviter un maximum de devoir dire non, de risquer alors d'être considérés comme mauvais et s'attirer ainsi des ennuis.

Par exemple, une dame du village a demandé à une de ses amies pour pouvoir goûter le plat que cette dernière allait préparer pour sa famille, tout en lui spécifiant bien de ne pas amener le repas au marché pour s'épargner les gourmandises des autres. Cet exemple peut sembler anodin, mais il souligne que cette crainte d'être sollicité est omniprésente. Les villageois préfèrent alors éviter la confrontation et s'épargner de trouver une justification de ne pas partager. La discrétion devient alors une stratégie pour s'écarter des demandes et des jugements des autres.

Cette volonté de discrétion a parfois de grandes répercussions sur le quotidien des individus. C'est le cas de Félix, jeune père de famille et propriétaire d'un hôtel à Dapaong. Il m'explique qu'il se rend de moins en moins au marché pour boire le tchiapa dans les cabarets parce qu'étant donné sa situation soi-disant florissante de gérant

d'hôtel, on le sollicite souvent pour offrir à boire lorsqu'il va au marché. Peu à peu, il a décidé de moins fréquenter les cabarets pour éviter ces demandes qu'il n'ose refuser de peur de se faire attaquer en sorcellerie. Dès lors, il entretient moins ses relations avec les gens du village hormis ses parents et amis proches.

Le marché et ses cabarets sont souvent des lieux de sollicitations. Moi-même, lorsque je m'y rendais pour rencontrer le gens, il m'était difficile de décliner toutes les sollicitations de cadeau qu'on m'adressait. D'ailleurs, l'oncle maternel de Félix dit que « les salutations ne [n'y] sont pas gratuites » (Dieudonné, bénévole à la radio de Dapaong, Dapaong). Lorsqu'il se rend au marché du village de sa sœur, il est fortement sollicité pour offrir à boire parce que les gens pensent qu'il gagne beaucoup d'argent en ville alors qu'il travaille comme bénévole à la radio locale de Dapaong. Il n'empêche que lorsque je me suis rendue au marché avec lui, il a souvent offert à boire aux gens qui le sollicitaient. Étant donné la pression sociale, il ne lui était pas facile de refuser.

Face aux obligations sociales du marché, chacun développe sa stratégie. Félix préfère éviter les sollicitations et les éventuelles querelles et fuit donc les cabarets. Par son absence, il tente en quelque sorte de dissimuler cette réussite qu'on lui attribue et d'échapper à certaines obligations que la personnalité altruiste impose à tout un chacun.

– *Compromis entre les obligations communautaires et les réalisations individuelles*

Toutefois, cette technique de la discrétion ne suffit pas pour contourner les sollicitations. Les demandes dans ces lieux sont généralement de petite ampleur (pour goûter un plat ou se voir offrir à boire) mais dans l'intimité de la cour, elles sont autres et il est plus difficile de les esquiver. Ces requêtes sont bien souvent des demandes d'aide financière. Il en sera question dans la troisième partie de cette monographie consacrée à la circulation de l'argent et je profite de l'occasion pour introduire le sujet. Le cas d'Alidou me permet de présenter la façon dont se déroulent les relations qui touchent à l'argent.

Alidou, revendeur de moulins et de pièces de moulins, vend parfois à crédit. À ce propos, je lui demande s'il craint les menaces des clients auxquels il aurait refusé cette forme de prêts. Il me répond :

« Je peux avoir peur si j'ai refusé de lui donner [une pièce à crédit], mais si j'ai eu la confiance, que je lui ai donné à crédit, c'est lui qui doit avoir peur. Celui qui me

demande à crédit, je donne toujours parce que c'est une aide. » (Alidou, revendeur de moulins, Nanergou)

Il souligne bien que le plus dangereux pour lui est de refuser son aide à quelqu'un qui lui demanderait une pièce à crédit. En effet, rejeter une telle demande équivaut à ne pas risquer ses économies et par conséquent, cela peut être interprété comme une volonté d'individualisation. Puisqu'Alidou veut éviter d'être considéré comme un « mauvais », il préfère prendre le risque de vendre à crédit, sans avoir la certitude d'être remboursé. Refuser d'aider, ce serait prendre le risque de déplaire et de s'attirer des ennuis de tous types (accusations d'être « mauvais » voire de sorcellerie, attaques sorcellaires, ...). Une fois le crédit octroyé, si la personne ne rembourse pas, leur relation de clientèle ne s'arrête pas pour autant. Le client peut toujours venir acheter des pièces mais ce sera alors un achat comptant. Si un premier crédit n'a pas été remboursé, Alidou peut alors, de plein droit, refuser un nouveau crédit puisque l'autre n'a pas rempli précédemment sa part de contrat. Le climat de défiance décrit ci-dessus lui impose un certain type de comportement (accepter le crédit) mais seulement dans un premier temps. Au début, il est obligé d'entretenir ses relations avec autrui (selon les termes de Marie) comme le lui prescrit l'attitude altruiste propre aux sociétés communautaires. Ensuite, il se permet d'exprimer ses propres intérêts.

En définitive, Alidou ne prend pas beaucoup de risques car son commerce est florissant et ces quelques mauvais payeurs ne représentent pas la majorité de sa clientèle. Il vend à crédit et si on ne le rembourse pas, il ne répètera pas son erreur et le débiteur endetté n'osera pas devenir l'intermédiaire entre ses amis et Alidou pour un éventuel prêt. À sa façon, Alidou semble avoir trouvé un compromis entre ses obligations envers ses différents réseaux (familiaux, de lignage, amicaux et de clientèle) et sa volonté de voir son commerce prospérer. En reprenant les concepts de concordes coutumière et civile de P.J. Laurent, il me semble que ce revendeur a trouvé le bon équilibre entre ces deux concordes.

Ces notions de concordes coutumière et civile sont des clés de compréhension intéressantes pour appréhender le quotidien des villages en prise à cette méfiance généralisée. Je propose ici de prendre le temps de les exposer afin d'élargir les possibilités d'interprétation des données de mon terrain.

Par concorde coutumière, Pierre-Joseph Laurent désigne : « ce processus de recherche de la plus grande sécurité, par la dépendance vis-à-vis de l'entourage, [qui]

s'appuie sur deux grands principes : l'instauration de la confiance (*kis-sida*) au sein de la parenté surtout et l'imposition de l'entente (*nuum taaba*) entre les lignages qui composent l'ensemble de la société mossi ». « La confiance, *kis-sida* qui ne règle donc pas l'ensemble des rapports entre les groupes composant la société, mais s'impose toutefois dans le cadre restreint des relations propres aux groupes de parenté. Et *nuum taaba*, le consensus, l'arrangement, qui vient réguler les relations entre les multiples composantes de la société et implique plutôt la prudence, la discrétion, le respect, le secret, la ruse et la crainte » (Laurent, 2003 :257 et 269).

En bref, « l'idéologie en œuvre dans la "concorde coutumière" renvoie à la sauvegarde, comme valeur suprême, de la confiance (...) entre parents essentiellement, voire ensuite entre voisins et amis, et cela malgré les inévitables rancœurs (...) et jalousies (...); *a contrario*, la suspicion régule les relations avec les étrangers qui restent toujours des ennemis potentiels. Dès lors, la grande difficulté consiste à garantir, dans la longue durée, *nuum taaba* (l'entente) » (Laurent, 2003 :260).

Toujours d'après P.J. Laurent, la concorde civile, c'est : « l'instauration des conditions d'une accumulation pour soi, soit une situation où la satisfaction de l'intérêt individuel, généralisé au plus grand nombre de personnes, implique l'édification d'un espace public. Les relations sociales s'établissent ici sur un état de confiance étendu cette fois à tous les membres de la société, confiance qui implique l'existence d'un ensemble complexe de règles reconnues par tous et garanties par une instance supérieure, en l'occurrence ici l'État de droit » (Laurent, 2003 :270).

Dans la société mossi qu'il étudie, P.J. Laurent estime que « la "concorde coutumière" se trouve mise à mal et que la "concorde civile" n'est pas réellement en mesure de s'imposer » (Laurent, 2003 :265). Cette tendance, qui résulte en la création d'un environnement de "modernité insécurisée" selon P.J. Laurent, s'observe aussi dans les villages de Nanergou et de Boulkougue et plus précisément dans le cas d'Alidou. La concorde coutumière qui prend en partie ses sources dans la confiance envers ses proches (famille, cohabitants, amis...) pousse Alidou à accepter quasiment toutes les demandes de vente à crédit qui lui sont présentées. S'il refuse, il met à mal cette forme de sécurité qui s'appuie sur l'entourage. Cependant, Alidou est désireux de voir son commerce évoluer et espère par conséquent pouvoir garder une partie de ses bénéfices sous forme d'accumulation personnelle et non sous forme de crédits non remboursés.

C'est pourquoi s'il n'est pas remboursé, il ne renouvellera pas cette expérience de crédit avec ce mauvais payeur afin de ne pas ruiner son commerce.

En d'autres mots, après s'être plié aux obligations de la concorde coutumière, il laisse l'idéologie de la concorde civile prendre le dessus car comme l'écrit Pierre-Joseph Laurent : « l'état actuel de défiance (...) exprime une absence de conciliation entre l'intérêt de l'individu et la solidarité sociale » (Laurent, 2003 :272). Sur base de cette analyse, je fais donc l'hypothèse qu'Alidou a d'abord essayé de répondre aux exigences de la solidarité sociale qui découle de la concorde coutumière avant de remettre au premier plan ses intérêts individuels.

Selon moi, le nœud véritable de cette situation où Alidou ne peut refuser son aide réside dans un des corollaires de la concorde coutumière : « celui de la production imaginaire de biens collectifs par l'imposition de l'entente à tous les membres de la société » (Laurent, 2003 :259). Et par conséquent, « cette production en quelque sorte imaginaire des biens collectifs a la faculté de maintenir à l'état de virtualité l'accès à certains biens d'autrui (dans le malheur, la honte ou la pénurie) » (Laurent, 2008 :37). En quelque sorte, la sécurité sociale repose ici sur la potentialité de recourir aux ressources d'autrui, inhérente à la solidarité sociale. D'une part, pour Alidou, il est parfois difficile de refuser d'aider ceux qui basent leur demande sur ce postulat imaginaire. D'autre part, pour ceux qui ne veulent pas assumer publiquement leur réussite ou leurs manœuvres individuelles, la stratégie consiste à faire croire qu'ils ne se distinguent pas des autres villageois cultivateurs et qu'ils ne peuvent donc pas amener de nouveaux biens.

Pour interpréter ces deux types de stratégies, j'aurais également pu m'appuyer sur les propos d'Alain Marie qui sont, selon moi, assez proches des conceptualisations de Laurent. Je me permets donc ici de réaliser un petit débat d'auteurs où je vais essayer de résumer les points clés qui réunissent ces deux auteurs.

En comparant les deux anthropologues, il me semble que l'idée de la "logique de la dette" d'Alain Marie se rapproche fortement du concept de concorde coutumière. La logique de la dette de Marie, c'est : « la mise en forme du schème central de la socialité communautaire, le cycle sans fin de la réciprocité du don et du contre-don différé, dont la fonction utilitaire est de garantir une assurance mutuelle contre les accidents du présent et les incertitudes de l'avenir, mais dont la transcendance est aussi dans ses dimensions religieuses et politiques » (Marie, 2007 :186). Par cette logique, Marie

souligne la possibilité qu'offre la communauté de « garantir une assurance mutuelle » tout comme Laurent parle de l'entourage comme une source de sécurité.

À cette logique de dette, A. Marie oppose un autre individualisme que le chacun pour soi. Il s'agit de « l'individualisme que l'on peut qualifier de "démocratique" dans la mesure où il en appelle à une autre forme de solidarité que celle de l'assujettissement à des transcendances totalitaires, (...) ces transcendances (...) inhérentes à la logique communautariste de répression anti-individualiste (...)» (Marie, 2007 :196). Cet individualisme démocratique permet « l'autonomie du sujet politique et philosophique » (Marie, 2007 :178), ce à quoi P.J. Laurent fait référence dans sa définition de la concorde civile où « l'intérêt individuel [est] généralisé au plus grand nombre de personnes » (Laurent, 2003 :263). De plus, je me permets de faire l'hypothèse que cette autonomie dont parle Marie se rapproche de la possibilité d'accumuler pour soi, propre à la concorde civile.

Maintenant que cette parenthèse théorique est refermée, je propose en guise de conclusion de reprendre cette idée de Laurent selon laquelle sur base de la production d'un imaginaire de biens collectifs, chacun aurait accès à certains biens d'autrui. Cette forme d'assurance semble de plus en plus improbable puisqu'elle est concurrencée par la volonté individuelle de chacun d'accumuler pour soi. Pourtant, recourir à ces différents réseaux n'est pas encore devenu impossible et ce, essentiellement parce que l'accumulation éveille toujours des craintes (chez celui qui s'y risque et celui qui se sent injustement écarté)⁵⁷.

Il ne faut cependant pas imaginer non plus que la défiance paralyse toute initiative individuelle. L'exemple d'Alidou démontre qu'un compromis est possible entre les impératifs communautaires et ses exigences personnelles. Pour définir cette nouvelle voie qui semble se dessiner dans les rapports sociaux, Alain Marie fait état d'un compromis entre la logique de dette et l'individualisme auquel aspirent les individus. En effet, il décèle l'apparition d'« un nouveau contrat social fondé sur un compromis inédit : la solidarité communautaire reste assumée comme une valeur et un devoir mais elle devient soumise à un donnant-donnant délibéré (...) et à un arbitrage en fonction des nouvelles exigences propres au couple et à sa progéniture » (Marie, 2007 :179).

⁵⁷ « L'accumulation fait peur aussi bien à celui qui s'y risque, en raison des jalousies qu'elle suscite et des incertitudes qui pèsent à long terme sur la pérennité des ressources, qu'à celui qui s'estime injustement écarté des principes de l'entraide coutumière (*kis-sida* et *wuum taaba*), par l'égoïsme, selon lui de celui qui amasse » (Laurent, 2003 :267).

Dans la partie suivante de cette monographie, il sera question de mettre ce compromis envisagé par Alain Marie à l'épreuve des réalités de mon terrain. Grâce aux exemples des funérailles et des travaux agricoles, j'ai mis en évidence que le quotidien des villageois s'insère dans différents réseaux (de parents, d'amis, de cohabitants,...). Toutefois, il est important de préciser que les réseaux de l'entraide lors des funérailles sont moins sélectifs que ceux des travaux agricoles. Ceux-ci relèvent plus d'un réseau d'affinités électives où les individus disposent d'une certaine liberté d'adhésion. Ce sont ces réseaux qui sont moins sujet à l'exercice du climat de défiance puisqu'ils ne relèvent pas d'une solidarité aussi inconditionnelle que dans le cas des funérailles. Par conséquent, leurs membres y craignent moins le jugement des autres et peuvent eux-mêmes choisir avec qui ils travaillent. C'est que j'appellerai une solidarité choisie.

Dans les situations de demandes d'argent dont il va bientôt être question, ces deux types réseaux peuvent être mobilisés par la personne dans le besoin. Ces réseaux s'appuient sur des types de solidarités différentes mais ils peuvent tous les deux faire l'objet de la pression sociale qu'exerce le climat de défiance. En effet, entre le devoir de répondre à la solidarité (inconditionnelle ou choisie) et le désir de réaliser une forme d'accumulation personnelle, chaque villageois doit se situer et tenter de trouver sa façon d'appréhender cette modernité insécurisée.

Maintenant que cette contextualisation de l'entraide en milieu rural est terminée, je suggère de passer au point suivant et central de cette monographie : la circulation de l'argent entre les individus qui appartiennent à ces différents réseaux.

Partie III

Circulation d'argent

Je propose maintenant d'entrer au cœur des questions d'argent, centre de cette monographie. La partie précédente a posé le contexte dans lequel se jouent les relations d'argent en milieu rural. L'entraide prend place dans différents réseaux lors des funérailles ou du travail aux champs mais également dans une ambiance de défiance où la confiance n'est jamais acquise. Mais qu'en est-il des problèmes d'argent ? Quel(s) réseau(x) mobilisent-ils ? Pour quelles problématiques ? Quelles sont les réponses apportées ?

Selon l'expression reprise en introduction d'un mécanicien de Nanergou : « L'argent, ça tourne ». En effet, aujourd'hui, il aide son "frère" (en réalité son cousin) en lui achetant le poulet que celui-ci cherche à vendre pour pouvoir payer les frais de santé de son fils. Mais il explique que demain, ce sera peut-être lui qui vendra ce même poulet pour résoudre un problème. Il continue en racontant que s'il prête aujourd'hui à quelqu'un dans le besoin, demain c'est peut-être lui-même qui devra demander un emprunt à un proche. L'argent circule donc sous forme d'achats mais aussi et essentiellement sous forme de prêts et également de dons. Voilà ce dont il sera question dans cette troisième partie.

Ainsi, à Boulkogue et à Nanergou, à force d'entretiens, j'ai essayé de comprendre les mouvements de l'argent lorsque quelqu'un se trouve dans le besoin. Comme expliqué dans l'introduction à propos de la méthodologie, il était initialement question de comprendre comment les gens parvenaient à mobiliser des moyens financiers pour faire face aux coûts des soins de santé. Néanmoins, au fur et à mesure de mes observations et entretiens, j'ai réalisé que les questions des soins médicaux n'étaient pas les uniques motifs amenant à solliciter de l'argent auprès de ses proches.

Dans cette partie, je vais essayer d'éclaircir les chemins de circulations d'argent. Il sera question des raisons invoquées pour demander une aide financière, des réponses apportées par les personnes sollicitées (que ce soit sous forme de prêt ou de don), de leurs préoccupations et de la relation qui lie les acteurs d'une telle demande.

Chapitre 1. Quelles demandes ?

J'ai centré mon travail de terrain sur les demandes d'argent qui mobilisent les réseaux sociaux de personnes pour qui l'argent vient à manquer. Il s'agit de villageois qui, par la force des choses, sont obligés de solliciter leurs proches afin de faire face à des situations difficiles.

Cependant, il est important de garder à l'esprit que les demandes d'argent ne sont pas les seules réponses apportées aux problèmes financiers qui se posent aux villageois. En effet, certains se refusent à envisager d'emprunter auprès de leurs proches. Voici la logique qu'ils suivent :

- « Si tu ne sais pas trouver ton argent toi-même aujourd'hui, comment est-ce que tu feras pour le trouver plus tard [pour rembourser l'emprunt]? Trop souvent, on prend les récoltes pour les vendre et rendre l'argent. Moi, je ne veux pas faire ça parce qu'après tu n'as plus à manger et tu dois encore demander l'argent. Je préfère me débrouiller. Je vais chercher le bois pour le vendre ; si on entend quelqu'un qui engage les gens pour travailler, je vais y aller ou j'envoie un enfant. Mais demander en prêt, ce n'est pas bon, après ce sont les ennuis. » (Nadihépou, cultivatrice et commerçante *yawan*, Boulkougue)
- « Moi, je préfère me débrouiller seul et ne pas demander. Parce que plus tu demandes, moins tu es sûr de rembourser et de pouvoir redemander une autre fois. » (Martin, cultivateur et gardien à Dapaong, Nanergou)
- « Quand ça me gêne, j'essaie de me débrouiller. On va couper le bois, le manguier, ... Quand ça manque chez toi, ça manque pour tout le monde. Tu ne vas pas demander mais te débrouiller en vendant l'eau, le bois... » (Jacques, cultivateur, Boulkougue)

Bien souvent, avant de chercher à emprunter de l'argent, les villageois essaient de se débrouiller en vendant du bois, du charbon, des céréales, un poulet voire une plus grosse bête (une vache par exemple). Parmi ceux que j'ai rencontrés, la logique qui prime est d'essayer de trouver un moyen pour se débrouiller avant de demander un emprunt. Cette pratique se passe dans la plus grande discrétion et dans un certain anonymat. Quelqu'un qui vient au marché vendre du bois commerce avec n'importe qui, pour autant que ce dernier soit intéressé par son bois. Il ne sera jamais questionné sur les motifs qui le poussent à gagner de l'argent. Il s'agit plutôt d'échanges économiques que de relations d'entraide entre deux personnes appartenant à un même réseau.

C'est pourquoi, dans le cadre de cette monographie, j'ai préféré m'intéresser prioritairement à ceux qui décident de demander de l'aide. Les ressources humaines mobilisées sont différentes, elles s'appuient sur les différents réseaux auxquels peuvent appartenir les individus dans le besoin. Une telle problématique permet de comprendre

les chemins de la solidarité financière au-delà de la logique marchande qui domine les pratiques de débrouille.

Afin de mieux cerner le problème, je vais éclairer les motifs de ces demandes d'appui financiers, la forme qu'elles peuvent prendre, le montant sollicité, leur ampleur ainsi que le type de personnes qu'elles mobilisent (demandeurs et personnes sollicitées).

Les demandes qui m'ont été rapportées concernent essentiellement des problèmes de santé, d'écolage, de vivres, d'engrais ou encore de funérailles d'un parent. Nombreux sont ceux qui affirment qu'on ne peut solliciter de l'aide que dans des cas relativement graves. Un villageois explique d'ailleurs qu'il pense qu'on ne l'aidera pas pour des « bêtiseries » :

« Si je ne suis pas dans une situation désespérante, on ne va pas me prêter. Peut-être, j'ai eu un cas de maladie, je n'ai rien et on m'a trop prescrit. Alors, il [son frère] peut prêter compte tenu que [c'est] un cas où je peux aller emprunter. » (Jonathan, cultivateur, polygame, Diapieni)

Par ces mots, cet homme insiste sur le caractère difficile de la situation qui justifie un emprunt. Une dame de Boulkougue dit également :

« Tant qu'on est en bonne santé, qu'on a à manger, il ne faut pas demander de prêt. Mais, pour l'écolage, tu peux demander aussi. » (Grâce, cultivatrice, récemment veuve, Boulkougue)

De nombreux villageois soulignent le fait qu'ils ne peuvent demander de l'aide que pour certains motifs (maladie, écolage, vivres, engrais et funérailles). Le solliciteur révèle souvent le motif de sa demande à l'éventuel créancier afin de le persuader du bien-fondé parce qu'il sait que celui-ci accède rarement à une demande dont il n'approuve pas le mobile. Il est donc important que ce motif soit "valable" aux yeux de la personne sollicitée. A force de demandes, les villageois savent quelles sont les circonstances qui donnent accès à une aide financière de la part de leurs proches.

Toutefois, les demandes peuvent parfois concerner d'autres besoins que les généralités évoquées ci-dessus. Le remboursement d'un emprunt à la banque est un des motifs d'emprunts parfois invoqué. Cette situation pousse souvent la personne sollicitée à accorder un prêt car elle sait que si l'emprunt à la banque n'est pas remboursé, la personne risque de gros ennuis tels que l'emprisonnement. Cette situation n'est jamais explicitement citée mais elle ressort fréquemment dans les cas relatés.

D'autre part, il peut arriver de solliciter un emprunt pour des situations non-urgentes comme par exemple débiter un commerce ou partir "en aventure"⁵⁸. Parfois, la personne sollicitée accepte mais ce n'est pas toujours le cas. Tout dépend de sa situation financière et du lien qui l'unit au réqérant. Dans ces situations, si le prêt est accordé, le remboursement est demandé avec intérêts car sur base de l'argent prêté, le débiteur va sans doute gagner de l'argent. D'ailleurs, certains créanciers considèrent parfois qu'un emprunt pour l'achat d'engrais doit être majoré d'intérêts car grâce à l'engrais, le débiteur va améliorer ses conditions de vie. Toutefois, la tendance générale est que la personne sollicitée préfère ne pas donner d'argent pour une situation qui ne relève pas de l'extrême urgence. J'y reviendrai dans le point sur la peur du mauvais usage de l'argent prêté.

Quelle que soit la raison qui motive la demande, celle-ci est formulée sous forme de requête pour un emprunt. Il est rare de solliciter explicitement un don d'argent. Mariama me disait d'ailleurs qu'il n'y a que son mari ou son enfant⁵⁹ qui lui peut dire : « donne-moi l'argent ! » ; les autres, demandent un prêt. Cependant, le don peut être espéré par la personne qui fait sa demande mais je n'ai jamais entendu qu'il était demandé explicitement⁶⁰. Les demandes sont donc majoritairement des sollicitations d'emprunts. Le fonctionnement des questions de prêt constitueront d'ailleurs le point central de cette partie concernant la circulation de l'argent.

Le montant sollicité peut être très variable. Il peut parfois simplement s'agir d'une somme équivalente à quelques centaines de francs CFA, tout comme il peut être question d'une somme avoisinant 20 000 F CFA. Très peu d'exemples où le montant demandé excédait ce seuil de 20 000 F CFA m'ont été rapportés. Cette tendance trouve sans doute sa justification dans le fait que ma région d'investigation était un milieu rural où les personnes qui disposent d'un capital important sont plutôt rares.

⁵⁸ "Partir en aventure" consiste à partir travailler dans d'autres régions en tant que métayer. Au Togo, la région de Notsé (à 100km au Nord de Lomé) attire de nombreuses personnes. En dehors du Togo, la Côte d'Ivoire est le pays le plus prisé car il y a deux saisons des pluies. Les besoins de main d'œuvre dans les champs et surtout dans les zones productrices de cacao sont importants. Entre les récoltes et les prochains semis au Togo, certains hommes (parfois accompagnés par leur famille) partent « en aventure » travailler comme métayer contre des salaires attractifs. Généralement, les paysans qui partent en aventure sont des jeunes hommes qui vont bientôt se marier mais qui préfèrent d'abord partir travailler ailleurs afin de réunir assez d'argent pour leur mariage et le début de leur vie indépendante.

⁵⁹ Elle parle ici de ses propres enfants mais aussi au sens large, c'est-à-dire les enfants de ses frères et sœurs.

⁶⁰ Il n'empêche que certains villageois qui sont sollicités préféreraient qu'on leur demande un don plutôt qu'un prêt afin d'éviter les ennuis d'un prêt non remboursé.

La somme demandée dépend bien évidemment de la situation du solliciteur. Un problème de santé peut engendrer des frais variables et des funérailles nécessitent généralement des dépenses importantes. En ce qui concerne l'engrais, il est souvent question de sommes excédant 10 000 F CFA étant donné qu'un sac vaut plus ou moins 10 000 F CFA⁶¹ et qu'en moyenne les cultivateurs utilisent deux sacs voire plus.

Ces différentes demandes peuvent émaner de n'importe qui. D'ailleurs, Guy Nicolas écrit à propos de l'ampleur des prêts et des emprunts qu'au Niger dans la vallée du Maradi : « tout membre de la société considérée prête et emprunte et (...) la conduite économique courante, populaire repose en partie sur cette institution » (Nicolas, 1974 :738). Il en est de même dans les villages étudiés ici : la pratique des prêts mais aussi celle des dons d'argent touche tout le monde. Néanmoins, les montants demandés et la fréquence des sollicitations varient souvent selon les possibilités de chacun. Un villageois qui exerce une activité rémunératrice en complément de son travail agricole sollicite moins souvent son entourage. Cependant, s'il se trouve obligé de demander une aide financière, le montant sera alors plus élevé que celui demandé par un "simple" villageois qui n'a pas de revenus supplémentaires.

Tout le monde peut faire l'objet d'une requête de soutien financier. Néanmoins, certains sont plus souvent appelés à aider leurs proches. En effet, celui qui est supposé avoir une certaine aisance financière⁶² sera davantage sollicité. La personne dans le besoin demande rarement une assistance à quelqu'un qu'elle imagine dans la même situation financière qu'elle-même, du moins pour les sommes importantes. C'est l'exemple de Milow qui, pour l'achat de son engrais, a préféré s'endetter auprès d'un ami commerçant plutôt qu'auprès de ses frères. Il explique :

« J'avais trouvé que mes frères étaient dans la même situation que moi, que pour eux non plus, ce n'était pas facile. Tandis qu'Amadou, il vend [il tient une boutique plutôt florissante au village] et il cultive un peu. C'est pourquoi j'étais parti chez Amadou » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou).

⁶¹ Son prix fluctue chaque année selon le mode de distribution qui est organisé. Il n'est pas rare que certaines personnes achètent des quantités astronomiques afin de réduire le stock disponible, ce qui leur permet d'installer une sorte de monopole et ils en profitent pour gonfler les prix. Il arrive également que ces « fraudeurs » partent revendre ce qu'ils ont acheté dans les pays frontaliers créant alors une réelle pénurie au Togo.

⁶² Cette notion est évidemment relative. Il s'agit d'une appréciation subjective de la part de la personne qui cherche de l'argent. Mais il semble évident que ceux qui exercent une activité commerciale sont les premiers sollicités en raison de leurs moyens supplémentaires.

Il lui semble plus normal de solliciter celui qui est dans une situation plus aisée que de gêner ses frères avec un problème qui les préoccupe aussi. Je reviendrai plus loin sur les caractéristiques du créancier⁶³ qui justifient le choix de la personne sollicitée pour un emprunt.

Le montant sollicité dépend donc de différents facteurs : la situation financière du demandeur, les circonstances qui le poussent à adresser une telle demande ainsi que les capacités de la personne qui reçoit sa requête. Dans le point suivant, je vais rendre compte des circonstances dans lesquelles une personne dans le besoin trouve une solution à son problème. Cette pratique dépend de nombreux facteurs sociaux et économiques.

Chapitre 2. Quelles réponses ?

Celui qui demande de l'argent à un proche peut se trouver face à des réponses variées. Dans la majorité des cas, il est question de prêts. Cependant, certaines des personnes sollicitées n'ont pas pour habitude de prêter et préfèrent donner. J'appellerai cette option : le don de bon cœur. Enfin, il arrive que la personne sollicitée veuille à tout prix éviter d'accorder des prêts. Dans ce cas, elle préfère donner une certaine somme d'argent plutôt que de s'engager dans un prêt qui pourrait avoir des répercussions sur sa relation avec la personne sollicitant. Toutefois, la personne qui demande de l'argent doit parfois faire face à un refus de la part de celui qu'elle a sollicité. Cette dernière option ne fera pas l'objet d'un point particulier. En effet, à force d'explications sur les trois autres alternatives, le lecteur saisira les tenants et aboutissants de cette dernière réponse possible.

Ce point consacré aux réponses des demandes d'aide est le reflet de la question qui a le plus retenu mon attention sur le terrain. Il est donc normal qu'une place importante soit accordée à ces questions de prêts et de dons dans cette monographie.

Avant de rentrer dans le vif du sujet, j'aimerais rappeler le caractère confidentiel des circuits d'argent et la difficulté que cela représente pour une anthropologue en herbe d'en saisir tous les cas de figures. Lors des entretiens, les gens ont souvent préféré me raconter les cas où ils ont prêté de l'argent plutôt que ceux où ils ont dû recourir à l'assistance financière de leurs proches. D'autre part, nombreux sont ceux qui font état

⁶³ À partir de maintenant, j'utiliserai le terme de "créancier" pour la personne qui octroie un prêt et "débiteur" pour celui qui reçoit ce prêt.

du nombre (trop) important de demandes et également du nombre d'emprunts non remboursés. Malheureusement, je n'ai pas eu l'occasion de m'entretenir avec quelqu'un qui n'a jamais remboursé un emprunt qu'il avait contracté, tout du moins personne n'a voulu m'en parler. Toutefois, en recoupant les entretiens, il m'est possible d'envisager certaines situations.

De plus, je tiens à souligner que les confrontations entre le récit d'un créancier ou donateur et celui de son débiteur ou donataire sont très rares étant donné le caractère secret de ces pratiques. C'est donc volontairement que je n'ai pas cherché à tout prix le débiteur qui n'avait pas remboursé le créancier avec qui je venais de m'entretenir. Il s'agissait pour moi de préserver la confiance que j'avais su acquérir auprès de mes interlocuteurs.

1. Prêter

Le prêt est souvent l'option choisie lorsque qu'un individu est sollicité par un de ses proches pour l'aider à résoudre un problème d'argent. À travers cette longue section, je vais expliquer l'organisation d'un prêt, ses acteurs, ses préliminaires et ses conséquences. Il sera donc question d'entrer dans la complexité des questions de prêt mais également de les éclairer à la lumière de la théorie du don.

– *Caractéristiques du créancier*⁶⁴

Malgré ce que Guy Nicolas écrit sur l'ampleur des emprunts et des prêts, le choix de la personne vers qui sont orientées les demandes d'argent n'est pas le fruit du hasard. Tout un chacun est concerné par les questions de prêt (en tant que créancier ou débiteur) cependant, quelqu'un qui doit résoudre un problème financier ne se tourne pas vers n'importe qui. Dans ce point consacré aux caractéristiques du créancier, je vais relever les aspects auxquels un futur débiteur prête attention lorsqu'il cherche un futur créancier. Ces caractéristiques sont de deux natures : économiques et relationnelles.

Capacités financières

Quelqu'un qui cherche un moyen de résoudre ses problèmes d'argent s'oriente souvent vers quelqu'un qui est supposé avoir une certaine aisance financière. En effet,

⁶⁴ Ce point concerne les prêts mais je montrerai dans la partie consacrée au don que de nombreux points peuvent être repris dans le registre du don concernant la personne sollicitée pour apporter son aide. C'est pourquoi, dans cette partie, quelques confusions ont pu se glisser entre les demandes d'emprunts et celles de dons.

tout le monde n'a pas les mêmes moyens. À ce sujet, un villageois dit: « Dieu ne nous a pas créés les mêmes : il y a les pauvres, il y a les riches » (Jonathan, cultivateur, Diapieni). Il veut signifier par là que tous ne sont pas égaux face aux difficultés et que le pauvre va solliciter le riche. Une personne qui a une source de revenus en complément de son travail agricole est donc plus souvent interpellée pour des demandes de prêts. Ces propos rappellent le cas de Milow qui préfère solliciter Amadou qui est commerçant plutôt que ses frères qui sont dans la même situation que lui. Les commerçants sont d'ailleurs souvent sollicités.

C'est tout particulièrement le cas des femmes qui pratiquent le commerce des céréales. Suite à la variation des stocks et des prix des différentes céréales selon les périodes de l'année, elles ont souvent plus de moyens financiers que la moyenne villageoise en période de soudure⁶⁵. Milow explique :

« Si la récolte n'est pas encore arrivée, on va voir les femmes qui font *yawan*⁶⁶. Elles peuvent prêter 10 000, 20 000. Quand ce sera les récoltes, je vais lui rendre mais avec des intérêts » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou).

Les commerçantes qui "font le stockage" sont donc des personnes ressources auprès de qui il est possible de contracter des prêts, essentiellement en période de soudure. C'est le moment où elles revendent, à des prix gonflés par l'inflation, les céréales qu'elles ont accumulées toute l'année. Elles sont donc souvent interpellées pour des prêts en cette période. Les motifs des prêts concernent alors essentiellement les questions d'engrais voire des cas de pénurie de vivres. Comme l'introduit Milow, elles demandent souvent à être remboursées en céréales lorsque sera venue la période des récoltes, c'est une façon pour elles de remplir leurs greniers sans devoir courir les marchés. Elles sont sollicitées puisque leur activité de commerce laisse supposer aux villageois qu'elles ont des moyens financiers suffisants pour prêter de l'argent. Cependant, une commerçante n'est pas l'autre. Certaines peuvent répondre à une dizaine de demandes de prêts tandis que d'autres ne peuvent satisfaire que deux ou trois demandes.

Il est donc fréquent que la personne sollicitée soit quelqu'un qui dispose de moyens financiers au-dessus de la moyenne, mais ce n'est pas toujours le cas. En effet, il arrive

⁶⁵ Pour rappel, il s'agit de la période où les greniers sont vides. Cette période correspond à « l'intervalle entre l'épuisement des stocks à venir et les récoltes à venir » (Guigbile, 2001 :39). À cette période, la demande des vivres est forte et les prix des céréales ont tendance à doubler par rapport aux prix pratiqués au moment des récoltes.

⁶⁶ Terme moba utilisé pour désigner le commerce des femmes. Il peut s'agir de toute sorte de commerce mais il s'agit majoritairement du commerce de céréales.

que celui qui est dans le besoin fasse appel à quelqu'un qu'il imagine dans la même situation financière que lui. Il est dans une situation où il est conscient que ses richesses ne suffisent pas à combler la dépense qu'il doit faire. C'est pourquoi, il envisage de solliciter son "égal" afin de trouver un complément chez celui-ci et ainsi parvenir à résoudre son problème. Par exemple, une habitante de Boulkougue explique qu'elle réalise la majeure partie de ses petits emprunts auprès de sa voisine qui, comme elle, est femme de paysan sans source complémentaire de revenus. Il leur arrive souvent de s'emprunter l'une à l'autre de l'argent et elles se remboursent sans intérêt. Elles se mobilisent l'une pour l'autre quand elles en ont les moyens.

Enfin, il se peut que quelqu'un sans grands revenus soit sollicité. C'est le cas très rare de ce vieux qui raconte qu'il lui arrive d'être sollicité par certains de ses amis qui le savent "fatigué"⁶⁷. Il considère alors que si ses amis sont venus le voir malgré leur connaissance de sa situation « c'est que ça les gêne comme moi [lui] ça pourrait me [le] gêner » (Moguipa, vieux de Nanergou). Il essaie dès lors de trouver de quoi les dépanner. Cette stratégie n'est sans doute pas la meilleure pour mobiliser des fonds importants. Toutefois, elle souligne une autre caractéristique des demandes d'argent : le lien entre les deux acteurs sur lequel je vais revenir dans le point suivant.

Il semble ainsi qu'un individu dans le besoin demande en priorité à quelqu'un qui a plus de moyens que lui, éventuellement à un "égal" et très rarement à quelqu'un avec peu de moyens. La personne qui pose une requête de prêt connaît généralement le train de vie de celui qu'elle sollicite ainsi que les derniers événements qui ont marqué son quotidien. En effet, quelqu'un qui a dû faire des dépenses importantes récemment ne sera pas beaucoup sollicité pour autant que ses proches soient au courant de cette situation. C'est le cas de quelqu'un qui vient d'enterrer un proche ou de quelqu'un qui se remet d'une maladie... Ainsi, Daniel explique qu'il a été malade en 2007 et que son état a nécessité beaucoup de dépenses. Par conséquent, il a été peu sollicité pour des demandes d'argent cette année-là. Il raconte :

« Là, comme ils connaissent très bien que j'avais dépensé [pour ma santé], alors personne n'est venu me voir pour des choses comme ça [des demandes de prêts]. »
(Daniel, cultivateur, Naboupioug)

À l'inverse, il est aussi intéressant de savoir qui, parmi ses proches, vient de bénéficier d'une amélioration de sa situation. Par exemple, quelqu'un qui a déjà récolté et revendu une partie de sa récolte aura des moyens supplémentaires par rapport à un

⁶⁷ Expression qui signifie dans ce cas-ci qu'il n'a plus grande activité rémunératrice si ce n'est le champ.

"égal" qui n'a pas encore récolté. Ainsi, Nadihé pou explique que la femme d'un frère de son mari est venue la trouver pour un problème de santé car elle savait qu'elle venait de vendre ses haricots récemment récoltés. Il est donc important pour l'éventuel débiteur de connaître les capacités financières de son hypothétique créancier mais aussi les éventuelles difficultés rencontrées récemment ainsi que d'éventuelles améliorations de sa situation financière.

Toutefois, trouver quelqu'un qui a des moyens financiers ne suffit pas pour solutionner les problèmes financiers. Il est important que les deux acteurs (futurs créancier et débiteur) entretiennent une bonne relation. C'est pourquoi le lien qui les unit est également important.

Lien entre le créancier et le débiteur

Au-delà des capacités financières de la personne sollicitée, le type de relation entretenue avec celle-ci est primordial. Bien souvent, il s'agit d'un lien de parenté, relativement proche. Cependant, il est assez difficile de définir jusqu'où peut s'étendre un lien de parenté qui justifie une demande. En effet, la "famille" en Afrique peut recouvrir un grand nombre de personnes tant elle inclut des membres éloignés. Il est courant que quelqu'un parle de son petit frère sans qu'il ne s'agisse pour autant d'un enfant de ses parents. Néanmoins, si je devais dessiner une tendance générale dans mes entretiens des membres de la famille à qui des emprunts sont demandés, la personne dans le besoin ne s'adresse jamais à quelqu'un n'appartenant pas à son maxilignage. Toutefois, il arrive bien évidemment qu'un créancier et un débiteur aient un lien de famille éloigné, au-delà du niveau du maxilignage.

En outre, une personne dans le besoin peut s'adresser à quelqu'un en dehors de son cercle familial. Il peut également s'agir d'amis sincères. La confiance sera d'autant plus forte entre les amis s'ils se côtoient souvent et qu'ils s'entraident régulièrement pour toutes sortes de travaux. Pour certains cas de prêts entre amis, si la personne dans le besoin a sollicité un ami et non un parent, c'est sans doute parce qu'il n'entretient pas des relations assez étroites avec sa famille ou que celle-ci n'a pas beaucoup de moyens. Ainsi Moumouni préfère faire appel à ses amis plutôt que de demander de l'aide à sa famille (qu'il côtoie pourtant tous les jours) en raison des tensions qui y pèsent depuis quelques années.

Cependant, nombreuses sont les personnes qui préfèrent éviter de demander un emprunt à un ami. Elles arguent qu'il n'y pas la même confiance qu'avec un parent. L'ami pourrait aller raconter que c'est lui qui a permis de se sortir d'un mauvais pas. À ce propos, un fonctionnaire installé à Boulkougue dit :

« Même si tu as gagné [un emprunt] auprès de lui [un ami], il peut aller dire que c'est grâce à lui que tu as résolu ton problème et on n'aime pas qu'on sache que tu ne sais pas te débrouiller seul » et il ajoute : « amitié peut rimer avec échange [de biens] mais pas forcément avec échange d'argent » (Kwomi, fonctionnaire et cultivateur, Boulkougue).

À ce sujet, Milow ajoute :

« Si tu vas plus loin [que le cadre familial pour demander un emprunt], si tu as eu, c'est ta chance mais sinon c'est une honte » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou).

Il souligne aussi que si la personne qui sollicite un ami essuie un refus, ce sera une honte pour elle. Elle ne peut pas être certaine de la discrétion de cet ami et personne n'aime faire connaître son incapacité à se débrouiller seul. Milow va même plus loin dans son raisonnement sur les demandes d'emprunts en dehors de la famille. Voici sa logique :

« Tu dois d'abord demander proche, donc dans la famille. Mais si tu n'as pas gagné, tu peux aller demander plus loin. Parce que même s'il y a la honte, si tu as eu l'argent, la honte sera tiède. Par contre, CB [diminutif donné à son oncle] peut avoir honte parce que j'ai été demander ailleurs. C'est la preuve qu'il n'a pas su me supporter » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou).

Selon ce cultivateur, il vaut mieux demander à ses parents qu'à ses amis pour diverses raisons. D'une part, on ne sait pas si ces derniers vont savoir garder le secret de la demande. La confiance propre au réseau amical serait donc moins forte que celle du réseau familial. Les propos de Milow révèlent que la concorde coutumière prédomine encore dans les imaginaires de certains villageois. Il ne semble pas imaginer que la confiance (*kis-sida*) propre à cette concorde puisse s'imposer en dehors du cercle de la parenté⁶⁸. D'autre part, il souligne l'importance de préserver l'honneur des parents. Solliciter directement un ami pour un emprunt sans demander à sa proche famille consiste à penser que celle-ci n'est pas en mesure de l'aider. Milow dit alors que ce sont

⁶⁸ J'attire l'attention sur le fait que P.J. Laurent ne limite pas la confiance de la concorde coutumière uniquement aux relations de parenté. Néanmoins, il opère une nuance qui laisse penser que la confiance est d'abord une affaire de famille et ensuite entre voisins et amis : « l'idéologie en œuvre dans la "concorde coutumière" renvoie à la sauvegarde, comme valeur suprême, de la confiance (...) entre parents essentiellement, voire ensuite entre voisins et amis » (Laurent, 2003 :251).

les parents non-sollicités qui seront honteux. Selon lui, la confiance de la concorde coutumière ne doit pas être mise à mal afin de ne pas amener la honte sur la parenté.

Solliciter quelqu'un serait donc la preuve de sa réussite mais aussi du lien qui unit les personnes impliquées. À ce sujet, la situation suivante est intéressante : il s'agit de deux frères, Jules et Francis, qui entretiennent de bonnes relations et qui se prêtent parfois de l'argent en cas de difficultés. Lors du mariage de Francis, Jules lui a avancé la somme nécessaire. Au fil des années, Francis s'est débrouillé et a remboursé son aîné. Par la suite, le plus jeune a été à nouveau dans le besoin. Cette fois, il n'a pas sollicité son aîné mais plutôt une amie de son épouse. En discutant avec Jules, je lui demande si son frère peut encore lui demander un emprunt aujourd'hui, après celui du mariage. Il me répond par l'affirmative mais il pense que il a des moyens puisque son petit frère est parti en aventures depuis son mariage. C'est pourquoi il croit que son frère n'a plus eu de problèmes d'argent et n'a donc pas eu besoin de lui emprunter de l'argent. Au cours de cette même conversation, il m'explique qu'il serait gêné si son frère sollicitait quelqu'un d'autre que lui en cas de problème. S'il apprend que son frère a emprunté ailleurs (ce qui est le cas pourtant), il en serait attristé parce que cela signifierait que :

« il n'y a pas la confiance s'il va demander ailleurs. C'est comme, il n'y a pas d'amour entre nous. Il doit venir me dire, me demander. » (Jules, cultivateur et gardien en ville, Boulkougue)

Demander de l'aide à un proche peut être considéré comme une façon de témoigner son affection et sa confiance pour celui-ci. Certains villageois expliquent même que lorsqu'ils doivent réaliser un emprunt conséquent, il vaut mieux solliciter un peu tout le monde pour ne brusquer personne. Une veuve raconte que pour financer les funérailles de son mari, elle a dû solliciter alternativement l'aide de sa famille et de celle de son mari. Voici son explication :

« si tu ne vas pas [demander de l'aide] chez l'autre côté [de la famille], certains peuvent demander pourquoi tu es retournée de l'autre côté alors qu'ils sont là. Toi, tu ne sais peut-être pas qu'il en a, si tu ne savais pas, tu vas demander pardon » (Yaboulme, veuve depuis peu, Boulkougue).

Le choix de la personne auprès de qui solliciter un emprunt dans le réseau familial est donc stratégique. Il s'agit de ne pas froisser les susceptibilités. En effet, celui qui se tourne vers un réseau amical peut amener la honte sur sa famille. Tout comme celui qui sollicite plusieurs fois le même parent peut humilier les parents auxquels il ne fait pas appel. Celui qui n'a pas été sollicité peut considérer cette non-demande comme la preuve que leur membre dans le besoin le considère incapable de lui venir en aide mais

aussi comme un manque de confiance. Une non-demande peut mettre à mal la force de cohésion d'un réseau puisque le propre d'un réseau selon Caillé, c'est la fidélité et la confiance (Caillé, 2000 :56). Ainsi, ne pas solliciter certaines personnes peut ébranler la force d'un réseau. C'est pourquoi cette veuve est en quelque sorte obligée de solliciter son propre réseau familial ainsi que celui de son époux.

Ce raisonnement souligne l'importance de la confidentialité d'un prêt. Il est possible d'échapper à cette crainte de fragiliser son réseau si le prêt reste secret. Ainsi, un individu peut prêter à un de ses amis sans que celui-ci ait préalablement sollicité ses parents, à condition que le prêt reste secret. Toutefois, une non-sollicitation n'amène pas toujours la honte puisque la tendance qui se dégage de plus en plus est celle du chacun pour soi. Par conséquent, ne pas être sollicité est parfois apprécié car cela permet de garder son épargne pour soi.

D'autres cas d'emprunt sont possibles en dehors des réseaux familiaux et amicaux. Les prêts peuvent également être accordés par des commerçants⁶⁹. Dans le cas des demandes d'emprunts auprès des commerçants, il est nécessaire de connaître préalablement la personne à qui ils vont prêter de l'argent. Il peut s'agir d'un client habituel qui vient souvent faire ses achats ou vendre un bol ou l'autre de mil dans le cas de commerçantes de céréales. Amadou qui est le plus gros boutiquier de Nanergou me dit que celui qui va oser venir lui demander un prêt, c'est quelqu'un à qui il est "habitué". De toute façon, il affirme qu'il ne prêtera pas à quelqu'un qu'il ne côtoierait pas auparavant. En outre, au-delà du lien d'affection qui peut exister avec leurs clients, les commerçants accordent souvent des prêts à des clients avec lesquels ils ont un lien de parenté.

Enfin, les parties engagées dans le prêt peuvent être membre d'un groupe qui est habitué à travailler ensemble dans les champs et pas nécessairement contre rémunérations. Ces acteurs sont parfois unis par un lien familial ou amical mais le travail réalisé ensemble les rapproche davantage et rend possible les demandes d'emprunt. Le plus souvent, la personne qui demande de l'argent a l'habitude d'être rémunérée lorsqu'elle travaille chez son futur créancier. Dans ce cas, le futur débiteur sait (ou veut

⁶⁹ Le terme "commerçant" comprend ici aussi bien les boutiquiers (commerçants de condiments et autres marchandises domestiques vendues dans un bâtiment qui sert de boutique), les commerçantes du marché qui vendent essentiellement des condiments et des biscuits à base de pâte d'arachide et les commerçantes de céréales (appelées *yaman*).

imaginer peut-être) que celui qu'il sollicite a certains moyens financiers étant donné qu'il est en mesure de le payer lorsqu'il invite les gens à venir travailler chez lui. De plus, il pense que son «employeur» occasionnel lui fera confiance parce qu'il le sait courageux et travailleur puisqu'il vient souvent travailler chez lui.

Une telle relation de travail entre deux acteurs renforce la confiance mutuelle et leur donne la possibilité d'entrer dans une relation de prêt. À ce sujet, Piabalo explique la relation qu'il entretient avec un cousin qui l'a déjà sollicité pour un emprunt :

« Quand j'invite [à venir travailler], il [mon cousin] vient m'aider, même si je n'ai pas demandé. Mais c'était pareil avant [que je ne lui prête de l'argent], il n'a pas spécialement changé son comportement. On est comme ça toujours [liés]. C'est pour ça qu'il est venu me voir [pour demander un emprunt]» (Piabalo, cultivateur et zedman, Nanergou).

Ce cas de prêt combine une relation basée et sur des liens familiaux et sur le travail. Le prêt est un des événements de leur relation qui entretient et renforce la confiance qui préexistait déjà entre eux.

La qualité de la relation est primordiale pour oser demander un emprunt. En effet, le lien familial, d'amitié, de fidélité commerciale ou de travail ne suffit pas. Un prêt se déroule souvent entre des personnes qui entretiennent une bonne relation. Comme le dit Milow, « on demande à quelqu'un avec qui on parle souvent, on plaisante... » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou). Il est difficile de définir ce qu'est une relation assez forte pour pouvoir solliciter de l'aide. Il s'agit évidemment d'une réflexion au cas par cas.

Dans ce point, j'ai tenté de répertorier les liens qui pouvaient unir les différents acteurs d'une demande d'emprunt. Il est difficile de dessiner une tendance générale tant chaque situation est unique. Toutefois, il semble que la question des demandes d'emprunt met en exergue que la confiance au sein de la parenté *keis-sida* propre à la concorde coutumière est parfois concurrencée par la confiance que les villageois développent au sein de leur réseau amical. La confiance et le lien entre les éventuels débiteur et créancier sont des éléments importants pour la conclusion d'un prêt. Néanmoins, ce ne sont pas des conditions suffisantes. En effet, ce n'est pas parce qu'un éventuel débiteur sollicite une personne d'un de ses réseaux (familial, amical, commercial ou de travail) qui a des moyens et avec qui il entretient de bons rapports qu'il est assuré de trouver l'argent dont il a besoin. Bon nombre de personnes sollicitées expliquent qu'ils ne donnent (en prêt ou pas) que si la personne est digne de confiance,

"quelqu'un de correct" selon les mots de beaucoup. C'est pourquoi, il sera question dans le point suivant des conditions que doit remplir un éventuel débiteur afin de se voir accorder un prêt.

– *Conditions de réalisation de prêt*

Le créancier potentiel évalue en quelque sorte la personne qui le sollicite. Celle-ci doit remplir certaines conditions pour gagner sa confiance. La confiance du créancier en son débiteur est cruciale pour l'octroi d'un prêt. Quasiment tous mes interlocuteurs le soulignent comme point essentiel pour accorder un prêt.

Sur base des entretiens menés à Nanergou et Boulkougue, je vais essayer de discerner les différentes conditions qui instaurent cette confiance et qui influencent la décision du créancier. Néanmoins, puisqu'un créancier n'est pas l'autre, la réunion de toutes ces conditions ne semble pas toujours indispensable pour qu'un créancier accepte d'octroyer un prêt. Toutefois, il me semble nécessaire de comprendre les questions que se pose l'éventuel créancier lorsqu'il est sollicité.

Solvabilité du débiteur

Concéder un prêt est lourd d'enjeux (tant économiques que sociaux). La solvabilité du débiteur est une condition centrale pour attribuer un prêt. Tout d'abord, comme le dit Daniel : « il ne faut jamais donner à quelqu'un une dette qu'il ne sait pas rembourser parce qu'après tu deviens aussi plus pauvre » (Daniel, cultivateur, Naboupioug). Il s'agit de ne pas se mettre soi-même en danger en prêtant à quelqu'un qui est insolvable.

Ensuite, il vaut mieux ne pas mettre inutilement l'autre dans une situation plus précaire que celle qu'il ne connaît déjà. À ce sujet, Daniel affirme également que le problème lorsque le débiteur ne sait pas rembourser, c'est qu'« il doit encore galoper pour pouvoir rembourser. Tu le rends plus faible, plus malheureux » (Daniel). Dans ce cas-là, Daniel préconise de donner plutôt que de prêter pour éviter d'affaiblir encore plus celui qui est dans le besoin. Je reviendrai sur cette pratique plus loin.

Au-delà de la question de mettre l'autre et lui-même en danger en accordant un prêt qui ne saurait être remboursé, le créancier sait souvent qu'un prêt qui tarde à être remboursé amène fréquemment des querelles et des tracas. En effet, si le débiteur ne fait pas preuve de bonne volonté auprès de son créancier en lui demandant patience et pardon, ce dernier craint de ne jamais être remboursé et vient parfois réclamer son

argent. À force de relances, il gâte les liens qui les unissaient en dehors de la question d'argent.

De nombreux villageois (créanciers ou débiteurs) affirment qu'un créancier qui relance constamment son débiteur rompt l'entente et la confiance qui les unissaient et suscite des querelles. En le basant sur quelques éléments de la théorie du don avancés dans la partie II, il me semble que lorsqu'il y a relance, le bien prend plus d'importance que le lien. Cette inversion des priorités enlève le caractère social de cet acte de réciprocité entre les acteurs. Dans ce cas, le prêt s'apparente plutôt à une forme d'échange car l'intérêt instrumental du débiteur qui veut récupérer sa mise l'emporte sur la relation qui réunit les deux acteurs du prêt. Or, la concorde coutumière qui régit encore beaucoup de comportements villageois s'oppose à cette priorité de l'intérêt instrumental sur la relation. Par conséquent, un créancier qui réclame son dû est parfois mal vu par la communauté villageoise et surtout par son créancier qui réalise que la confiance qui les unissait ne suffit pas à le rassurer.

Le cas de Charles illustre bien cette analyse. Ce secrétaire cantonal explique le cas d'un de ses cousins qui ne sait pas le rembourser. Puisque le délai est dépassé, Charles a demandé à être remboursé avec intérêts. Malheureusement, depuis cette menace de majorer le remboursement, son cousin le fuit. Par conséquent, Charles a pris la décision de ne plus rien demander. Il explique :

« Je ne vais plus lui demander parce que j'ai l'impression que si je lui demande, on devient des ennemis. Au lieu qu'on garde la fraternité, on se sépare » (Charles, cultivateur, secrétaire cantonal, Nanergou).

Cet aspect des relations de prêt permet de comprendre pourquoi, lorsque quelqu'un accorde un prêt à une connaissance, il s'interroge sur la solvabilité de celle-ci. Il s'agit pour lui de s'éviter d'éventuels ennuis en cas de non-remboursement ou de remboursement tardif. En effet, lorsqu'un prêt n'est pas remboursé, il peut amener des querelles si le créancier se sent floué parce que l'attitude du débiteur ne lui laisse pas imaginer qu'il sera remboursé. J'expliquerai plus loin de quel genre d'ennui il s'agit dans le point consacré à la relation entre créancier et débiteur.

La solvabilité du futur débiteur est donc une condition qui semble importante pour octroyer un prêt. Il s'agit pour l'éventuel créancier de ne pas mettre en danger son débiteur ainsi que lui-même en accordant un prêt qui ne saurait être remboursé. De plus, puisqu'un prêt non-remboursé peut amener des querelles, le futur créancier est attentif

aux ressources de son éventuel débiteur et à sa capacité de le rembourser. Donc si quelqu'un ne paraît pas apte à rembourser, la solution qui émerge de plus en plus est celle de donner plutôt que de prêter.

Attitude du débiteur

En outre, il semble important pour de nombreux créanciers que l'attitude de celui à qui ils accordent un prêt soit "correcte". A priori, les créanciers n'aiment pas prêter aux paresseux. Il est évident que la solvabilité d'un individu est liée à son activité et qu'un paresseux est sans doute insolvable. Néanmoins, une personne insolvable n'est pas toujours paresseuse, c'est pourquoi, il me semble important de souligner la nuance.

La paresse d'un individu est souvent avancée par des villageois qui ont refusé d'accorder un prêt à un proche. Par exemple, Amonon, une jeune commerçante⁷⁰ de Nanergou, explique qu'un ami de son mari lui a demandé un prêt de 10 000 F afin d'organiser les funérailles d'un parent. Elle a préféré lui dire qu'elle n'avait pas d'argent parce qu'« il n'y a pas la confiance en lui parce qu'il ne travaille pas, il se repose seulement » (Amonon, commerçante, Nanergou). Elle s'inquiète de sa solvabilité puisqu'elle ne lui connaît pas d'activités qui pourraient lui permettre de gagner l'argent pour la rembourser. Il me semble que le nœud de cette situation réside dans le fait qu'elle ne cautionne pas son attitude paresseuse et que lui octroyer un prêt serait l'encourager dans cette direction.

Le dynamisme d'une personne apparaît comme un facteur important pour l'obtention d'un emprunt auprès d'un de ses proches. Un jeune commerçant me dit à ce sujet :

« Si je vois quelqu'un qui lutte [travaille] dans son champ, mais que ça ne va pas, que l'engrais est parti avec la pluie. S'il demande de l'argent pour l'engrais, je peux lui donner parce que j'ai vu qu'il lutte. » (Azis, revendeur de moulins, Nano)

Il évalue le travail effectué par le cultivateur et comme il trouve que son courage n'est pas récompensé à cause des mauvaises conditions climatiques, il peut lui venir en aide. Il lui semble que c'est quelqu'un de "correct" qui mérite sa confiance.

⁷⁰ Amonon cherche par tous les moyens à s'assurer une autonomie financière. Chaque jour, elle est au marché pour y vendre toute sorte de choses : un jour les biscuits à base d'arachide, le lendemain, elle frit des patates douces et vend des pâtes, le surlendemain, elle remplace sa tante à son « restaurant » où elle vend des plats à base de riz...

D'ailleurs, nombreuses sont les personnes qui, lorsqu'elles m'expliquent comment s'est déroulée leur demande de prêt, insistent sur le fait que leur créancier leur a fait confiance parce qu'ils sont "corrects". Sadia dit explicitement : « à ma manière de vivre, il va savoir que je veux le rembourser » (Sadia, petite commerçante de cola, Naboupioug). En outre, puisqu'elle postule que c'est sur cette base que son frère lui a prêté de l'argent, elle ne veut pas le décevoir et insiste sur la nécessité de rembourser rapidement pour que celui-ci garde confiance en elle.

Certains éventuels créanciers se méfient également des personnes à tendance "frivole". Ils craignent que la personne à qui ils prêteraient de l'argent ne l'utilise à d'autres fins (sans doute jugées futiles). Celui qui a la réputation de dépenser facilement son argent suscite les méfiances des personnes qu'il sollicite. Daniel décrit ces personnes comme ceux qui « n'arrivent pas à se suffire dans ce qu'ils ont fait. Au lieu de faire le but pour lequel ils ont fait [l'emprunt], ils font autres choses » (Daniel, cultivateur, Naboupioug).

J'interprèterais ces termes en disant que les éventuels créanciers évitent de prêter à ceux qui ne semblent pas suivre un mode de vie sain et qui ont tendance à dépenser leur argent inutilement. L'attitude d'un débiteur est un critère important aux yeux d'un éventuel créancier. Par ses habitudes de vie, le débiteur doit persuader celui qu'il sollicite qu'il est digne de confiance. Ce critère relève bien évidemment de la subjectivité de l'éventuel créancier, ce qui est assez logique lorsqu'il est question de confiance.

Néanmoins, certains acceptent de prêter à ceux que j'ai nommés "frivoles" mais ne peuvent s'empêcher de leur dire que l'argent doit être bien utilisé, qu'ils doivent travailler et ne pas dépenser n'importe comment l'argent. C'est le cas de Daniel, mais aussi de Kokou, le pasteur des Assemblées de Dieu de Nanergou. Ce dernier s'efforce de combiner son prêt avec une leçon de morale. Il incite les personnes concernées par le prêt à se prendre en main et à travailler. Leur manque de dynamisme le dérange mais quand il en a les capacités, il prête quand même, ce qui lui donne un droit de commentaires sur les habitudes de vie de son créancier. Étant donné que son créancier se met en dette vis-à-vis de lui, il peut se permettre une forme d'intrusion morale dans la vie de son "obligé".

Ce cas particulier de prêt à un frivole me rappelle le pouvoir spirituel que donne Marcel Mauss aux choses qui sont données: le *hau*. Le *hau* est l'esprit de la chose donnée

« qui veut revenir au lieu de sa naissance » (Mauss, 1968 :160) qui explique pourquoi il faut rendre le don à son donateur. En effet, « ces biens donnent prise magique et religieuse sur vous [celui qui possède ce bien] » (Mauss, 1968 :161). Godelier considère cette force dans la chose comme « celle de la relation qui continue à l'attacher à la personne de celui qui la donne. Or, cette relation est double puisque le donateur continue à être présent dans la chose qu'il donne et qui n'est pas détachée de sa personne (physique ou morale), et cette présence est une force, celle des droits qu'il continue à exercer *sur elle* et à travers elle *sur celui* auquel il la donne et qui l'accepte. Accepter un don, c'est plus qu'accepter une chose, c'est accepter que celui qui donne exerce des droits sur celui qui reçoit » (Godelier, 1996:64).

Sans pour autant entrer dans les considérations sur la nature de cette force dans la chose donnée⁷¹, je propose de réfléchir au cas de Kokou sur base de ce raisonnement de Mauss et Godelier. Par le biais du prêt qu'il accorde, Kokou a un droit de regard sur son débiteur et c'est pourquoi il se permet de faire des remarques sur la façon de vivre de son débiteur. Godelier écrit : « celui qui donne ne cesse d'avoir des droits sur la chose après l'avoir donnée »(Godelier, 1996 :61). Ici, le droit de regard de Kokou semble plus étendu car il englobe plus que l'utilisation de la somme qu'il a prêtée. Néanmoins, selon moi, étant donné qu'il prête de l'argent et que c'est la gestion financière de son débiteur qui est la cause du prêt, d'une certaine façon, Kokou peut faire des remarques sur la conduite budgétaire de son "obligé".

À l'exception de ce cas particulier, l'attitude de l'éventuel débiteur est un aspect qui est pris en considération par la personne sollicitée. Cette question peut être un motif de refus de prêt si la personne ne semble pas "correcte".

Vulnérabilité du débiteur

Cependant, sans pour autant considérer la personne comme frivole ou paresseuse, il arrive que des éventuels créanciers refusent d'accorder un prêt à une personne qu'ils considèrent comme leur égal. À ce propos, Charles explique qu'il ne prêtera pas indéfiniment à un de ses cousins qui le sollicite souvent et éprouve des difficultés à le rembourser. En effet, il considère que son cousin a la force comme lui pour travailler et

⁷¹ La nature spirituelle du don développée par Mauss a suscité de grands débats. Levi-Strauss a affirmé que Mauss s'était laissé mystifié par les Maori par exemple...

qu'il doit être à même de subvenir à ses besoins. Ce genre de réflexion n'est généralement valable que pour les hommes en bonne santé, capables de travailler.

Les enfants, les femmes et les vieux auraient des circonstances atténuantes qui justifieraient qu'ils ne soient pas toujours capables de subvenir à leurs besoins et, par conséquent, ils pourraient bénéficier de prêts. Daniel, Milow et Nadihépou m'ont tous les trois raconté des cas semblables où ils ont prêté de l'argent à une femme dont le mari était parti en aventure et qui manquait de moyens pour acheter à manger à sa famille. Une femme sans son mari apparaît comme une personne vulnérable à qui on peut donner un coup de main. De plus, le pasteur des Assemblées de Dieu m'explique que « parfois les parents envoient les enfants à cause de la honte » (Kokou, pasteur des Assemblées de Dieu, Nanergou). Parfois, les enfants servent d'intermédiaires pour les problèmes de pénurie de vivres. Les parents savent que le pasteur aura plus pitié d'un enfant que d'un adulte. Un enfant ou une épouse esseulée apparaissent donc comme des figures vulnérables qu'on soutient plus facilement qu'un homme qu'on considère comme son égal.

Toutefois, cela n'empêche pas qu'un homme puisse contracter un emprunt auprès d'un égal mais sa situation doit justifier sa demande de prêt. Ainsi Milow explique que lorsqu'il a besoin d'aide, il cherche à « trouver quelqu'un qui doit avoir pitié de moi [lui] et il va me [lui] donner [un prêt] » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou). Étant donné que la pitié est un sentiment qui se développe à la vue des souffrances d'autrui, pour déclencher un tel sentiment, il faut que la personne en difficulté fasse montre de ses "souffrances".

La vulnérabilité serait donc une des conditions possibles pour qu'une personne sollicitée accepte d'accorder son aide financière. L'éventuel débiteur a donc tout intérêt à se montrer vulnérable afin de s'attirer les faveurs de la personne qu'il sollicite. C'est sans doute pour cette raison que certains se refusent à demander de l'aide et à contracter un prêt auprès de leurs proches. L'exemple d'Agathe est particulièrement révélateur de ce refus. En effet, elle s'oppose catégoriquement à solliciter quiconque pour résoudre ses éventuels problèmes financiers. Si ses frères et sœurs avaient les moyens de l'aider, elle les solliciterait peut-être mais elle considère qu'ils n'ont pas une situation assez florissante pour oser leur demander de l'aide. D'autre part, la famille de son défunt mari semble avoir des moyens mais elle ne supporte pas l'idée de leur demander de l'aide

étant donné qu'aucun ne l'a jamais soutenue lorsqu'elle a dû assumer seule sa famille nombreuse.

Il semblerait que ce soit une question d'honneur pour elle : elle se refuse à demander de l'aide car sans doute imagine-t-elle qu'un coup de main pourrait l'humilier. Je propose de décomposer brièvement ce cas en deux analyses. Tout d'abord, l'analyse qu'Agathe fait de la situation et les raisons pour lesquelles elle ne sollicite pas sa belle-famille. Ensuite, je suggère d'utiliser les considérations de Godbout à propos du don afin de souligner l'effet que peut avoir un don, surtout dans son aspect de recevoir.

Premièrement, le point de vue d'Agathe. Quand je lui demande pourquoi elle n'a jamais demandé d'aide à sa belle-famille au début de son veuvage⁷², elle me répond :

« Quand tu vas te présenter, il [un membre de sa belle-famille] sait qui était mon époux. Tu vas demander [de l'aide]. Il va te demander pourquoi tu as besoin d'argent, tu vas tout expliquer et puis il va te dire qu'il n'a pas. L'Africain est ingrat. C'est pour ça, je n'ai pas demandé parce que je craignais un refus. Je savais qu'on ne me donnerait rien. Je connais les gens du village⁷³. (...) Alors je ne demandais rien, c'est une question d'honneur. » (Agathe, cuisinière, Nanergou)

Cette dame veut s'éviter une humiliation inutile et préfère donc se débrouiller seule. Dans cette mise en situation, Agathe montre clairement qu'il faut expliquer à la personne sollicitée les raisons de la demande d'argent. Il s'agit de montrer sa vulnérabilité en exposant la situation qui pose problème. C'est pourquoi, elle préfère ne pas paraître vulnérable et essayer de s'en tirer seule, préservant ainsi son honneur. Demander de l'aide (sous forme de don ou de prêt) peut avoir un coût social car il s'agit de se montrer vulnérable. Le fait que la personne sollicitée ressente cette vulnérabilité peut la pousser à accepter de donner de l'aide mais ce n'est pas toujours le cas, en tout cas pas dans l'imagination d'Agathe. En effet, elle trouve sa belle-famille ingrate et ne veut pas se rendre vulnérable à leurs yeux, c'est pourquoi elle ne les a jamais sollicités.

Le raisonnement d'Agathe est tourné vers l'acte de demander. Je propose grâce à Jacques Godbout de regarder du côté de l'acte de recevoir lorsqu'un emprunt est sollicité. Une fois de plus, les théories du don me servent de modèle interprétatif et je ne me prononcerai pas sur l'éventualité que les formes de prêt étudiées ici soient un don.

⁷² Il s'agit d'une période de sa vie qui semble avoir été particulièrement pénible pour elle étant donné qu'elle a dû revenir de Côte d'Ivoire où son mari faisait de bonnes affaires dans le transport du bois pour s'installer à Nanergou où elle vivait loin de sa propre famille.

⁷³ Elle fait sans doute référence au fait qu'au décès d'un homme, sa femme et ses enfants se retrouvent souvent sans biens car la famille de défunt a tout subtilisé. Je n'ai pu vérifier cette tendance qu'on m'a souvent racontée mais de nombreuses personnes m'ont fait état de cette réalité.

Pour comprendre le raisonnement de Godbout, il faut avant tout se pencher sur l'attitude que doit adopter un débiteur envers son créancier une fois le prêt accordé. Octroyer un prêt est une décision libre dans le chef du créancier⁷⁴. Une fois le prêt accordé, le débiteur est en dette vis-à-vis de son créancier. Cette dette est de deux natures. D'une part, tant qu'elle n'est pas remboursée, il s'agit d'une dette matérielle qui ne peut être résorbée que par un remboursement (en argent mais aussi parfois en travail ou en céréales). D'autre part, le débiteur est endetté moralement vis-à-vis de son créancier. Il lui doit de la reconnaissance s'il ne veut pas "gâter" les relations, surtout dans le cas où il ne saurait pas le rembourser dans le délai prévu. L'exemple suivant illustre bien cette constatation :

« C'était mon frère, pas de même père mais de même mère, il est venu demander 5000. Je lui ai donné en prêt et il a remboursé 5000, mais c'était duré. Je lui ai demandé [quand il saurait me rembourser], il me dit que ça fait "après, après" jusqu'à ce que ça a duré. Comme ça a duré, je lui ai demandé [s'il pourrait bientôt me rembourser]. Il dit "y en n'a pas d'abord". Je lui ai dit qu'il n'a qu'à chercher. Moi, j'étais fâchée comme c'est duré. Je lui ai dit que comme l'argent ne revenait pas vite, je ne suis pas contente. Alors, il s'est excusé. Quand il a trouvé, il m'a remis 5000 mais maintenant il ne va plus venir demander. On se salue mais maintenant c'est dans mon cœur. Je lui ai demandé plus de trois fois avant qu'il ne remette. » (Amonon, commerçante, Nanergou)

Amonon, comme beaucoup d'autres créanciers, insiste sur la nécessité d'un contact régulier avec son débiteur et ce, à l'initiative de celui-ci. Elle estime que ce n'était pas à elle de s'inquiéter de l'état du remboursement. Le manque de reconnaissance dont a fait preuve son frère en négligeant de demander patience et pardon a irrité Amonon.

Cet exemple montre bien que bénéficiaire d'un prêt demande au débiteur de se plier aux "règles du jeu" imaginées par le créancier. Ce rôle qu'il doit endosser peut lui paraître humiliant car il demande en quelque sorte de se soumettre à son créancier. Néanmoins, l'humiliation sera sans doute vécue différemment si la relation entre le créancier et le débiteur est bienveillante.

Dans le cas d'Agathe, demander de l'aide à sa belle-famille pourrait se révéler humiliant car il s'agit de contracter une dette envers des gens qu'elle n'apprécie guère. D'ailleurs, Godbout écrit que « recevoir un don peut humilier » parce que « le don engendre la dette. (...) C'est la dette qui fait que la relation ne s'arrête pas » (Godbout,

⁷⁴ Les liens qui unissent les acteurs du prêt peuvent sans doute rendre le prêt obligatoire. L'influence de la concorde coutumière sur les imaginaires peut sans doute rendre un refus impossible mais il n'empêche que le créancier semble avoir une marge de manœuvre afin de se dispenser de cette obligation (donner plutôt que prêter par exemple).

2006 :93). Et par conséquent, du fait de la dette, la relation reste ouverte, au moins aussi longtemps que la dette n'est pas remboursée.

Dès lors, le prêt (envisagé sous forme de don, au moins dans un premier temps) peut être vu ici comme un moyen de domination. À ce sujet, Maurice Godelier écrit : « celui qui reçoit le don et l'accepte se met en dette vis-à-vis de celui qui lui a donné. Par cette dette, il devient son obligé, et donc se retrouve jusqu'à un certain point sous sa dépendance, du moins pour tout le temps où il n'aura pas "rendu" ce qu'on lui a donné » (Godelier, 1996 :21). Au-delà du rapport de solidarité que peut instaurer un don, donner instaure une inégalité entre les acteurs et par conséquent, une sorte de hiérarchie. En refusant de demander un emprunt à un membre de sa belle-famille, Agathe s'épargne un nouveau type de relation avec celui-ci qui pourrait l'enfermer dans un rapport d'infériorité.

En bref, le prêt ouvre une relation et peut devenir par là-même une forme de domination. Puisqu'une des conditions de réalisation du prêt est la vulnérabilité avouée du débiteur, le prêt imposerait un certain rapport de hiérarchie voire de domination entre les différents acteurs. La domination s'installe au moment où le créancier accepte d'accorder un prêt à celui qui le sollicite car il le considère vulnérable. Il le met dès lors dans une situation d'endettement. Ensuite, entre le moment où la dette a été contractée et son remboursement, le débiteur doit montrer son respect et sa reconnaissance envers son créancier pour éviter de le fâcher. Bénéficiaire d'un prêt peut se révéler être humiliant car il s'agit d'adopter une attitude de soumission (vulnérabilité lors la demande du prêt, reconnaissance et gratitude jusqu'à remboursement et peut-être encore après celui-ci). C'est pourquoi, certains, à l'instar d'Agathe, préfèrent ne pas emprunter afin d'éviter toute forme de subordination.

Cependant, selon moi, un emprunt n'est pas nécessairement vécu comme de la sujétion. Tout dépend du type de lien qu'entretiennent les acteurs du prêt. Dans le cas d'Agathe, il était question de solliciter un prêt auprès de personnes qu'elle n'apprécie guère. Par contre, si l'on se souvient du cas des deux villageoises de Boulkougue qui s'accordaient des prêts l'une à l'autre, la relation préexistante à leurs différents prêts était meilleure et sans doute qu'elles ressentaient autrement cette possible subordination au créancier. La qualité de la relation accentuait le rapport de solidarité qui est propre à l'acte de donner et diminuait le rapport de domination qu'il peut engendrer.

En comparant ces deux situations (celle d'Agathe et celle de ces deux villageoises), on comprend mieux ce que Godelier veut dire à propos du double rapport que donner institue. Il écrit : « le don *rapproche* les protagonistes parce qu'il partage et les *éloigne* socialement parce qu'il fait de l'un l'obligé de l'autre » (Godelier, 1996 :21). En d'autres termes, chaque prêt serait donc à chaque fois un nouveau point d'équilibre entre ces deux pôles (solidarité et supériorité). Cette ambivalence du don me permet ainsi de bien rendre compte de la variété de situations à laquelle le prêt peut mener. Le vécu de l'emprunt dépend de la relation préexistante qui unit les deux acteurs et pousse l'équilibre du prêt davantage vers la solidarité ou vers la supériorité.

– *Le recours à un intermédiaire*

Il arrive que le débiteur éprouve des difficultés à réunir toutes les conditions citées ci-dessus. Cela ne porte pas toujours à conséquence, puisque parfois la qualité du lien qui unit les deux acteurs suffit à rendre un prêt possible. Cependant, il arrive que la personne dans le besoin soit consciente qu'elle ne remplit peut-être pas toutes ces conditions et que l'emprunt pourrait lui être refusé. Alors, pour s'assurer la réalisation de sa requête, il est fréquent de la voir recourir à un intermédiaire.

C'est le cas dans les relations quotidiennes : travail aux champs, petits travaux, demandes en mariage, résolution de conflits, ... mais aussi dans les demandes d'emprunt. Avant de proposer une analyse de ce recours dans les questions d'argent, je propose une brève description de cette pratique dans le cadre des demandes en mariage et dans les résolutions de certains conflits afin de mieux saisir les enjeux de cette pratique.

Dans les relations quotidiennes

Comme déjà abordé dans la section sur le travail aux champs, il arrive souvent que certains villageois fassent appel à une tierce personne afin de mobiliser des gens pour un travail agricole. Cette pratique peut être utilisée pour d'autres travaux domestiques comme par exemple refaire une cour, taper le maïs, ... À ce sujet, Agathe m'explique que lorsqu'il a fallu "taper le sol"⁷⁵ chez elle, elle a demandé à une dame de convoquer ses amies pour l'aider. Je me suis étonnée qu'elle passe par une tierce personne alors

⁷⁵ "Taper le sol" est l'expression utilisée pour désigner le travail où on refait le sol d'une cour lorsque celui-ci s'effrite.

qu'Agathe me semble fort appréciée dans le village⁷⁶. Celle-ci m'a répondu que la dame qu'elle sollicitait était *nyam* (le clan dominant du village) et qu'elle avait donc une plus grande capacité de mobilisation. En outre, son quartier (celui où vit la majorité des *nyam* de Nanergou) étaient plus important que celui d'Agathe, elle a plus de cohabitantes et par conséquent un réseau de voisines plus développé.

Malgré sa popularité, Agathe préfère recourir à quelqu'un qui lui semble plus intégré qu'elle. En effet, la dame qui a été sollicitée s'appuie sur un réseau familial à Nanergou tandis qu'Agathe (qui n'est pas du clan majoritaire de Nanergou) ne peut compter que sur un réseau amical. Sur base de cet exemple, on peut comprendre que le réseau familial est parfois de plus grande aide qu'un réseau amical. C'est pourquoi Agathe fait appel à cette dame pour mobiliser un autre réseau que le sien.

Un des cas les plus connus de recours à un intermédiaire a lieu lors des demandes en mariage. Ainsi, Alidou me raconte :

« Avant d'aller, elle [sa future épouse] m'a montré sa famille à Korbongou. La première fois, je ne suis pas allé seul, mais avec deux parents. Ils [les futurs beaux-parents] devaient poser la question de savoir qui allait demander leur fille en mariage. C'est le grand frère qui a répondu. Bon, moi, comme j'étais devant mes beaux[-parents], je ne pouvais pas répondre comme ça. [...] La deuxième fois, on était obligé d'acheter cola, les bonbons pour partager [entre] les femmes. Je suis allé avec un ami qui est à Dapaong. Mon ami, il connaissait la famille. » (Alidou, revendeur de moulins, Nanergou).

Cet extrait souligne l'importance que peut prendre un intermédiaire pour se présenter à quelqu'un pour lui faire une demande en mariage. Ne pas venir seul rencontrer son interlocuteur a pour but de lui témoigner son respect et de s'attirer les bonnes grâces de celui-ci. Se présenter avec un proche qui connaît aussi l'interlocuteur est un atout majeur pour bien paraître.

De plus, l'intermédiaire dans le cadre d'une demande en mariage est quelqu'un qui connaît bien le futur époux et peut donc faire valoir ses qualités auprès de la famille de la jeune fille. Parfois, le jeune homme peut même se présenter avec deux intermédiaires : un ami et un parent. Le premier est là pour présenter son ami, le second, leur famille. Les intermédiaires se complètent afin de donner la meilleure image possible du potentiel époux et lui donner de plus grandes chances de voir ses souhaits de mariage se réaliser. De plus, dans la mesure du possible, il est toujours mieux vu de se présenter avec un

⁷⁶ Elle est reconnue comme sage par le chef canton mais également par un bon nombre de villageois. En effet, lorsqu'un enfant naît, il n'est pas rare qu'on la compte parmi les vieux à qui les nouveaux parents offrent à manger pour attirer la protection sur le nouveau-né.

intermédiaire qui connaît la famille de la jeune fille et avoir une certaine légitimité à leurs yeux.

Enfin, le recours à un intermédiaire peut également être une possibilité pour résoudre un conflit a priori insoluble. L'intermédiaire devient alors plutôt médiateur pour résoudre ce problème. L'exemple suivant illustre bien ce cas. Il s'agit ici d'un homme d'une quarantaine d'années qui a mis une jeune fille de dix-huit ans enceinte. Or, celle-ci doit encore finir sa formation de couturière et ses parents exigent de son amant qu'il paye une "amende", c'est-à-dire la moitié de l'apprentissage. Cependant, faute de moyens, ce dernier tarde à payer et les parents veulent lancer un jugement auprès du chef canton pour le forcer à payer au plus vite. Prenant peur, l'amant est venu trouver une de ses connaissances, Agathe, qui est influente auprès du chef canton⁷⁷. L'homme s'est donc adressé à cette dernière pour qu'elle intervienne auprès du représentant de l'autorité afin qu'il lui accorde un délai supplémentaire pour payer l'amende. Aller plaider seul sa cause n'aurait peut-être pas eu d'effet mais recourir à une tierce personne peut éventuellement lui offrir un répit.

Par la suite, alors que l'homme tarde à payer son amende, le couturier qui devait recevoir la somme s'est adressé à Agathe pour s'informer de l'avancement du paiement. En tant que médiateur, elle prend un rôle clé dans la résolution du conflit. Par conséquent, elle est consultée en premier lieu pour tenter de résoudre le problème et éviter les confrontations qui sont parfois mal perçues. Le recours à un intermédiaire est aussi une façon d'éviter les rencontres directes et de montrer sa volonté d'écarter d'éventuelles disputes qui pourraient en découler. Pour cela, il faut que la compétence d'intermédiaire soit légitimée par les deux parties impliquées : le demandeur et surtout celui dont il faut s'attirer les faveurs.

La multiplicité des cas de recours à des intermédiaires souligne l'efficacité de cette pratique de triangulation. Trouver la personne la plus appropriée pour plaider sa cause auprès de quelqu'un apparaît comme une des meilleures solutions. L'essentiel est de trouver la personne adéquate, devant laquelle la personne sollicitée n'osera pas dire non.

⁷⁷ Comme introduit plus haut, Agathe est une personne ressource et pour le chef canton et pour son épouse. Le chef canton tient de temps en temps des réunions confidentielles avec certaines personnes influentes du village, dont Agathe qui est considérée comme une sage du village. D'autre part, lorsque la femme du chef canton a besoin de réunir des gens pour des travaux particuliers, elle demande parfois à Agathe de mobiliser les gens pour venir travailler. De plus, il arrive souvent qu'elle sollicite Agathe pour savoir comment soigner sa petite fille. La proximité des maisons encourage une relation forte entre ces deux femmes, ce qui renforce sans doute le poids d'Agathe auprès du chef canton.

Un villageois me racontait qu'un de ses cousins s'était brouillé avec son père et que pour persuader son père de le pardonner, il avait demandé le soutien d'autres vieux. Lorsque je m'inquiète de savoir si la réconciliation aurait pu se faire si le fils s'était rendu seul auprès de son père, mon interlocuteur me répond :

« Non, seul, il allait énerver son papa. Mais comme il vient avec les vieux, ce sont eux qui parlent et puis même, le papa est obligé d'accepter les demandes de pardon. C'est comme ça. » (Charles, cultivateur et secrétaire cantonal, Nanergou)

Régler les conflits par l'entremise d'une tierce personne semble être une arme redoutable dans les interactions quotidiennes. Amener une personne nouvelle dans un débat ou une demande peut se révéler utile pour s'attirer les bonnes grâces de son interlocuteur tout en lui témoignant du respect. En effet, s'appuyer sur un intermédiaire c'est démontrer son respect à la personne à qui l'on s'adresse⁷⁸. Un bon intermédiaire est quelqu'un qui, d'une part, connaît celui qui fait la demande et qui se ralliera facilement à sa cause et, d'autre part, est assez proche de la personne (ou les personnes) à qui on demande une faveur.

Dans les relations d'argent

Le recours à un intermédiaire est également une pratique courante dans les demandes d'argent. Il peut prendre plusieurs formes. Je vais essayer de passer en revue ce que j'ai pu entendre à ce sujet et comprendre ainsi petit à petit les logiques qui sous-tendent cette pratique sociale.

Circonstances du recours à un intermédiaire

Tout d'abord, l'un des premiers cas et l'un des plus simples est celui de Milow. Il m'explique qu'il lui arrive souvent d'être sollicité par la famille de son épouse pour résoudre quelques problèmes financiers. Cependant, sa belle-famille ne viendra jamais le voir directement. Elle passera par son épouse qui joue le rôle d'intermédiaire en venant relayer la requête auprès de son époux. Étant donné que c'est l'épouse qui relie sa famille à son époux, il semble normal que ce soit elle qui mène la transaction. Milow explique d'ailleurs qu'il ne donnera pas l'argent sans qu'elle ne soit présente. Pour la belle-famille, il s'agit de montrer une forme de respect envers leur gendre et sans doute s'assurer que celui-ci accèdera à leur demande. Une fois de plus, l'intermédiaire apparaît

⁷⁸ Par exemple, pour remettre un cadeau à quelqu'un tout en lui montrant son respect, il est bien vu de remettre le présent dans les mains d'une tierce personne qui le donne directement à la personne à qui il est destiné. Le cadeau sera d'autant plus apprécié que la personne par qui il transite est quelqu'un d'important.

comme une personne qualifiée pour pouvoir établir un lien entre le demandeur et la personne sollicitée. Si la confiance n'est pas optimale entre Milow et sa belle-famille, le fait que ce soit sa femme qui relaye la demande va augmenter cette confiance et il acceptera de concéder le prêt.

Ensuite, dans la majorité des cas, si un intermédiaire intervient entre le créancier et le débiteur, c'est parce que le débiteur s'était adressé à celui qui deviendra l'intermédiaire en pensant que ce dernier pourrait lui prêter de l'argent. C'est le cas vécu, entre autres, par Idrissou. Voici ce dont il me fait part. A⁷⁹ est venu le contacter pour un problème de santé. Il avait rapidement besoin de 10 000F. Malheureusement, Idrissou n'a pas beaucoup de moyens et ne peut lui-même trouver l'argent pour résoudre le problème de son ami. Cependant, étant tous les deux de l'ethnie mossi et qu'ils s'entendent bien, il veut lui venir en aide. Il m'explique qu'au-delà de leur origine ethnique commune, ils sont "habitués" l'un à l'autre bien qu'ils habitent dans des villages très distants l'un de l'autre. Il ajoute:

« C'est une personne que je connais, comme il parle de problème de santé. Moi aussi, j'ai le sang⁸⁰, peut-être que d'un jour à l'autre, ça peut me coûter et que je peux courir vers lui. Je lui ai dit de partir d'abord, moi aussi je vais réfléchir » (Idrissou, ticketman⁸¹ sur les marchés, Nanergou).

Étant donné l'urgence de la situation, Idrissou décide de mobiliser son réseau afin de trouver une solution pour A. Il contacte alors B qui est un de ses parents (au sens large), également d'origine mossi qui habite à Naki-Ouest (gros village à 6 km de Nanergou). Il explique avoir choisi d'aller vers B pour les raisons suivantes :

« J'ai pensé à lui. Ça ne veut pas dire qu'il a plus d'argent. C'est que je savais que si j'allais vers lui et que chez lui, il n'y a pas, lui aussi peut-être allait toucher quelqu'un pour me sauver » (Idrissou).

Idrissou souligne que la capacité financière n'est pas la caractéristique la plus importante du créancier. Ici, il semble que l'aspect le plus appréciable soit le lien qui

⁷⁹ Même si je le rassure que je n'irai pas contacter ces personnes dont il me relate l'histoire, Idrissou refuse de me donner le nom des gens impliqués dans ce prêt. Il les nomme donc A et B et évite de me donner trop de détails sur eux. Il m'explique qu'il s'agit d'un secret et que le principal à retenir, ce n'est pas qui sont ces A et B mais plutôt qu'il a pu aider son ami A à résoudre un problème. Dorénavant, pour plus de lisibilité, j'utiliserai A pour parler du débiteur et B le créancier.

⁸⁰ Cette expression « moi aussi, j'ai le sang » ainsi que celle de Milow que je verrai plus loin : « nous tous, on marche avec le sang » précisent l'idée qu'ils sont tous humains, qu'ils peuvent également être malades.

⁸¹ "Ticketman" est le nom qui est donné à l'agent cantonal qui prélève la taxe de vente sur les marchés. Quiconque vend une bête (poulet, mouton, ...), des céréales, de la boisson, ... les jours de marché doit payer une taxe.

l'unit à B. Il pense que la qualité de sa relation avec B fera que celui-ci lui prêtera ou ira demander ailleurs pour lui.

De plus, dans son récit, Idrissou met en évidence l'importance de bien expliquer la situation. Il s'agit, selon moi, d'insister sur la vulnérabilité de A et l'embarras dans lequel il se trouve. Il explique :

« Moi, quand je vais le [B] voir, il faut que je prépare bien ma cassette [mon discours], comment je peux jouer pour gagner, il faut bien expliquer. Et il m'a vite compris, je suis reparti avec l'argent. Quand je suis arrivé à la maison, A m'attendait» (Idrissou).

Par l'entremise d'Idrissou, A a donc trouvé l'argent nécessaire pour résoudre le problème de santé qui l'occupait et a remboursé B par le truchement de Idrissou. Dans ce cas, A comme B étaient au courant de la stratégie de Idrissou mais ce n'est pas toujours le cas. En effet, celui qui joue le rôle d'intermédiaire peut cacher au créancier que l'argent est pour quelqu'un d'autre parce qu'il craint que celui-ci lui refuse dès lors l'emprunt étant donné qu'il ne connaît pas nécessairement A. Il semble que l'intermédiaire doute que le lien qui l'unit à l'éventuel créancier perde de son intensité si ce dernier sait que l'argent n'est pas pour lui. Il craint donc que l'intérêt instrumental de B prime sur le lien qui unit l'intermédiaire et ce dernier et que B refuse de prendre le risque de perdre son économie.

D'autres possibilités peuvent se présenter. Le débiteur n'est par exemple pas au courant que l'argent ne vient pas de celui qu'il a directement sollicité mais bien d'une tierce personne. Mariama explique pourquoi, en tant qu'intermédiaire, elle peut recourir à cette pratique :

« Si je n'ai pas la confiance en lui [A], j'ai peur que la personne [A] se repose sur l'idée que comme ce n'est pas mon argent mais celui d'une autre [B] et qu'elle [A] ne rembourse pas » (Mariama, vendeuse de biscuits à base d'arachides, Nanergou).

Dans d'autres situations, la stratégie est inverse. L'intermédiaire mentionne auprès de A l'existence d'un B mais sans dévoiler l'identité de ce dernier. C'est une façon de mettre la pression sur A pour qu'il rembourse. L'intermédiaire espère ainsi que A prendra en considération le fait que B a fait confiance à celui qui le dépanne et qu'il est important pour ce dernier de garder cette bonne relation avec B en remboursant à temps. Une même personne peut, en tant qu'intermédiaire, adopter les différentes stratégies décrites ci-dessus. La décision de dévoiler à A l'existence de B dépend de la confiance que l'intermédiaire a pour A.

Risques encourus par l'intermédiaire

Si les intermédiaires prennent de telles précautions sur ce qu'ils divulguent au créancier et au débiteur, c'est sans doute parce qu'ils sont conscients qu'en jouant un tel rôle ils prennent certains risques. En effet, ils se portent garants d'un emprunt dont le remboursement ne dépend pas d'eux. Il arrive parfois que le débiteur ne sache pas rembourser ses dettes. Dans ce cas, créancier, débiteur et intermédiaire peuvent essayer de trouver un moyen de rembourser la dette. Cette solution peut être imaginée par les trois acteurs s'ils sont tous au courant de la manœuvre opérée par l'intermédiaire. Si ce n'est pas le cas, l'intermédiaire fera le relais entre le débiteur et le créancier, exhortant l'un à rembourser et calmant les protestations de l'autre. Il joue alors un rôle de médiateur.

Toutefois, il arrive que le débiteur ne rembourse pas la dette (soit parce qu'il n'en a pas les moyens soit parce qu'il se moque des répercussions que cela peut engendrer pour l'intermédiaire). C'est alors l'intermédiaire qui se sacrifie et rembourse lui-même une dette qui n'est pas la sienne. C'est le cas d'Amina qui a dû rembourser pour un emprunt pour lequel elle avait été intermédiaire. Elle explique :

« C'était dit qu'après les récoltes de riz, A viendrait et rembourserait. Finalement, elle n'a pas su payer parce qu'après les récoltes, elle a eu d'autres problèmes et ça [les récoltes] ne pouvait pas payer les dettes au complet. B a dit qu'elle s'en fout qu'elle veut récupérer. B ne voulait pas accepter d'attendre l'an prochain. Donc, comme elle me reprochait de lui avoir amené une mauvaise, une malhonnête, j'ai été obligée d'aller chercher l'argent chez mon enfant pour rembourser. (...) C'est compte tenu de la honte et des liens de confiance que je me suis sentie obligée de rembourser B, sinon on allait parler sur mon dos. (...) Et puis, A, elle ne veut plus rembourser parce qu'elle a entendu que j'ai déjà remboursé. Maintenant avec A, ça ne colle plus. Je ne veux même pas qu'elle vienne à mon enterrement. Avec B, j'ai trop honte, je n'oserai plus demander. Maintenant, j'ai juré que je ne veux plus répéter ça parce que ça diminue ma dignité. Je ne vais plus prêter, maintenant, je dis que je n'ai pas l'argent et je ne vais plus demander à prêter, même pour moi. Je me débrouille, s'il faut, je vends quelque chose mais je ne demande pas... » (Amina, commerçante de soja, Nanergou)

L'exemple d'Amina montre comment un intermédiaire peut se retrouver acculé à rembourser pour un proche. Ici, B n'accepte pas de ne pas être remboursé et devant l'incapacité de A à faire face à ses responsabilités de débiteur, l'intermédiaire est obligé de solliciter son fils pour rembourser la dette. Amina trouve que cette situation a diminué sa dignité. Elle craint que d'autres gens aient vent de cet événement et ne lui fassent plus confiance. Par conséquent, elle préfère se débrouiller seule et ne plus jamais accepter d'aider un proche (en tant que créancière ou intermédiaire).

Avantages du recours à une tierce personne

Si jouer le rôle d'intermédiaire n'est pas sans risque pour celui qui s'y engage, le créancier et le débiteur apprécient ce genre de pratiques car une tierce personne assume certains rôles pouvant être utiles pour les deux acteurs du prêt. Tout d'abord, aux yeux du créancier, l'intermédiaire est une certaine assurance de remboursement comme dans le cas Amina. Le créancier sait donc que si le débiteur fait défaut, l'intermédiaire pourra éventuellement pallier à ce manquement. C'est pourquoi certaines personnes sollicitées pour un prêt exigent que le débiteur se présente avec quelqu'un, un intermédiaire, en qui ils ont, tous deux, confiance.

C'est le cas d'Alidou. Il explique qu'en tant que revendeur de moulins, il est sollicité pour vendre des pièces à crédit. Dans ce cas, il demande parfois à son client de trouver un intermédiaire de confiance pour accorder le crédit. Il explique qu'il recourt à cette pratique quand il ne connaît pas bien son acheteur et qu'« il n'y a pas la confiance ». Pour ce dernier, il s'agit donc de dénicher quelqu'un qu'ils connaissent tous les deux et qui pourra se porter garant pour lui auprès d'Alidou. Ainsi, si le client tarde à le payer, le revendeur contacte l'intermédiaire pour se renseigner sur la situation et si besoin, c'est à trois (et non juste le client et son vendeur) qu'ils chercheront une solution. L'intermédiaire se transforme alors en médiateur, comme lorsqu'Agathe était devenue la personne centrale dans le cas de l'amant incapable de payer son amende.

D'autre part, si malgré tout, le débiteur ne peut endosser ses responsabilités, Alidou peut faire appel à l'intermédiaire qui, au nom du lien qu'il entretient avec le créancier, pourrait rembourser la dette. L'intermédiaire est alors obligé de payer une dette qui n'est pas la sienne afin d'entretenir la confiance qui existe entre lui et Alidou. La confiance est une des caractéristiques des réseaux selon Caillé (Caillé, 2000 : 56). Ainsi, si l'intermédiaire veut encore pouvoir compter sur Alidou et le réseau auquel ils appartiennent, il se doit de ne pas briser cette confiance en remboursant l'emprunt de A. Enfin, au-delà de son rôle de médiateur, l'intermédiaire sert également de témoin du fait de son implication physique dans l'emprunt. Sa présence lors de la cession de l'argent (ou de la pièce de moulin dans le cas d'Alidou) certifie que le prêt a bien été accordé et empêche dès lors le débiteur de nier l'existence de la dette.

Ensuite, de par son rôle de médiateur, l'intermédiaire peut également être un atout du point de vue du débiteur. Étant donné qu'il a normalement des affinités aussi bien avec le créancier qu'avec le débiteur, il peut intercéder en faveur de l'endetté lorsque

celui-ci éprouve des difficultés à rembourser son emprunt. Cette analyse souligne l'importance de choisir la bonne personne comme intermédiaire. En effet, elle doit acquérir la confiance du créancier mais aussi être capable, si nécessaire, de plaider la cause du débiteur.

En outre, certains débiteurs réalisent que le manque de confiance du créancier à leur égard peut poser problème pour recevoir un prêt. Ils décident donc de se tourner vers quelqu'un qui peut faire le lien entre eux et le créancier. C'est le cas de Bernardin qui a été sollicité par un proche pour faciliter un emprunt. Il raconte :

« J'ai été témoin [intermédiaire, plutôt] pour A pour qu'il puisse avoir l'argent auprès de B. A était allé d'abord chez B mais B n'avait pas la confiance, il lui a dit de partir pour réfléchir. Donc A est venu me voir pour que je serve de témoin parce que je connais très bien A et B. Je suis allé seul voir B en lui expliquant que A est venu le voir avec un cas, qu'il demande de l'argent. Je suis allé seul parce qu'il y a la confiance avec A. » (Bernardin, cultivateur, Nanergou)

Le recours à un intermédiaire peut rassurer le créancier qui considère dès lors qu'il n'est pas le seul à se hasarder dans l'emprunt. Cependant, l'intermédiaire essaie aussi de son côté de réduire au maximum les risques de non-remboursement. Ainsi, Bernardin explique que s'il n'y a pas la confiance, il n'accepte pas de jouer le rôle d'intermédiaire. Il dit :

« Je ne vais pas m'endetter pour aller avoir des problèmes, même pour quelqu'un de ma famille. Je vais d'abord l'étudier, savoir s'il sera capable de rembourser, s'il ne va pas bouffer l'argent [dépenser pour n'importe quoi] et s'il ne va pas me honnir. Sinon, je ne vais pas aller chercher pour lui. Mais s'il est capable, je serai témoin [intermédiaire] toujours auprès du même B parce qu'il me satisfait et c'est pareil pour lui. » (Bernardin)

En tant qu'intermédiaire, Bernardin prête attention aux mêmes conditions que celles envisagées pour les créanciers. Il étudie la personne qui le sollicite pour connaître sa solvabilité mais aussi son attitude. De plus, il ajoute que pour les cas plus graves (santé et engrais), il se hâte d'organiser une rencontre entre A et B. Il prend donc également en considération la vulnérabilité du solliciteur mais ce, pour autant qu'il ait « la confiance avec A ». Ses propos laissent imaginer qu'il pourrait faire une exception pour les cas de maladies autrement, il refuse de jouer l'intermédiaire auprès de B pour quelqu'un qui ne remplit pas ces conditions.

Ces affirmations viennent soutenir les propos de Caillé qui dit qu'on ne donne pas dans n'importe quelles conditions. Il écrit : « Sans un minimum d'espoir plausible dans la possibilité que l'autre, les autres sauront donner ce qui est nécessaire en cas de besoin

ou de demande, (...), aucune union ne saurait se former ni tenir un seul instant » (Caillé, 2000 :105). Il semble donc normal que pour accorder un prêt ou même accepter de jouer le rôle d'intermédiaire, les différents acteurs qui s'engagent posent certaines conditions afin d'être assurés de recevoir une forme de retour un jour ou l'autre, de préférence sous forme de remboursement.

Une forme de juxtaposition des réseaux

Sur base des propos de Bernardin, il apparaît qu'une personne peut jouer plusieurs fois le rôle d'intermédiaire auprès du même créancier mais pour des débiteurs différents. En effet, si les emprunts réalisés auprès de B par le biais d'un même intermédiaire se déroulent bien, une relation de confiance plus forte peut s'instaurer entre ces deux acteurs. Dans ces conditions, si l'intermédiaire est encore sollicité pour supporter quelqu'un mais qu'il n'a pas les moyens d'aider ce proche, il ira peut-être toucher B et jouera une fois de plus l'intermédiaire. Petit à petit, à force d'emprunts réalisés auprès de B par l'entremise de cet intermédiaire, les personnes qui cherchent à gagner un emprunt sont au courant qu'en sollicitant cet intermédiaire, celui-ci les conduira auprès de B. C'est ce qu'a vécu Amina. Elle raconte :

« Je pense que c'est A1 [personne qu'elle avait auparavant amenée auprès de B pour réaliser un emprunt] qui a dit à A2 [celle qui n'a pas remboursé son emprunt] de venir me voir pour trouver B. Je le pense à cause des paroles d'A2 qui m'a parlé de A1. A1, je la connais bien, on a l'habitude de travailler ensemble, mais pas A2. » (Amina, commerçante de soja, Nanergou)

Bernardin raconte également :

« Ceux qui sont venus [me solliciter], je n'avais jamais travaillé avec eux [je n'étais pas habitué à eux] mais ils avaient été voir d'autres A qui leur ont dit de venir me voir. Maintenant, je dois pousser les enquêtes parce que je me méfie qu'ils ne remboursent pas. » (Bernardin, cultivateur, Nanergou)

Il semble donc qu'à force d'indiscrétions, les débiteurs se transmettent des informations sur les personnes intéressantes à contacter parce qu'elles entretiennent de bons rapports avec quelqu'un qui sera sans doute capable de leur prêter de l'argent. Ces intermédiaires sont donc parfois sollicités par des gens qu'ils ne connaissent pas vraiment mais le fait qu'ils rapportent qu'ils connaissent un autre A qui a bien remboursé pousse parfois la personne sollicitée à accepter de jouer l'intermédiaire.

Il s'agit réellement d'une juxtaposition de différents réseaux. Je propose de résumer la situation de façon schématique : lorsque A1 a sollicité un intermédiaire et que celui-ci l'a mis en contact avec B, l'intermédiaire met en quelque sorte un réseau (celui auquel B

appartient) au profit de A1. Par la suite, si A1 a un proche qui a besoin d'aide (A2), il lui conseille alors de toucher l'intermédiaire pour accéder à B. A1 ouvre donc un réseau (celui auquel l'intermédiaire appartient) à A2 afin que celui-ci puisse toucher B qui fait partie du réseau de l'intermédiaire. Les différents réseaux se complètent l'un l'autre, permettant à A2 de toucher un créancier qui lui était normalement inaccessible.

Si les emprunts se déroulent bien, on peut imaginer qu'un nouveau réseau de confiance puisse se créer sur base de tous les acteurs que le prêt réunit. Toutefois, la pratique des prêts peut éloigner certains réseaux qui auraient pu être amenés à se côtoyer. C'est le cas raconté par Alidou. Dans le point consacré à la défiance, je rapportais que ce vendeur de moulins accepte facilement de céder une pièce à crédit. Il agit de la sorte pour éviter de se faire accuser de mauvais, mais également pour évacuer les mauvais payeurs et leurs réseaux.

Pour comprendre cette stratégie, il faut recontextualiser cette pratique des crédits ainsi que ses répercussions éventuelles. Une fois qu'une relation de confiance s'instaure avec un client, il n'est pas rare qu'Alidou accepte que ce client lui amène des proches qui ont aussi besoin de ses services. Puisque ce sont des amis de son client et malgré qu'il ne les connaisse pas encore, il peut accepter de leur accorder des crédits.

À l'inverse, il considère que le client qui ne l'a pas remboursé n'osera pas lui présenter ses proches qui auraient besoin de ses services. Il éclaircit ces propos en prenant cet exemple fictif :

« Si je te prête ma moto et que j'en ai quatre. Tu ne me la rends pas. Tu n'oseras plus m'approcher. Si quelqu'un vient te voir pour me solliciter, tu n'oseras plus venir me voir pour solliciter. Donc comme ça, j'éloigne de moi les gens qui ne remboursent pas » (Alidou, vendeur de moulins, Nanergou).

Dans un premier temps, Alidou accepte d'accorder un crédit à un inconnu auquel il accorde un peu de confiance. Mais dans un second temps, si ce dernier ne le rembourse pas, il ne reviendra pas le solliciter pour un autre crédit. Alidou envisage cette façon de procéder comme une technique pour évincer non seulement le mauvais payeur mais également le réseau qui gravite autour de lui. Il résume sa stratégie comme suit : « celui qui s'est endetté ne pourra pas faire venir d'autres gens pour me solliciter » (Alidou).

Dans le cas imaginé par Alidou, le fait qu'un débiteur ne rembourse pas sa dette empêche la rencontre de nouveaux réseaux. Alors que l'exemple d'Amina montre que les débiteurs peuvent se transmettre des informations sur un intermédiaire qui permet

de contacter un créancier qui pourrait se montrer clément. Amina explique d'ailleurs que c'est parce qu'A2 a fait référence à A1 qu'elle a eu confiance et a accepté de solliciter B pour elle. Les différents réseaux ont pu se rencontrer car ils avaient pour point central A1 qui avait satisfait aux conditions du prêt.

Comme avancé dans la seconde partie de cette monographie, pouvoir s'appuyer sur différents réseaux est un atout pour faire face aux problèmes du quotidien comme les funérailles et les travaux agricoles mais aussi dans la recherche d'un créancier. Pierre-Joseph Laurent évoque « l'établissement d'un capital relationnel » lorsqu'il parle de « ces réseaux [qui] deviennent autant de relations d'entraide et de recours "au cas où" » (Laurent, 2003 :266). À force de pratiquer des emprunts en s'adressant à un intermédiaire, les réseaux d'affinités électives se multiplient et se développent. Par conséquent, la confiance s'instaure petit à petit au-delà de la parenté. Les emprunts remboursés offrent des possibilités d'agrandir son capital relationnel et le nombre de personnes auquel on peut faire appel "au cas où".

À l'inverse, quelqu'un qui ne rembourse pas ses emprunts ferme en quelque sorte à ses proches les portes du (ou des) réseau(x) de celui (ou ceux) qu'il avait sollicité(s). En effet, même si un emprunt n'implique que deux voire trois personnes, s'il n'est pas remboursé, le créancier et parfois l'intermédiaire⁸² sont susceptibles de mettre au courant leurs proches et leurs connaissances du comportement du débiteur. Un emprunt non-remboursé devient alors un obstacle pour le débiteur mais aussi pour son réseau puisqu'il diminue le capital relationnel dont chacun peut avoir besoin.

Il ressort que les emprunts sont des occasions de créer des relations. Bien souvent, les liens entre débiteur et intermédiaire, entre ce dernier et le créancier préexistent mais les emprunts peuvent intensifier ou détériorer ces relations. Si tout se déroule bien, une relation particulière se crée entre les trois acteurs. Je propose d'y jeter un bref coup d'œil dans le sous-point suivant.

Le trio inséparable créancier/ intermédiaire/débiteur

À plus long terme, si le débiteur a remboursé à temps et dans des conditions correctes, il arrive que ce même débiteur revienne auprès de son créancier pour d'autres

⁸² Le créancier peut tenir l'intermédiaire pour responsable du non-remboursement d'un emprunt qu'il aurait accordé à une tierce personne par la médiation de l'intermédiaire. Néanmoins, ce dernier peut, malgré la honte, faire part de ses impressions sur le débiteur auprès de ses réseaux.

besoins financiers. Toutefois, le débiteur ne peut contacter directement ce créancier s'il l'a connu via un intermédiaire. En effet, il doit toujours passer par cette tierce personne pour aller rencontrer son créancier et lui demander un nouveau prêt.

Ce trio est construit en quelque sorte de manière "irréversible". En effet, une première fois, A a sollicité un proche pour qu'il aille voir B afin de se voir accorder un prêt. Si l'opération se répète et même si A et B apprennent à se connaître, il semble impossible pour mes interlocuteurs que A se passe de l'intermédiaire pour joindre B. En effet, une telle démarche démontrerait, aux yeux de B, que A n'a plus la confiance de l'intermédiaire qui est pourtant un de ses proches. Par conséquent, B se méfierait de A et lui refuserait donc son prêt. L'intermédiaire est le garant du remboursement de l'emprunt contracté (peu importe la nouvelle relation qui se crée entre A et B), son absence de la transaction va éveiller les soupçons de B. Idrissou insiste fortement sur ce point lorsqu'il m'explique ce cas où il a joué l'intermédiaire entre deux mossis. Il dit :

« A ne peut jamais me laisser [aller voir B sans moi]. S'il s'en va seul, B ne va pas donner. Même s'ils se connaissent maintenant, B va le renvoyer, il va lui dire : "Tu viens seul ? Qu'est-ce qui prouve [que tu es de bonne foi] ? Non, il faut ma présence. A ne peut jamais aller seul... » (Idrissou, ticketman, Nanergou)

La confiance établie entre les protagonistes suite au bon déroulement des emprunts ne se développe que si le trio de départ est réuni. Elle puise ses racines dans la combinaison des relations entre A et l'intermédiaire et entre ce dernier et B. Cette association semble indispensable.

Pour mieux comprendre l'importance de cette combinaison, je m'appuie sur des réflexions de Caillé et de Godelier. Celui-ci veut insister sur le lien créé par le transfert aller-retour (même très rapide) d'un bien entre deux acteurs et écrit : « Deux relations sociales identiques, mais de sens inverse, ont été produites et se sont enchaînées l'une à l'autre, liant ainsi deux individus ou deux groupes dans un double rapport de dépendance réciproque. (...) Rien n'est vraiment "rendu". Des "choses" et des personnes prennent la place les unes des autres et ces transferts produisent entre les individus et les groupes qui en sont les protagonistes des rapports sociaux particuliers, source d'un ensemble de droits et d'obligations réciproques » (Godelier, 1996 :63). Ces "rapports sociaux particuliers" sont pour moi la source fondatrice de certains réseaux qui sont, selon Caillé, le résultat d'une « chaîne des (inter)dépendances et des relations de confiance » (Caillé, 2000 :56).

Le transfert de biens (sous forme de don ou de prêt) présuppose, engendre et alimente un lien mais aussi, et surtout dans le cas du recours à un intermédiaire, une chaîne d'interdépendances entre les différents acteurs. Dès lors, briser cette chaîne en écartant l'intermédiaire met en péril l'équilibre du lien entre les trois acteurs ainsi que la possibilité d'obtenir un nouveau prêt. Cette analyse vient à nouveau soutenir la réflexion de Caillé selon laquelle « le lien importe plus que le bien » (Caillé, 2000 :9). Ce raisonnement caractérise selon lui le don. Je me permets de l'appliquer aux questions d'emprunt.

La ruse du recours à une tierce personne fictive

Avant de clore ce point sur les intermédiaires, il est intéressant de se pencher sur les utilisations qui sont faites de cette stratégie qui sécurise les emprunts. En effet, lors de mes entretiens, une autre pratique m'a été relatée : celle que j'appellerai le recours à une tierce personne fictive. Cette parade peut être utilisée dans différentes situations. En guise d'introduction et de premières explications, je propose de lire le cas que raconte Charles au sujet de cette pratique :

« Elle [ma tante] m'a demandé que même si je n'ai pas à mon niveau, d'aller trouver quelqu'un d'autre [pour gagner l'argent]. Je lui ai dit de partir, que je vais gagner l'argent ailleurs. J'avais l'argent, je lui ai donné en disant que c'est un ami qui a donné. C'est pour ne pas gâter les relations. Quand elle a eu l'argent, elle ne cherche pas à savoir qui est mon ami. » (Charles, cultivateur, secrétaire cantonal, Nanergou)

Il ajoute plus tard :

« Elle me considère comme son enfant. Elle sait que si elle est dans une nécessité, c'est son enfant qui va la sauver. » (Charles)

Ce villageois fait donc croire à sa tante qui le sollicite qu'il n'a pas de quoi la "sauver" mais qu'il a néanmoins trouvé l'argent auprès d'une tierce personne...fictive. Aux yeux de sa tante, il n'est pas créancier mais intermédiaire. Charles explique qu'il recourt à cette parade pour s'assurer le remboursement du prêt. En effet, vu le lien de parenté qui l'unit à sa tante, elle pourrait le considérer comme son fils et de ce fait, ne pas le rembourser. Cette réflexion repose sur ce que P.J. Laurent appelle « la production imaginaire des biens collectifs » (Laurent, 2003 :251). Charles anticipe cette possibilité et préfère dire que l'argent ne vient pas de lui pour éviter que sa tante ne se réfugie derrière leur lien de parenté pour se dispenser du remboursement.

Cette parade n'est pas propre à Charles, de nombreuses personnes me l'ont racontée. La personne sollicitée qui a les moyens de prêter la somme demandée doute parfois de la bonne volonté de son proche. Cependant, étant donné la confiance

inhérente à la concorde coutumière et plus particulièrement à la parenté, un refus est mal vu. En effet, selon Mauss : « refuser de donner, c'est refuser l'alliance et la communion ». Refuser un prêt est donc considéré comme une rupture de la confiance, ce qui est mal perçu dans une société où les imaginaires sont encore fort marqués par les principes de la concorde coutumière.

Dès lors, la personne sollicitée, dans le doute, préfère dire qu'elle n'a pas les moyens et laisser croire qu'elle recourt à une tierce personne plutôt que d'avouer qu'elle n'a pas totalement confiance. Une telle manœuvre lui permet de se mettre à l'abri d'un non-remboursement, c'est tout au moins ce qui est espéré. Dans le cas de Charles, sa tante n'a pas encore su rembourser sa dette mais il ne désespère pas :

« Comme elle sait que ce n'est pas pour moi, que ça peut me créer des problèmes parce que l'autre va venir me taquiner aussi, c'est ça qui fait qu'elle ne va pas m'oublier. Quand elle me voit, elle me dit de prendre patience. Si elle savait que c'est pour moi, elle va dire que je suis son enfant, qu'elle va le bouffer. » (Charles)

Se cacher derrière un créancier fictif permet d'augmenter la probabilité du remboursement tout en gardant une bonne relation avec le proche en nécessité. Cette pratique permet de faire la démonstration de la confiance qui unit les deux acteurs et montre même au créancier que son proche est d'accord de s'exposer à certains risques pour lui. La relation de confiance est maintenue voire même renforcée. Tandis que si l'intermédiaire/créancier sollicitait des témoins qui certifieraient qu'un tel parent ou ami lui a bien emprunté de l'argent, ce serait avouer qu'il ne fait pas confiance à son proche. Donc, pour éviter d'avouer son manque de confiance, certains recourent à cette parade du créancier fictif et par là même, ils continuent d'alimenter, en apparence, la confiance nécessaire au maintien de la concorde coutumière. Alors qu'en fait, la parade mise au point est une façon de protéger son accumulation en essayant de s'assurer un maximum du remboursement du prêt.

Ensuite, cette parade n'est pas utilisée uniquement par un créancier qui veut se dissimuler. Ce recours à un créancier fictif peut également se produire à l'initiative d'un débiteur ou plutôt d'un soi-disant débiteur. Une personne qui ne veut pas dévoiler qu'elle a de l'argent préfère dès lors prétendre qu'il s'agit d'un prêt et qu'il ne s'agit donc pas de son argent. Les deux cas qui m'ont été rapportés concernent la répartition de l'argent entre mari et femme. Comme déjà évoqué, habituellement, les époux gèrent séparément leur argent et veulent éviter à tout prix une ingérence de leur compagnon dans leurs comptes personnels.

Voici deux exemples : le premier se déroule à Boulkougue, le second en ville, à Dapaong. Tout d'abord, lors d'une discussion avec une commerçante de céréales de Boulkougue, celle-ci m'explique qu'elle a pu reprendre le commerce récemment grâce à l'argent que son fils lui a donné lorsqu'il est revenu du Burkina. Or, son mari ignore ce cadeau que lui a fait son fils. Elle m'explique que si son époux réalise qu'elle dispose d'une telle somme venant de leur propre fils, il exigera sa part aussi et selon son expression "va tout bouffer"⁸³. Dès lors, elle me dit que quand son mari réalisera qu'elle a recommencé le commerce, il est vraisemblable qu'il voudra en profiter. Elle lui dira qu'elle doit d'abord rembourser un créancier qui lui a permis de recommencer le commerce. Elle va donc recourir à la parade d'une tierce personne fictive auprès de qui elle aurait contracté un emprunt pour freiner les exigences de son époux.

Ce genre de pratiques se passe également en ville. Une citadine m'a raconté le cas de sa voisine. Cette dernière avait financé l'écolage annuel de ses enfants. Toutefois, elle considérait que les frais de scolarité devaient être payés par son mari. C'est pourquoi elle lui a fait croire que c'était sa voisine (mon interlocutrice donc) qui lui avait prêté l'argent pour les études des enfants. Ainsi, une fois que son mari avait amassé la somme nécessaire, il s'est rendu avec son épouse chez sa voisine pour remettre l'argent à cette dernière. Ensuite, après que le mari soit parti, la voisine est venue retrouver l'épouse afin de lui rendre l'argent qui ne lui appartenait pas. En manœuvrant de la sorte, l'épouse était sûre de récupérer son argent. Recourir à une tierce personne (fictive ou informée de la supercherie) permet à l'auteur de cette ruse de conserver son bien.

La parade du recours à une tierce personne fictive (peu importe par qui elle est mise au point) montre que de plus en plus, les gens veulent pouvoir garder leur accumulation et ce, malgré le lien qui les unit à la personne victime de la supercherie. Je crois même que plus ce lien est fort (entre tante et neveu ou entre époux et épouse), plus ce recours est indispensable pour pouvoir préserver ses économies. En effet, la concorde coutumière et l'imaginaire de biens collectifs poussent à convaincre les individus qu'ils peuvent disposer des biens de ceux qui leur sont proches. Ainsi, dans les trois cas que je viens de commenter, les liens entre les deux acteurs sont tellement proches qu'ils pourraient justifier que l'un des acteurs s'approprie sans contrepartie les biens de l'autre. C'est pourquoi ce dernier persuade son proche que l'argent ne lui appartient pas. Sur

⁸³ Surtout que le fils en question n'a donné "que" 5000 F à son père alors que le cadeau pour sa maman est de 30 000 F. Donc si le père venait à apprendre que son fils a donné autant à sa mère, il s'approprierait sans doute une partie si pas la totalité de ce cadeau.

base des concepts développés par P.J. Laurent, je pose l'hypothèse qu'une telle parade est mise sur pied afin de faire sortir du cercle des biens collectifs les biens que le rusé veut garder pour lui. Dès lors, il anéantit les droits de son proche sur cette accumulation personnelle. En quelque sorte, il s'agit d'instaurer les bases d'une concorde civile⁸⁴ tout en entretenant une façade de confiance propre à la concorde coutumière.

Le recours à un intermédiaire (fictif ou non) révèle la complexité de la problématique des prêts. Il souligne l'importance que peut prendre le « capital relationnel » (Laurent, 2003 :266) d'une personne lorsqu'elle doit trouver de l'aide. À force de connexion entre les différents réseaux par le biais d'un intermédiaire, la confiance s'étend entre les différents acteurs du prêt et leurs réseaux. Cette analyse consacrée à la pratique du recours à un intermédiaire répète l'importance que prend la confiance dans la réalisation de prêts. En effet, un prêt est plus qu'une pratique d'échange de biens puisqu'il mobilise le(s) lien(s) qui uni(ssen)t ses différents acteurs mais aussi leurs réseaux.

– *Concrétisation d'un prêt*

Les modalités d'un prêt

Maintenant que j'ai décrit les différents acteurs d'un prêt, il est temps de rendre compte des différents enjeux propres au prêt une fois accordé. Cette section sera relativement brève et descriptive puisque les points précédents s'appuient sur de nombreux cas concrets qui ont déjà révélé le déroulement des prêts. Je vais me pencher sur les accords pris une fois que le débiteur a trouvé un créancier et que ce dernier a marqué son accord (suite à l'intervention d'une tierce personne ou non).

Le mode de remboursement

Une des premières décisions qui suit la concrétisation d'un prêt est la façon dont celui-ci sera remboursé. La nature du remboursement dépend de ce dont le débiteur dispose ou disposera. Le plus simple est de restituer la somme telle quelle. Le remboursement en liquide pose la question du statut de l'argent. Selon moi, il ne s'agit pourtant pas de rendre ce qui a été donné car la somme prêtée a été utilisée par le débiteur. Dès lors, celui-ci se débrouille pour reconstituer cette somme. Les moyens d'y parvenir sont divers. Certaines femmes préparent le tchiakpalo et accumulent le profit

⁸⁴ C'est-à-dire des conditions qui rendent l'accumulation pour soi possible.

de cette activité. D'autres villageois préféreront vendre une partie de leur récolte. Mais bien souvent si le créancier sait que c'est de cette façon que le débiteur le remboursera, il lui demandera plutôt d'être remboursé en céréales. Une autre possibilité pour trouver de l'argent est de faire du petit commerce comme celui du charbon que la famille fait elle-même ou encore de bois que les femmes vont chercher dans la "faune" voire même d'eau en période de sécheresse.

Ensuite, comme déjà évoqué ci-dessus, la forme de remboursement peut être matérielle, c'est-à-dire autre qu'en argent. Il s'agit bien souvent de céréales. Ce sont les commerçantes *yawan* qui affectionnent particulièrement ce mode de remboursement. En effet, si les prêts qu'elles octroient leur reviennent sous forme de céréales, cela suppose qu'elles constituent une partie de leurs stocks sans devoir passer des heures sur les lieux de marché. On retrouve ici l'intérêt que peuvent trouver les créanciers en accordant des prêts. Les deux acteurs y trouvent tous les deux leur intérêt. Cependant, celui du créancier dépend du remboursement et il n'est donc jamais vraiment assuré de retrouver sa somme de départ.

Selon Alain Caillé, l'incertitude du donateur est inhérente au don : « le gain finit par aller – *peut-être mais non assurément*⁸⁵ – à celui qui a su encourir le risque de la perte » (Caillé, 2000 :53). Il souligne ici encore un des paradoxes du don, celui de l'intérêt et du désintéressement. L'intérêt pour autrui est manifeste dans le cas des emprunts, même s'ils mènent parfois à la subordination du débiteur. Il n'empêche que via l'argent qui lui a été prêté, ce dernier sait résoudre ses problèmes.

Du côté du créancier, les gains sont moins immédiats et moins évidents puisqu'ils dépendent du remboursement. Cependant, la métaphore de la main permet de comprendre qu'un prêt accordé à quelqu'un n'est jamais vraiment perdu car il entretient les relations de réciprocité qui peuvent s'instaurer entre tous les membres d'une communauté⁸⁶. Cette incertitude d'une forme de gain pour le créancier rappelle ce que Caillé appelle le « pari du don » (Caillé, 2000 :49). À ce sujet, Mauss écrit : « Il n'y a pas de milieu. Se confier entièrement ou se défier entièrement » (Mauss, 1968 :277).

Rester dans la défiance, dans le cas des emprunts, c'est refuser de prêter de l'argent et prendre le risque de paraître mauvais et par conséquent de ne pas pouvoir emprunter un

⁸⁵ Je souligne moi-même cette nuance qui me semble capitale pour la suite de mon raisonnement.

⁸⁶ J'y reviendrai bien plus en détails dans la partie consacrée aux relations entre créancier et débiteur.

jour. Dès lors, il faut "sauter le pas" comme dit Caillé en tentant « le pari du don » qui est « le seul moyen de créer de la confiance et de façonner du rapport social » (Caillé, 2000 :49). Si un individu veut qu'un jour les autres lui prêtent, il doit faire preuve de confiance pour pouvoir intégrer « ces réseaux [qui] deviennent autant de relations d'entraide et de recours "au cas où" » (Laurent, 2003 :266). Il doit donc faire ce saut dans l'inconnu et accepter de prêter même s'il n'a pas la certitude d'être remboursé. Ce point recoupe ce que j'ai déjà souligné plus haut sur l'entraide dans le cas des funérailles, une personne doit passer par la satisfaction de l'autre pour satisfaire son propre intérêt.

Ainsi, si les femmes qui font *yawan* veulent s'épargner quelques heures de marché et gagner un sac de céréales sous forme de remboursement, elles doivent sauter le pas de la confiance en leur débiteur. D'autre part, lorsque les créanciers ne sont pas des *yawan*, le remboursement sous forme de céréales peut aussi les satisfaire. C'est le cas d'Alima qui est heureuse d'un prêt qui lui sera remboursé au moyen d'un sac de mil. Elle explique que si son ami lui rend l'argent, elle va le "bouffer" petit à petit pour les besoins quotidiens de la famille. Tandis qu'avec le mil, elle peut soit nourrir sa famille et s'assurer de quoi la nourrir plus longtemps, soit elle peut préparer la boisson et dégager un certain profit.

Un autre type de remboursement qui satisfait également le créancier est celui sous forme de travail. Piabalo explique qu'un de ses cousins ne savait pas trop comment il allait lui rembourser son emprunt. Lorsqu'il a entendu que Piabalo cherchait des métayers pendant la saison des semis, il l'a contacté pour lui demander s'il pouvait venir travailler au lieu de rembourser la dette en monnaie sonnante et trébuchante. Cette situation ravit les deux acteurs. D'une part, le débiteur ne doit pas trop se sacrifier pour accumuler la somme nécessaire au remboursement, même si pendant qu'il travaille chez son cousin, il n'est pas dans ses champs. D'autre part, le créancier a trouvé une solution à son problème agricole et est rassuré de voir le prêt remboursé. De plus, Piabalo explique que son cousin n'a pas osé arrêter le travail agricole une fois qu'il avait fait le nombre de jours suffisant pour rembourser la dette. En effet, le travail n'était pas fini et celui-ci n'osait pas abandonner son créancier. Sans doute était-ce une façon de lui montrer sa reconnaissance. D'une certaine façon, le créancier a réalisé un certain bénéfice grâce au risque qu'il avait pris en accordant un prêt à son cousin.

Une autre façon pour le créancier de réaliser une forme de bénéfice est de définir un remboursement majoré d'intérêts. Ce genre de pratique ne s'observe pas souvent. En

effet, la majorité des emprunts se font entre personnes unies par un lien et si le créancier impose d'être remboursé avec intérêts, cela démontre une prédominance de ses intérêts instrumentaux sur la relation. Or, j'ai montré que ce genre d'attitude met à mal la concorde coutumière et est donc mal perçue, surtout lors de prêts intrafamiliaux.

Cependant, il y a des situations où les intérêts sont définis par les acteurs du prêt. Si le créancier est un commerçant, le débiteur est conscient que l'argent monopolisé par l'emprunt ne permet pas au créancier d'investir. Dès lors, les intérêts peuvent être possibles. C'est par exemple le cas d'une femme *yawan* qui est très souvent remboursée en céréales pour une valeur supplémentaire au prêt initial. D'autre part, si le motif de l'emprunt ne relève pas de l'extrême urgence, comme dans le cas de l'ouverture d'un commerce, le créancier peut demander des intérêts puisque son argent va sans doute permettre au débiteur de dégager un certain profit.

Le remboursement (avec ou sans intérêt) est le moment où le créancier récupère sa mise et où son saut dans l'inconnu est en quelque sorte récompensé. C'est le moment où l'intérêt du créancier se matérialise tout comme le jour où celui qui se rend toujours aux funérailles des autres enterre un des siens et qu'il reçoit ses "obligés" qui lui remettent une cotisation.

Le délai

Un des autres points arrêtés lors de la conclusion du prêt est celui du délai de remboursement. Il n'y a pas de règle générale quant à la durée du prêt. Cependant, comme souvent le remboursement est prévu en céréales, la période des récoltes coïncide avec un très grand nombre de remboursements de dette. Dans les autres cas, le délai de remboursement dépend de l'ampleur de la somme prêtée mais aussi des capacités du débiteur. Généralement, le délai envisagé ne dépasse pas plus de six mois.

Toutefois, le délai n'est pas toujours fixé. Certains villageois prétendent d'ailleurs que fixer la date du remboursement du prêt démontre un manque de confiance à l'égard du débiteur. On pourrait analyser cette tendance à travers cette fameuse phrase de Caillé qui dit que dans le don, le lien doit primer sur le bien (Caillé, 2000 :10). Ainsi certains créanciers racontent qu'ils ont été remboursés de certains prêts seulement des années plus tard.

Lorsque le délai se prolonge, certains gardent la confiance, mais pas tous. Il arrive que les créanciers s'impatientent même si aucun vrai délai n'a préalablement été fixé. C'est le propre de ce que Caillé appelle « l'inconditionnalité conditionnelle » du don (Caillé, 2000 :51). D'une part, il parle d'inconditionnalité car, comme dit plus haut, le don est un pari, il faut sauter le pas, sans être sûr de pouvoir trouver une quelconque forme de gain. D'autre part, cette inconditionnalité est conditionnelle car le donateur se réserve « la possibilité de rebasculer à tout instant dans la défiance » (Caillé, 2000 :51). Le prêt se rapproche une fois de plus de cette description du don. En effet, malgré la confiance au débiteur, le créancier peut parfois retomber dans la défiance, être mécontent de la longueur du délai et exiger un remboursement rapide. Ce cas de figure souligne une fois de plus qu'aussitôt que le débiteur a reçu son emprunt, il peut se retrouver en situation de subordination par rapport à son créancier et il « dépend de la colère du donateur » (Mauss, 1968 :249) dans les termes de Mauss, c'est-à-dire de son créancier dans le cas du prêt.

Le délai n'est donc pas toujours défini, ce qui peut poser des problèmes au créancier. Il lui est difficile de déterminer à quel moment sa confiance va se muer en défiance. De plus, l'imprécision du délai permet au débiteur de laisser trainer sa dette et au final ne jamais la rembourser. C'est le cas vécu par Félix. Alors qu'il a un besoin urgent d'argent, il n'ose recontacter que ses débiteurs récents car il considère qu'il n'a plus le droit de protester auprès des plus anciens.

Fixer le délai peut donc être une démarche difficile à assumer pour le créancier. Cela peut révéler un manque de confiance en son débiteur. Malgré tout, il apparaît que lorsqu'aucune date de remboursement n'est fixée, cela peut être préjudiciable pour au moins un des acteurs du prêt.

La présence éventuelle d'un témoin

Un prêt peut se concrétiser dans la plus grande discrétion et n'implique que le créancier et le débiteur. Mais, il arrive que la confiance ne soit pas optimale entre les deux acteurs et que l'un d'eux (très souvent le créancier) requière la présence d'un témoin afin d'attester l'existence du prêt mais aussi les conditions dans lesquelles il a été conclu. Pour certains créanciers, la présence de ce témoin est primordiale lors de la remise de l'argent au débiteur. Pour d'autres, elle est surtout essentielle lors du remboursement de la dette, essentiellement lorsque celui-ci est prévu en céréales. Le

créancier vient souvent lui-même mesurer la quantité de céréales et une tierce personne lui semble indispensable afin de pouvoir attester qu'il ne vole pas le débiteur.

Bien souvent, les emprunts se font sans témoin car dans le cas contraire, cela démontrerait un manque de confiance envers le débiteur, ce que le créancier préfère s'éviter. En effet, ce dernier veut s'épargner des accusations d'égoïsme. Une fois le pari de la confiance lancé, il est difficile pour le créancier de faire demi-tour et d'imposer la présence d'une tierce personne.

La somme prêtée

Enfin, la somme prêtée est parfois un élément sujet à réflexion dans le chef du créancier. Le prêt n'est donc pas toujours un pari qui est le fruit d'une décision unilatérale de « se confier entièrement » plutôt que de « se défier entièrement » (Mauss, 1968 :277) comme l'écrit Mauss. En effet, le créancier peut modérer sa confiance en passant par un intermédiaire fictif ou en ne prêtant qu'une partie de la somme demandée. Dans le dernier cas, il évite ainsi de se risquer à une perte importante tout en répondant aux exigences de la concorde coutumière qui impose la confiance entre parents, voire voisins et amis.

Selon moi, il s'agit pour lui de trouver un juste milieu entre les obligations communautaires et la volonté de ne pas mettre en danger ses intérêts personnels. Il s'agit tout de même d'un pari de confiance où les risques sont plus mesurés pour le créancier. Dès lors, comme la confiance n'est pas totale, le débiteur ne trouve pas la pleine satisfaction de ses intérêts. Néanmoins, de nombreux créanciers qui opèrent de la sorte expliquent qu'une fois le prêt remboursé, si le débiteur revient demander un second emprunt, dans la majorité des cas, s'ils en ont les moyens, ils prêteront l'intégralité de la somme car dorénavant, la confiance est plus forte.

Tous ces éléments (forme de remboursement, intérêts, délai, témoin et somme prêtée) rendent chaque prêt spécifique et montrent combien la confiance est importante dans les emprunts. Toutefois, une fois le prêt accordé, il devient plus délicat pour le créancier de tempérer son investissement en imposant des conditions au prêt.

Lorsque le créancier décide de "faire un pas" vers le débiteur en accordant un prêt, il lui est difficile de montrer par la suite une quelconque forme de défiance en déterminant certaines conditions. Il ne lui reste plus qu'à espérer que ce pari de confiance soit récompensé par le remboursement du prêt. Cependant, quelques stratégies existent pour

éviter au créancier de risquer son capital. Il peut, par exemple, accorder seulement la moitié du prêt demandé. Dans le cas d'un emprunt auprès d'un commerçant, ce dernier peut plus facilement imposer des conditions de prêt puisque le débiteur est conscient qu'il empêche son créancier d'investir son épargne.

Des compromis sont donc possibles entre l'entière confiance et l'entière défiance mais les créanciers insistent souvent sur la difficulté de les imposer car bien souvent, ils doivent remplir certaines obligations envers leurs proches. Dès lors, accorder un prêt avec des conditions devient un exercice périlleux. Celles-ci mettent en doute la confiance inhérente à la concorde coutumière.

La réalité de certains prêts

Le pari que fait le créancier en décidant d'accorder un prêt est une forme de saut dans l'inconnu. Il espère retrouver sa mise le jour du remboursement. Toutefois, il n'a jamais aucune certitude quant à la concrétisation de celui-ci. Pour diminuer ces risques, il peut étudier la personne qui le sollicite. La solvabilité, l'attitude ainsi que la vulnérabilité du débiteur sont autant de points qu'il peut prendre en considération avant de décider s'il fait ce pari sur l'avenir en accordant un prêt. Lorsque ces trois conditions sont réunies, le créancier peut accorder non seulement un prêt mais également sa confiance à son débiteur. L'intensité de cette confiance guide la détermination des différentes conditions dans lesquelles le prêt est accordé. Toutefois, il est parfois difficile, mais pas impossible, de tempérer cette confiance en posant certaines conditions au remboursement.

La partie précédente se basait essentiellement sur l'hypothèse où le créancier accordait un prêt à son débiteur une fois que celui-ci remplissait les trois exigences (solvabilité, attitude et vulnérabilité). Cependant, ces trois aspects ne sont pas des conditions nécessaires et suffisantes. Il arrive qu'un prêt soit accordé à quelqu'un qui ne remplit pas une ou plusieurs de ces exigences. C'est le cas des prêts réalisés au sein de la famille mais aussi de ceux contractés entre amis. Cependant, les emprunts auprès des commerçants ne seront que rarement accordés si le débiteur ne satisfait pas à toutes les conditions. Ceux-ci ne mettent pas aveuglément en danger leur accumulation. Lorsqu'ils prêtent à quelqu'un qui ne remplit pas ces conditions, c'est qu'il s'agit d'un parent voire parfois d'un ami. Il s'agira alors de prêts intrafamiliaux et entre amis et non de ceux auprès des commerçants. Il ne sera donc question dans cette section que des deux premiers cas.

Prêts intrafamiliaux

Les prêts accordés au sein de la famille réunissent rarement toutes les conditions avancées ci-dessus. Bien souvent, le lien familial l'emporte sur ces considérations plutôt matérialistes⁸⁷. En effet, refuser un prêt à un membre de sa famille est mal perçu puisque ce comportement est contraire à la confiance inhérente à la concorde coutumière. Certains s'y risquent mais la majorité des gens ne peuvent refuser de venir en aide au parent sollicité. Je propose d'examiner quelques cas où le parent sollicité ne jouit pas d'une grande marge de manœuvre et ne peut donc se soustraire au prêt qui lui est demandé.

Le cas le plus répandu est celui du frère aîné sollicité par un de ses petits frères ou sœurs⁸⁸. Bien souvent le petit frère ne satisfait pas la condition de solvabilité mais l'aîné n'a pas le choix, il doit le "sauver". Ainsi, deux villageois (Yobé et Koffi) racontent qu'ils ont chacun supporté leur cadet à plusieurs reprises, et ce pour des sommes parfois conséquentes (respectivement 90 000 F et 75 000F). Dans les deux cas, les aînés n'ont jamais été remboursés. Quelles sont les raisons d'une telle obligation ? La mère d'un des deux aînés dit : « quand toi, tu es le grand, tu dois aider pour ne pas qu'on t'injurie un jour » (Sophie, vieille, Boulkougue). Puisque la place de l'aîné est souvent assimilée à celle des parents (surtout quand ceux-ci sont décédés), le plus grand de la famille ne peut s'opposer à aider un de ses frères.

En outre, il peut difficilement réclamer le remboursement de son prêt. Ainsi, le fils aîné de Sophie explique qu'il ne peut pas obliger son petit frère à régler sa dette. Il justifie cela en soulignant qu'ils sont de même mère et de même père et parce que « le plus grand a toujours tort, c'est comme une maman qui doit toujours s'occuper de ses enfants » (Yobé, cultivateur, Boulkougue). Koffi complète ces propos en disant qu'il ne peut pas en vouloir à son petit frère de ne pas le rembourser, que s'il le faisait, il en serait

⁸⁷ Je fais référence ici essentiellement à la condition liée à la solvabilité. Néanmoins, les conditions qui font qu'un débiteur est "correct" (son dynamisme et son attitude générale) sont des éléments qui ont des répercussions directes sur la personne en question (son autonomie financière par exemple) et peuvent donc être considérées comme des questions d'ordre matériel.

⁸⁸ Dans la majorité des cas, il s'agit plutôt de sollicitations d'un frère cadet à son aîné. En effet, il est rare qu'une sœur revienne dans son village natal pour demander de l'aide à son frère. Bien souvent, elle se débrouillera de son côté, sans doute en contactant la famille de son mari. Pour plus de lisibilité et de compréhension, j'illustrerai ce point par des exemples de frères cadet et aîné. Néanmoins, il n'est pas exclu qu'une sœur introduise une requête auprès de son frère aîné.

heureux mais qu'il ne peut pas lui en tenir rigueur. Ces deux cas semblent être l'incarnation de l'imaginaire des biens collectifs inhérents à la concorde coutumière.

Dans les cas des prêts intrafamiliaux, il est délicat pour un aîné de refuser d'aider un de ses frères et sœurs et plus délicat encore de lui exiger un remboursement. L'obligation de donner semble vraiment primer sur celle de rendre. Il est rare que ce type de prêts réunisse toutes les conditions avancées ci-dessus. Pourtant il est accordé, et ce essentiellement en raison du lien qui unit les frères et sœurs. La relation l'emporte sur les considérations de remboursement et sur l'importance que les créanciers accordent à la confiance qu'ils doivent avoir en leur débiteur.

Cette logique selon laquelle une personne doit "sauver" ses parents quelles que soient les conditions apparaît aussi dans les prêts intrafamiliaux, mais au sens large cette fois. C'est le cas de Kountia, réparateur de vélos. Son atelier est situé juste à côté du marché et des moulins de Nanergou. Ceux qui viennent au marché et qui ont un lien de parenté avec lui le sollicitent régulièrement pour emprunter des petites sommes. Ils disent qu'ils ont besoin d'argent pour écraser les céréales qu'ils sont venus amener au moulin. Kountia explique que souvent, les gens viennent avec une petite somme en poche afin de pouvoir payer le moulin. Cependant, une fois au marché, ils dépensent leur argent pour le tchiapa ou le petit poisson⁸⁹ et se retrouvent sans argent pour payer le meunier. À ce moment-là, ils viennent demander 100 ou 200 F à prêter à Kountia pour pouvoir écraser le mil ou le maïs. Ce dernier explique qu'il est embêté car il ne peut pas refuser ces demandes puisque de nombreuses personnes ont un lien de parenté (parfois éloigné) avec lui étant donné qu'il vient du clan majoritaire de Nanergou. Il explique:

« Tu acceptes de donner 100F parce que tu la connais bien parce que peut-être c'est ta petite ou grande sœur [au sens large]. Et si on n'est pas de la même famille, son mari le sera. Donc comme tu connais son mari et à cause des petits, tu vas lui donner [en prêt l'argent pour écraser]. (...) Je ne vais pas dire que je vais garder la farine. (...) Donc je prête à tout le monde qui vient demander [pour de petites sommes]. Celui qui connaît demain [qui rembourse], il connaîtra demain [pour faire un autre emprunt chez moi]. Mais celui qui ne connaît pas demain [qui ne rembourse pas], il ne connaîtra pas demain [pour un autre emprunt]. (...) S'il ne doit pas me rembourser, c'est fini, même si c'est ma grande sœur ou mon petit frère. » (Kountia, réparateur de vélos, Nanergou)

Il ne s'agit ici pas de sommes importantes mais Kountia ne peut refuser de prêter au moins une première fois s'il y a un quelconque lien de parenté. D'autres créanciers

⁸⁹ Les petits poissons séchés sont utilisés pour assaisonner certaines sauces.

complètent ce point de vue en disant qu'il est difficile de ne pas accorder un prêt au moins une fois. Moguipa utilise d'ailleurs l'expression suivante : « toute personne reconnaît son prochain une fois » (Moguipa, vieux de Nanergou) pour signifier qu'il est difficile de ne pas aider au minimum une fois quelqu'un qui vous sollicite. L'obligation de donner s'impose dans l'imaginaire des villageois qui ne savent donc pas toujours refuser un prêt.

Moumouni abonde dans ce sens en expliquant le cas suivant : il a prêté 10 000F au fils de son grand frère qui partait en aventures. Malheureusement, ce dernier est décédé en Côte d'Ivoire. Lorsque je demande à Moumouni quelle aurait été sa réaction si son neveu était rentré sans le rembourser, il me dit qu'il ne l'aurait pas « bousculé » [poursuivi pour qu'il rembourse] parce que c'est son enfant. Par contre, s'il lui avait demandé un second emprunt sans rembourser le précédent, il aurait refusé de le lui accorder. Il me dit : « je ne peux plus donner. Est-ce que je n'ai pas vu le passé ? » (Moumouni, cultivateur, Nanergou). Il semble donc que malgré l'obligation de donner, si le débiteur ne rend pas, le créancier n'est pas toujours forcé de renouveler son acte de bienfaisance.

Tous ces exemples donnent l'impression que la confiance n'est généralement pas la condition première lorsqu'il s'agit d'accorder un premier prêt à un membre de sa famille (parfois au sens large). Pour résumer cette tendance, voici l'exemple de Milow qui explique que pour les prêts qu'il accorde, il est attentif à bien connaître celui à qui il prête (son attitude et sa solvabilité essentiellement). En revanche :

« Si c'est pour quelqu'un de la famille, [même s'] il n'y a pas spécialement la confiance, là ça ne me gêne pas [de prêter] » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou).

Sous le terme de confiance que beaucoup de créanciers utilisent, j'inclurais la solvabilité et l'attitude du débiteur ainsi que la qualité du lien entre le débiteur et le créancier. Selon moi, la vulnérabilité du débiteur n'est pas une condition qui instaure la confiance, il s'agit plutôt d'un élément supplémentaire qui exhorte l'éventuel créancier à accorder un prêt.

Même si l'éventuel créancier n'a pas confiance en son débiteur, si ce dernier est un membre de sa famille, l'obligation de donner est plus forte que l'idée de l'obligation de retour. Refuser de donner serait démontrer son manque de confiance, base des relations familiales. Il est donc très difficile pour quelqu'un qui est sollicité par un parent de dire

non à la demande. Donc, il est très courant d'entendre que les prêts intrafamiliaux ne remplissent pas les conditions répertoriées ci-dessus. Cependant, le lien et l'intégration dans le réseau familial sont autant de motifs qui exhortent la personne sollicitée à faire ce pari du don en espérant recevoir en retour, c'est-à-dire, être remboursé.

Prêts entre amis

Dans le cas de prêts entre amis, certains éprouvent également des difficultés à dire non à une demande d'emprunt alors que l'éventuel débiteur ne semble pas fiable. Félix m'explique son embarras alors qu'il doit contacter deux amis qui ne l'ont pas encore remboursé. Aujourd'hui, c'est lui qui est dans le besoin et il aimerait récupérer les sommes qu'il avait prêtées. Confus, il me raconte que quand ceux-ci l'avaient sollicité pour un prêt, il n'avait pas su s'y opposer.

Face aux attentes du solliciteur, refuser d'apporter son soutien n'est pas toujours évident. En écoutant le récit d'un emprunt de Francis, il est plus facile de comprendre l'impasse dans laquelle peut se trouver quelqu'un sollicité par un ami. Francis explique qu'il a demandé une aide financière à une amie de son épouse et d'une certaine façon, il ne concevait pas qu'elle refuse d'accéder à sa demande. Il dit : « comme elle et ma femme se connaissent, elle ne peut pas se cacher » (Francis, cultivateur, Boulkougue). Pour lui, cette dame n'avait d'autre choix que de leur octroyer ce prêt. C'est une amie de l'épouse de Francis et lui-même a travaillé en Côte d'Ivoire avec le mari de cette dame. C'est pourquoi, étant donné l'intensité des liens qui les unit, il n' imagine pas essayer un non. Cependant, on peut imaginer que cette commerçante ait pu être embarrassée par la demande de Francis si elle avait imaginé d'utiliser son argent autrement. Dans l'esprit de ce débiteur, les liens qui l'unissent lui et son épouse à sa créancière constituent une forme d'assurance pour l'octroi du prêt.

Les prêts entre amis engendrent également des situations où la personne sollicitée ne peut refuser son aide au solliciteur. Dans les cas que je viens d'exposer, les attentes du solliciteur sont telles que l'ami n'ose pas dire non. L'espoir de se voir accorder un prêt se fonde sur la qualité des relations qui unissent les deux amis. Des amis constituent souvent une forme de réseaux. Or, comme cela a été avancé dans la partie consacrée à l'entraide agricole, les réseaux reposent sur une forme de confiance et de fidélité qu'il faut entretenir. Donc, tout comme dans les prêts intrafamiliaux, le lien prime sur les considérations de réalisation d'un emprunt que sont la solvabilité, l'attitude et la vulnérabilité.

Cependant, toutes les personnes sollicitées ne cèdent pas toujours à la demande qui leur est présentée. Se pose alors la question de savoir comment repousser la requête sans paraître mauvais.

La difficulté de dire non

Trouver les mots pour refuser d'accorder un prêt (à un parent ou à un ami) est un exercice difficile, surtout quand le manque de confiance motive cette décision. L'argument souvent avancé est : "il n'y a pas l'argent", même si ce n'est pas la véritable raison. Amonon dit à ce sujet :

« Il y a des gens à qui je dis qu'il n'y a pas alors qu'il sait qu'il y a, ils peuvent me traiter de mauvais. Comme je ne lui ai pas donné, qu'est-ce que je peux lui dire ? »
(Amonon, commerçante, Nanergou)

De son côté, Milow insiste sur le fait qu'il faut bien motiver un refus. Il dit :

« Si je n'ai pas ou si je ne veux pas donner, j'explique que moi aussi, j'ai des enfants, que j'ai dépensé ». Et il ajoute que cette justification est importante « parce qu'il peut toujours douter que tu ne veux pas donner. Le problème, c'est si personne ne peut le sauver, il va te prendre pour mauvais. » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou)

Ces deux villageois soulèvent le problème que peut poser le refus d'accorder un prêt. Les personnes sollicitées s'inquiètent de paraître mauvaises mais surtout qu'une réputation dégradante leur soit faite. Ils craignent que l'idée qu'ils trahissent la concorde coutumière ne se répande. La possibilité d'être puni par une quelconque attaque en sorcellerie fait craindre aux villageois de dire non.

Par conséquent, celui qui refuse un prêt essaie de trouver une parade afin de pouvoir décliner la demande sans que cela ne soit mal perçu. Plusieurs manœuvres peuvent être envisagées. Tout d'abord, si la personne sollicitée entretient une relation assez forte avec le solliciteur (parent ou ami), il arrive qu'elle contacte une tierce personne qui dispose d'une plus grande aisance financière qu'elle. Comme l'argent vient d'ailleurs, elle espère que le solliciteur s'acquittera de sa dette dans les temps. Cependant, cette méthode ne porte pas toujours ses fruits comme souligné dans la partie sur les intermédiaires. C'est pourquoi, ces derniers dissimulent parfois que l'argent provient d'une tierce personne. Cette stratégie est risquée pour celui qui joue le rôle d'intermédiaire, elle ne donne pas davantage de sécurité de remboursement et ne résout pas vraiment le problème de confiance. Dès lors une autre option est envisagée : dénaturer le rôle de l'intermédiaire.

C'est la deuxième stratégie qui peut être envisagée par la personne sollicitée. Plutôt que de se hasarder à jouer l'intermédiaire pour quelqu'un en qui il n'a pas vraiment

confiance, celui qui est sollicité conseille à son proche d'aller voir une tierce personne. Il désigne quelqu'un qui lui semble avoir un peu de moyens et, selon moi, qui est peut-être un peu naïf au point d'accorder un prêt à quelqu'un de peu fiable. Bien évidemment, dans ce cas-là, il insiste bien auprès du futur débiteur de ne pas mentionner son nom auprès de celui qui deviendra peut-être le créancier.

Mariama recourt souvent à cette pratique lorsque le solliciteur ne lui inspire pas assez confiance. Elle m'explique qu'elle envoie souvent ce solliciteur chez des connaissances qui sont des commerçantes du marché, et ce à l'insu de ces dernières. Toutefois, si le prêt a été accordé par une commerçante, elle explique qu'elle essaie de savoir auprès de celle-ci si elle a été remboursée. Mariama ne mentionnera pas le fait que c'est elle-même qui a orienté le débiteur vers sa camarade mais si, au fil de la discussion, elle apprend que le prêt a été conclu, elle s'inquiétera du remboursement de ce dernier. Ainsi, si elle entend que l'emprunt a été remboursé et si ce même débiteur se représente chez elle pour un nouvel emprunt, elle le lui accordera sans doute.

En opérant de la sorte, elle ne dit pas un non catégorique au solliciteur et lui vient en aide en lui conseillant un créancier potentiel. Si le prêt est accordé, le solliciteur lui sera reconnaissant d'avoir suggéré un bon créancier. Par conséquent, Mariama aura entretenu la confiance entre elle et le solliciteur même si ce n'est pas elle qui a prêté l'argent. Cependant, cette confiance est sans doute amoindrie du fait que Mariama a refusé d'endosser officiellement le rôle d'intermédiaire. Le solliciteur n'est sans doute pas dupe et n'ignore peut-être pas les raisons de la stratégie de Mariama. Toutefois, s'il a trouvé une solution à son problème grâce aux conseils de Mariama, ce manque de confiance transparaîtra sans doute moins à ses yeux. La manœuvre de Mariama ne fait pas partie des stratégies les plus répandues puisqu'elle suppose que le solliciteur ne divulgue pas à son débiteur par quel biais il est passé pour le contacter. Par conséquent, peu de personnes recourent à ce stratagème.

Enfin, une des dernières possibilités pour éloigner les demandes de quelqu'un en qui on n'a pas confiance sans passer pour un mauvais est de donner une partie de la somme demandée plutôt que d'en prêter la totalité. C'est l'option de donner plutôt que de prêter dont il sera question plus loin.

D'autre part, quelques-uns passent au-dessus de ces craintes d'être traité de mauvais. Certains pensent qu'un non est suffisant pour que la personne comprenne qu'il n'y a pas

et qu'ils ont le droit de dire non. À leurs yeux, ça ne peut soulever un quelconque ressentiment. Mariama explique : « Si je dis que je n'ai pas, elle ne peut rien dire parce qu'elle sait que je tiens les enfants » (Mariama, commerçante, Nanergou).

D'autres sont conscients que refuser un prêt peut amener des querelles mais ne s'en soucient pas. C'est le cas de Grace qui rit lorsque je lui demande si elle ne craint pas les insultes de ceux à qui elle refuse un prêt. Elle s'exclame : « Est-ce que ça va s'écrire sur mon corps ? » (Grace, commerçante, Nanergou). Elle préfère garder ses économies et sacrifier sa popularité dans le village. Elle ne craint pas d'avoir une réputation de mauvaise. D'autre part, elle m'évoque le fait qu'elle fait partie des Assemblées de Dieu et qu'elle ne croit pas à la sorcellerie car elle est protégée par Dieu. Cette conclusion recoupe ce que P.J. Laurent écrit sur les conséquences de la mise à mal de la concorde coutumière et de la difficulté de la concorde civile à s'imposer. Dans ce que l'anthropologue appelle la modernité insécurisée, deux solutions sont possibles : la crise sorcellaire (attaques en sorcellerie, méfiance, etc.) et la conversion à un Dieu plus fort que la sorcellerie (Laurent, 2003).

Refuser d'accorder un prêt est donc une manœuvre délicate. Cela équivaut à mettre à mal la concorde coutumière et la confiance inhérente aux différents réseaux (familiaux et amicaux). Or, les individus ont besoin d'entretenir ces réseaux de secours pour le jour où ils seront en difficulté. C'est pourquoi, nombre d'entre eux développent différentes stratégies afin de garder une façade de confiance tout en se mettant un maximum à l'abri d'une éventuelle perte financière.

– *Les relations entre créancier et débiteur*

Prêter de l'argent à quelqu'un, c'est établir une nouvelle relation entre les personnes. Les deux protagonistes se connaissent au préalable, mais une fois que l'un a prêté de l'argent à l'autre, leur relation peut prendre une toute autre forme. Lorsque les remboursements se passent bien, créancier et débiteur développent une réelle relation de confiance, une relation un peu particulière. À l'inverse, les relations entre les acteurs peuvent se détériorer si le prêt n'est pas remboursé et conduire à la rupture du lien.

Source de cohésion à petite échelle

J'ai fait état plus haut du cas de Sadiya qui a emprunté de l'argent à son frère pour l'écolage de ses enfants. Une fois l'emprunt contracté, elle réalise qu'elle n'a pas les moyens de le rembourser. Elle lui demande alors un second prêt pour pouvoir acheter le

mil et préparer la boisson. Grâce à la vente de tchiakpa, elle a alors dégagé un bénéfice de ce second emprunt et a pu rembourser son frère. Lorsque je lui demande si son frère n'a pas trouvé qu'elle exagérait en contractant deux prêts successifs, elle me répond : « Non, il n'a rien dit de mauvais, seulement il m'a remis [l'argent] et m'a encore remerciée » (Sadia, petite commerçante de cola, Naboupioug). Dans ce cas, le créancier en vient même à remercier sa débitrice. Elle demande un second prêt afin de pouvoir honorer sa dette, elle prouve ainsi sa volonté de rembourser son emprunt. Ces bases de bonne volonté permettent aux deux acteurs de rester en bons termes. Ainsi Sadia me dit :

« Moi-même, je ne vais pas laisser à ce que ça dure parce que je sais que ça peut gâter les relations. Je vais vite remettre parce que je sais que la personne peut être en nécessité. Avec ce cas, je suis obligée, dans mon idée, je veux remettre vite vite, mais si je manque toujours de moyens, donc je vais aller m'agenouiller parce qu'en me taisant, ça gâte toujours la relation. Je n'ai jamais eu le cas [de laisser trainer un prêt] parce que si je demande pardon et ma manière de vivre avec, il va savoir que je veux le rembourser, mais que c'est les moyens [qui me manquent]. (...) Même si des fois, quand je la [le] vois seule, je vais la rappeler que je suis en cours, que je vais la [le] rembourser. C'est-à-dire, il y avait une entente entre nous, je vais toujours rester avec elle [lui] sur cette entente et elle va me comprendre vite. » (Sadia)

Cet extrait souligne ce qui avait déjà été révélé dans le point sur la vulnérabilité. Un débiteur doit toujours rester en contact avec son créancier, lui demander patience et pardon. Il ne doit surtout pas le fuir afin de maintenir la confiance et la certitude d'un remboursement. Dans le cas de Sadia, ses propos ne reflètent pas une soumission mais plutôt de la reconnaissance et de la gratitude. Ce prêt-ci semble plus proche du pôle de la solidarité que celui de la supériorité. D'ailleurs, cette gratitude se ressent quand cette dame fait part de son sentiment, une fois l'emprunt remboursé :

« En remettant à la personne [en remboursant], que ce soit avec une fierté, parce que je ne m'attendais pas que je pouvais remettre, mais comme je peux, je suis trop fière. (...) En remettant la somme, ma fierté, c'est comme la personne m'avait donné, j'ai pu faire mes besoins et personne n'avait su par où j'étais passée [pour trouver l'argent]. Donc en remettant, je suis trop fière. –*Le prêt était secret alors ?* – Oui, ça doit rester entre nous, c'est une entente. Je ne vais pas aller dire que je suis partie [demander à] prêter. Pour que les gens ne sachent pas, quand on se voit, on ne va plus se saluer très bien, on va se saluer normalement pour que les gens ne sachent pas. » (Sadia)

La débitrice est heureuse de pouvoir rembourser celui qui avait fait ce pari de confiance en lui accordant un prêt. Le remboursement lui permet de devenir plus qu'un receveur et de prouver qu'elle sait se débrouiller⁹⁰. Elle a su remplir sa part du contrat.

⁹⁰ Cette constatation rappelle les propos de Kwomi, fonctionnaire, qui dit que les gens n'aiment pas que les autres sachent qu'ils ne savent pas se débrouiller seuls et doivent recourir à un emprunt. Par

Ce coup de pouce lui a permis de "faire ses besoins" sans que son entourage ne réalise à quel moyen elle avait recouru. Une certaine connivence s'instaure entre les acteurs d'un emprunt. Sadia réalise que son frère lui a accordé non seulement un prêt mais également de la confiance. Une fois le prêt remboursé, elle donne la preuve qu'elle est à la hauteur de cette confiance. Non seulement, elle se sent valorisée par cette démonstration de confiance mais aussi par sa réussite personnelle. Un prêt remboursé rapproche ses protagonistes puisque chacun nourrit une reconnaissance envers l'autre (d'avoir fait confiance et d'avoir été à la hauteur de cette confiance).

De plus, Sadia insiste sur le fait que cette connivence n'est possible que grâce à la discrétion qui a entouré ce prêt. Garder la face par rapport au reste de la communauté est essentiel pour cette dame. Lorsque j'ai remis de l'argent à mon interprète pour le remercier de tout le travail réalisé ensemble, je me suis personnellement rendu compte de cette volonté de garder secret les emprunts et les dons. Celui-ci m'a demandé de ne pas ébruiter ce cadeau que je lui faisais. La confidentialité de ce don lui permettrait d'aller au dispensaire avec son carnet de mutuelles sans que personne ne sache qu'il ne l'avait pas payé lui-même. Garder le prêt (ou le cadeau dans le second cas) secret permet au débiteur de garder sa fierté auprès des membres de son village, de ses proches, etc. qui ne sont pas au courant de la transaction.

Sur base de cette interprétation, on comprend qu'entre débiteur et créancier, une relation particulière puisse naître. Si le premier remplit ses engagements auprès du second et que celui-ci ne divulgue pas leur secret, une certaine connivence se développe entre les deux acteurs.

Cette cohésion crée un lien fort entre les deux acteurs du prêt. C'est d'ailleurs ce que dit Daniel, qui a joué plusieurs fois le rôle de créancier :

« Celui qui remet, vous êtes sincèrement lié. (...) On a tissé une relation un peu particulière. Quand il a un travail, je l'aide et quand j'ai un travail, lui il vient en premier. » (Daniel, cultivateur, Naboupioug)

Le prêt accordé par Daniel a débouché sur une relation plus forte entre lui et son débiteur et dorénavant, ils s'entraident pour les travaux agricoles. Daniel semble vraiment ému lorsqu'il m'explique cette situation. En effet, sur base d'un prêt, une sorte de réciprocité s'est instaurée, lui permettant de trouver du soutien auprès d'autrui

conséquent, le fait de pouvoir rembourser un emprunt est la preuve pour cette débitrice qu'elle est tout de même capable de résoudre ses problèmes.

lorsqu'il a besoin d'aide pour un travail. Dans d'autres cas, cette cohésion permet au débiteur de solliciter à nouveau le créancier puisque la confiance s'est instaurée. Si les emprunts sont toujours remboursés à temps, les acteurs seront de plus en plus proches. Ce genre de couple d'acteurs dans un prêt peut être la base du recours à un intermédiaire où le débiteur habituel devient le relais entre un nouveau débiteur et son créancier.

La métaphore de la main

La cohésion entre les deux acteurs d'un prêt peut également mener à une réciprocité de prêts. C'est par exemple le cas de ces deux villageoises de Boulkougue qui s'accordent des prêts l'une à l'autre, et ce, sans intérêts. Dans ce cas-ci, lorsqu'une des deux a besoin d'argent pour se dépanner, elle va chez sa voisine, lui expose ses tracas et repart souvent avec de quoi résoudre son problème.

Cependant, cette réciprocité n'est pas toujours possible entre les différents acteurs d'un prêt. Une personne dans le besoin ne peut pas toujours compter sur les ressources financières de celui qui lui a emprunté de l'argent puisque bien souvent les ressources du débiteur sont inférieures à celle du créancier. La cohésion entre les deux acteurs ne mène pas toujours à une réciprocité sur le plan financier. Dans ce cas-là, le créancier ne va pas contacter son ancien débiteur qui a de trop faibles moyens mais quelqu'un de plus riche qu'eux deux. Pour reprendre les mots de Jonathan : « Dieu ne nous a pas créé les mêmes : il y a les pauvres, il y a les riches » (Jonathan, cultivateur, Diapieni). Ces propos justifient que les pauvres puissent faire appel à de plus fortunés qu'eux pour résoudre leur problème.

Ce jeu de différents recours possibles est ce qu'Idrissou et moi appelions la métaphore de la main. Chaque doigt est un villageois qui peut recourir aux autres pour passer un mauvais cap. Certains doigts sont approximativement de même taille, comme l'index et l'annulaire. Dans cette métaphore, la taille est synonyme de la capacité financière. Ces deux doigts peuvent s'entraider. C'est le cas lorsque deux égaux s'empruntent mutuellement et créent une relation de réciprocité entre eux. Cependant, une main n'est pas constituée que de doigts égaux en taille et il arrive qu'un petit doigt s'appuie sur un doigt plus grand. C'est par exemple le cas d'Amadou (le boutiquier) qui est souvent sollicité par un des ses "habitués", qui sont souvent des doigts plus petits

que lui. Ceux-ci sont souvent ses clients et ont généralement un lien de parenté⁹¹ avec lui. Les doigts de la main tiennent ensemble grâce au lien familial voire communautaire. On pourrait donc comparer cette main à une sorte de réseau familial.

Sur la main que je viens de décrire, Amadou pourrait être assimilé au majeur, le doigt le plus grand de la main. Il ne peut donc s'appuyer sur les autres doigts (ses débiteurs) puisqu'ils sont plus petits que lui. Il doit alors recourir soit à un égal soit à un plus grand que lui qui appartiennent à une autre main. D'une part, il peut donc demander à des amis. Ceux-ci sont souvent des gens qui ont une activité rémunératrice complémentaire comme lui. Il peut s'agir de Félix ou d'un commerçant de Naki-Ouest. Ces deux personnes ressources ont des situations équivalentes aux siennes et il n'est pas rare que ces derniers le sollicitent également pour des emprunts. Il s'agit donc ici d'une relation de réciprocité entre égaux. D'autre part, il lui arrive de faire appel à une grande sœur qui est députée et qui dispose de plus de moyens. Dès lors, on peut dire qu'il recourt à un doigt plus grand que lui.

Amadou fait donc le lien entre deux mains, une première où il est le majeur et par conséquent essentiellement créancier étant donné sa taille et une seconde où le plus petit doigt a la même taille que le plus grand de la première. Les liens qui unissent cette seconde main sont plus difficiles à expliquer mais ils semblent reposer sur un réseau d'affinités plus électives.

Ces mains ou ces réseaux se complètent donc afin de pouvoir donner une certaine sécurité à chacun de ses doigts. L'entretien des relations entre les doigts est primordial pour maintenir l'intégralité d'une main. C'est pourquoi, d'une part, il est important que les prêts soient remboursés. D'autre part, les remboursements financiers ne sont pas les seuls moyens à pouvoir conserver l'union entre deux doigts. Par exemple, Martine explique qu'elle emprunte souvent auprès de son frère et malgré qu'elle le rembourse, elle essaie toujours de mobiliser ses amies lorsque ce dernier a besoin de main d'œuvre agricole. Ce genre de conduite entretient la relation de réciprocité entre deux doigts malgré leur taille différente et renforce la cohésion entre débiteur et créancier.

⁹¹ Il a été question plus haut de l'omniprésence des rapports de parenté entre les habitants d'un village. Le lien de parenté n'est pas toujours une explication pertinente pour la justification d'un prêt. Il semble plus pertinent de parler de qualité du lien.

Source de conflits

Un prêt peut être source de cohésion mais ce n'est pas toujours le cas. En effet, c'est un exercice lourd d'enjeux sociaux et lorsque son déroulement n'est pas exemplaire, il peut mener à la dégradation des relations, voire au conflit. Cette détérioration des relations peut être la responsabilité de chacun des protagonistes. D'une part, le cas le plus évident est celui où le débiteur est en tort parce qu'il ne rembourse pas. D'autre part, le comportement du créancier pendant le prêt peut amener certaines transformations dans les relations et mettre à mal la cohésion du duo mais aussi du réseau auquel ils appartiennent.

Tout d'abord, la relation entre les deux acteurs du prêt peut être brisée suite à un non-remboursement. Le débiteur qui ne montre pas sa bonne volonté rembourser son créancier n'entretient pas la cohésion entre les doigts d'une même main. En quelque sorte, il ne se montre pas à la hauteur de la confiance qui lui a été accordée et par conséquent, le créancier se sent floué. Voici ce que Daniel en dit :

« S'il ne te donne plus [ne rembourse pas], il y a un décalage d'amitié. Après quelques mois, la personne ne veut plus s'approcher de toi, il y a coupure de relations. (...) Ce que tu as emprunté, personne ne te rembourse mais ils te font les petits malins. Ils ont des moyens mais ils ne veulent pas te rendre. Il faut les refouler, couper la relation. » (Daniel, cultivateur, Naboupioug)

Le non-remboursement amène alors à une rupture des relations. D'une part, celle-ci peut être le fruit d'une fuite du débiteur qui veut éviter les rappels à l'ordre. Par la force des choses, le créancier comprend qu'il ne sera jamais remboursé et dès lors, l'un comme l'autre ne se saluent plus. D'autre part, cette rupture peut être plus franche, dans le cas où le créancier vient réclamer son dû. Le témoignage de Charles rend bien compte de cette dégradation :

« À force de réclamer, il va me traiter de mauvais. Mais s'il essaie de gagner l'argent, aller demander ailleurs pour me rembourser, mais après il n'y aura plus le lien, on ne va plus se coller. Quand tu forces à ce qu'il te rende, quand il est dans l'incapacité, ça gâte les relations. » (Charles, cultivateur et secrétaire cantonal, Nanergou).

Forcer le remboursement d'un emprunt modifie le lien qui unit ses protagonistes. Le débiteur considère alors que le créancier ne lui fait plus confiance et le voit plutôt comme quelqu'un d'intéressé uniquement par son bien-être personnel. Être obligé de solliciter ailleurs pour rembourser est la preuve que le bien a pris le pas sur le lien et cela amène donc à une rupture des relations.

Ensuite, cette constatation souligne qu'une fois un prêt accordé, il n'est pas toujours évident de conserver la relation identique à celle d'avant le prêt. Celui-ci est un équilibre entre un rapport de solidarité et un rapport de supériorité. Lorsque ce dernier pôle domine le prêt, le débiteur est parfois déconcerté. C'est le cas de Moumouni. Il a emprunté de l'argent à un ami. Depuis, ce dernier ne cesse de lui demander des services et lui dit souvent qu'il dépense inutilement son argent. Suite à ce changement d'attitude, Moumouni a alors décidé de se presser à rembourser son ami alors qu'il devrait s'occuper d'un remboursement en priorité. Il veut s'acquitter de cet emprunt au plus vite pour ne pas dégrader la relation qu'il a avec son ami. Toutefois, la déception de Moumouni est grande et sans doute que la relation avec son ami ne sera plus pareille. Dans ce cas-ci, le prêt détériore la relation même s'il est remboursé.

Tous ces exemples montrent bien qu'un prêt peut être à l'origine d'une rupture de liens, et ce pas nécessairement à cause du non-remboursement de celui-ci. À force de déception (dans le chef du créancier ou du débiteur), la confiance entre les deux individus s'effrite. Si je reprends l'analogie de la main, les doigts se séparent et ne peuvent plus se reposer l'un sur l'autre. Chaque protagoniste du prêt sort du réseau de l'autre. Ce procédé donne lieu à une sélection dans les réseaux. Le créancier ne veut plus prêter à son débiteur et par conséquent, l'exclut de son réseau de solidarité. Ni l'un ni l'autre ne pourra encore compter sur l'autre pour un prêt ou même pour un autre type de coup de main quelconque. Petit à petit, les réseaux familiaux et communautaires semblent devenir des réseaux sélectifs où à la suite d'expériences malheureuses et décevantes, les membres s'organisent autrement et ne recourent plus aux mêmes personnes.

Si le prêt peut être à l'origine de conflit, la demande qui le précède peut parfois éveiller certaines suspicions du côté du créancier. En effet, lors d'un prêt, bien souvent, celui-ci a un droit de regard sur le motif du prêt. Il n'accordera pas de prêt pour un motif qu'il ignore ou qui ne lui convient pas. Ainsi, Piabalo me raconte qu'une jeune villageoise était venue le trouver pour demander de l'argent à prêter. Cependant, elle refusait de lui dire à quoi allait lui servir l'argent. Face à cette inconnue, Piabalo a éconduit cette demande. Par après, il a mené son enquête et a découvert que la jeune

filles voulait de l'argent pour s'offrir des pagnes pour le mariage d'Alidou⁹². Quand il a appris cela, Piabalo était heureux de ne pas avoir gaspillé de l'argent pour un tel motif.

Si le créancier craint que son argent soit mal utilisé, le débiteur en est conscient et dès lors tient à rassurer celui qui lui a accordé sa confiance. J'ai personnellement vécu ce cas lors de mes derniers jours de terrain. Pour remercier mon interprète, je lui avais proposé de lui donner la somme nécessaire pour payer la cotisation des mutuelles de santé. Il m'avait alors invitée chez lui, c'est-à-dire chez son frère et sa belle-sœur, et une fois arrivés, il m'avait demandé si je pouvais remettre l'argent à sa belle-sœur. Il a sans doute opéré de la sorte pour que je sois rassurée que l'argent soit en de bonnes mains et utilisé à la fin que je lui avais destinée. Cet exemple souligne bien que tous les acteurs sont conscients de cette défiance ambiante qui règne dans les relations au village. Le débiteur essaie de rassurer son créancier que l'argent sera bien utilisé. Même s'il s'agit ici d'un don, cette pratique rappelle le recours éventuel à un témoin dans les cas des prêts. Je me permets donc de généraliser cette analyse sur base d'un cas de don aux situations de prêts.

Vu l'importance qu'a pris ce point sur les prêts, il me semble essentiel d'en rappeler quelques éléments principaux avant de continuer mon inventaire des réponses possibles à un appel à l'aide. J'ai montré qu'en théorie, un prêt ne se conclut qu'à certaines conditions. Cependant, le poids de la concorde coutumière est tel que bien souvent, le lien prime sur les considérations rationnelles envisagées par le créancier. Au-delà du risque de non-remboursement qu'il prend, celui-ci met en danger la cohésion de sa relation avec le débiteur et à plus grande échelle, empêche la juxtaposition de chacun de leurs réseaux. Le recours à un intermédiaire fictif montre la volonté du créancier d'éviter cet effet boule de neige.

⁹² Lors d'un mariage, le couple choisit le tissu qui servira de base pour les tenues des invités. Ainsi, celui qui veut se rendre à ce mariage se renseigne sur le tissu choisi. S'il en a les moyens, il l'achète et se fait confectionner une tenue chez un(e) couturier(e). Le jour du mariage, tous ceux qui ont fait cet investissement portent leur nouvelle tenue qu'ils réutiliseront, une fois la fête passée, comme vêtement de tous les jours.

2. Donner de bon cœur

Dans la longue section précédente, j'ai pris le temps de me pencher sur la pratique du prêt, l'implication de chacun des acteurs et les situations que le prêt pourrait engendrer. Il est maintenant temps de s'intéresser aux autres possibilités de réponses à une demande d'aide. Cette section sera donc consacrée à la deuxième réponse qui se fait sous forme d'un don, le "don cadeau", selon les termes de mes interlocuteurs.

– *Similitudes et différences avec le prêt*

Avant d'entrer dans le cœur de cette option qu'est le don, je vais resituer ses acteurs⁹³ ainsi que leurs préoccupations. Tout d'abord, qui sollicite-t-on? Comme expliqué dans le point sur les demandes, les villageois demandent rarement une aide sous forme de don, mais bien sous forme de prêt. Le solliciteur cherche donc à la base un créancier et non un donateur. Par conséquent, les caractéristiques du donateur sont souvent celles du créancier. Cependant, la qualité du lien entre le donataire et le donateur prend encore plus d'importance car souvent, ce dernier fait un don à quelqu'un qui lui est très proche.

En revanche, les conditions que doit remplir le donataire pour recevoir un don sont nettement moins importantes que pour un prêt. En effet, il n'est pas explicitement question de remboursement ou d'une quelconque contreprestation. Le donateur se montre donc moins méfiant. Par conséquent, celui qui décide de donner est plus "laxiste" à ce sujet, il ne doit pas s'inquiéter de la faisabilité du remboursement. La vulnérabilité est peut-être le point qui incite le plus au don. C'est en tout cas ce qui ressort du cas de Maguy.

Cette jeune fille est une étudiante en anglais originaire de Nanergou. Fin octobre, quelques jours avant son départ pour la ville universitaire de Kara, elle est allée saluer quelques uns de ses parents (grand-mère, oncle paternel, tante maternelle, son papa de la ville⁹⁴) puisqu'elle ne reviendrait que pour les fêtes de Noël. Après chacune de ses visites, elle revenait à la maison avec des vivres (haricots, feuilles pour la sauce, ...)

⁹³ Il sera uniquement question du donateur et du donataire car dans le cas du don, le recours à un intermédiaire n'est pas envisagé.

⁹⁴ Maguy a étudié au lycée de Dapaong qui est à 6km de Nanergou. Pour éviter les allers et retours quotidiens, un ami de la famille de sa tante paternelle lui a offert l'hospitalité dans sa maison en ville pendant toute la durée de sa scolarité à Dapaong. Elle le considère un peu comme un père adoptif puisqu'elle n'a plus de parents.

qu'elle avait reçus de ces différents parents. De plus, quelques personnes de Nanergou qu'elle côtoie souvent (un mécanicien et une couturière dont les ateliers sont proches de sa maison...) et d'autres parents (sa belle-sœur et sa cousine) sont venus lui offrir spontanément des vivres ou de l'argent. Lorsque je demande à la couturière les raisons de son cadeau, elle m'explique qu'elles ont un lien de parenté (très éloigné et imprécis) et que :

« Comme elle repart à l'université et qu'elle n'a pas de père ni de mère et c'est une fille qui respecte bien. Quand elle te voit, elle vient près de toi, elle te salue. Si ça fait deux jours qu'elle ne t'a pas vue, elle vient à la maison, elle demande après toi. »
(Monique, couturière, Nanergou)

Monique insiste sur la vulnérabilité de Maguy mais aussi sur son attitude courtoise et soucieuse des autres. La condition du débiteur absente de ce cas est celle de la solvabilité. Un don s'appuie généralement sur les caractéristiques humaines du donataire plutôt que sur les matérielles (solvabilité). En bref, la qualité du lien est primordiale pour le donateur.

Je me suis basée sur l'exemple de Maguy pour comprendre les similitudes et différences avec le prêt. Je suis bien consciente que ce cas ne relève pas d'une demande de la part de la jeune fille. Je ne devrais donc pas en faire mention. Pourtant, il me semble refléter les caractéristiques du donataire que recherche le donateur. D'autre part, cette situation laisse penser que les donateurs de Maguy font par ces dons une forme d'investissement à long terme. En effet, les universitaires sont rares au village et ce statut laisse envisager une aisance financière future. Cette intuition signifierait que les dons de bon cœur sont motivés par une forme de retour... C'est donc je vais faire état dans le point suivant : les motivations du don et surtout du donateur.

– *Sa conception*

Certains villageois préfèrent donner pour répondre à une sollicitation. Ils expliquent que leur don doit se comprendre comme "donner cadeau". Par ce terme, ils veulent souligner qu'ils n'attendent ni remboursement, ni contrepartie. À leurs yeux, il s'agit de donner, tout simplement. Je me suis posé la question de savoir si ces dons étaient tout à fait désintéressés et si on pouvait les qualifier de "dons purs" ?

Avant de répondre à cette question, je propose de lire deux définitions du "don pur". Voici les propos de Malinowski et de Derrida : « Par don pur, nous entendons l'acte par lequel une personne donne un objet ou rend un service sans rien attendre ni recevoir en

retour » (Malinowski *in* Godbout, 2000 :69), pour l'un et «pour qu'il y ait don, *il faut* que le donataire ne rende pas, n'amortisse pas, ne rembourse pas, ne s'acquitte pas, n'entre pas dans le contrat, n'ait jamais contracté de dette. (...) Pour qu'il y ait don il faut qu'il n'y ait pas de réciprocité, de retour, d'échange, de contre-don ni de dette » (Derrida *in* Caillé, 2000 :112), pour l'autre. Ils soulignent tous deux que le don pur ne conçoit pas de retour, ni même l'attente de recevoir en retour. Or, l'un comme l'autre ont également souligné que cette forme de don n'était pas possible. Derrida conclut même que le don est « la figure même de l'impossible » (Derrida *in* Caillé, 2000 :112).

Après cette définition du don pur ainsi que les points de vue de Malinowski et de Derrida précisés, je propose de s'intéresser aux réalités de mon terrain et comprendre ce que les villageois de Nanergou et de Boulkougou appellent "donner cadeau".

L'exemple de Milow est particulièrement éclairant sur cette pratique. Ce jeune cultivateur explique d'abord qu'il a pour habitude de donner et de ne pas prêter. Il ne s'agit pas pour lui de donner dans l'idée de ne pas prêter et d'éviter les querelles éventuelles liées au prêt. Il semble qu'il donne de "bon cœur" simplement parce que ses proches sont dans le besoin. Récemment, il a donné dix bols de maïs et 3 000 F à sa sœur lorsqu'elle est venue le voir parce qu'elle n'avait plus rien à manger ni pour se payer à manger. Il dit qu'il a donné tout cela sous cadeau parce qu'il en avait les capacités à ce moment-là étant donné qu'il revenait de Côte d'Ivoire où il est allé travailler six mois⁹⁵. Il explique que lorsque la famille de sa sœur a besoin d'argent et qu'elle vient demander, s'il a de quoi les aider, il donne. Pour résumer son attitude dans les questions d'argent, il déclare : « si j'ai le moyen, je donne, mais pas en prêt » (Milow, cultivateur, réparateur de vélos à l'occasion, Nanergou).

Toutefois, il explique plus tard qu'il donne surtout dans les cas de maladie et de manque de vivres. Par contre, pour l'écolage, il prête bien qu'il craigne les querelles. Il justifie sa générosité en disant qu'il est l'ainé et également un peu plus riche, donc « il faut aider les plus petits » (Milow). Il donne aussi bien aux membres de sa famille qu'à ses amis proches, pour autant qu'il en ait les moyens et que le lien soit assez fort. Il utilise l'expression suivante pour motiver un tel engagement apparemment inconditionnel et désintéressé dans les cas de santé : « Nous tous, on marche avec le sang. Demain, ça peut être ton cas, on est ensemble. Si l'autre est malade, nous, on regarde pour que la personne guérisse » (Milow).

⁹⁵ Il revenait de Côte d'Ivoire où il avait travaillé comme métayer. Il y a gagné 275 000 F en six mois.

Il souligne ici qu'il ne s'agit donc pas d'un don uniquement désintéressé. En effet, il le fait pour l'intérêt d'autrui, mais aussi pour le sien, dans l'éventualité où il serait également malade. Même s'il explique qu'il n'attend pas spécifiquement un retour de la part de la personne qu'il aura secourue, il imagine que d'autres feront comme lui le jour où il en aura besoin. Il entretient donc la solidarité du réseau en faisant un premier pas, en venant en aide à quelqu'un dans le besoin de façon à s'assurer une forme de sécurité au cas où il serait également en difficulté (pour la santé mais également pour les vivres). Il espère que par la suite, cet intérêt pour autrui sera reconnu par son réseau et qu'un ou plusieurs membres de celui-ci lui viendront également en aide le jour où il en aura besoin.

À la suite de ce raisonnement, il ajoute qu'il peut "donner cadeau" dans des cas autres que ceux de la santé ou des vivres. Ainsi, il a récemment offert un vélo à un jeune cousin pour qu'il puisse se rendre au lycée en ville. Il espère que celui-ci se souviendra de lui une fois adulte et qu'« il sera devenu quelqu'un » (Milow). À la différence d'un prêt, il ne peut envisager de déterminer au préalable avec son neveu une contreprestation, même s'il peut l'espérer.

Cette forme de don recoupe les analyses d'Alain Testart. Cet anthropologue distingue le don de l'échange par le fait que dans le don, une contrepartie peut être envisagée, sollicitée mais jamais exigée. Dans l'échange par contre, cette contrepartie peut être exigée. Le don est pour lui « la cession d'un bien qui implique la renonciation à tout droit sur ce bien ainsi qu'à tout droit qui pourrait émaner de cette union, en particulier celui d'exiger quoi que ce soit en contrepartie » (Testart, 2007 :19).

D'une certaine façon, Testart s'oppose à Mauss qui définit une obligation de rendre qui, d'après moi, peut mener à une forme de contrepartie exigible. Par la triple obligation (donner, recevoir, rendre), Mauss rend la contrepartie quasiment obligatoire puisque par exemple, si le donataire ne rend pas le don qu'il a reçu, il s'expose à la colère du donateur (Mauss, 1968 :149). Selon moi, cette considération souligne que le donateur peut exiger un contredon. Ainsi, même si Testart n'exclut pas la possibilité d'un contredon, il affirme que celui-ci n'est pas exigible sinon il s'agit d'un échange et non d'un don. Ce raisonnement dénature selon moi "l'esprit du don" dont fait état Mauss qui insiste essentiellement sur la réciprocité qu'engendre le don et non sur le fait que le contredon soit exigible ou non. Je n'ai pas voulu entrer plus tôt dans le débat de Testart, car il me semble que l'essentiel à retenir des théories du don est l'importance de la

réciprocité, du retour qui est envisagé une fois qu'un don est fait et non si ce contredon est exigible ou non. Cette parenthèse théorique terminée, je propose un dernier exemple de "don de bon cœur".

Daniel explique qu'il a fait cadeau d'une somme importante (50 000F CFA) à un ami pour tenter de le sauver de la maladie et rembourser la dette qu'il avait déjà contractée pour ses soins médicaux. Malheureusement, ses efforts se sont révélés vains et son ami est décédé à Lomé. Il a consenti à faire un tel don pour sauver l'honneur de la famille sans jamais imaginer qu'il faudrait un jour le rembourser. Toutefois, il avoue être tourmenté par le comportement du fils de son ami décédé. Apparemment, celui-ci n'aide jamais personne, « quand quelqu'un est dans la nécessité, il a de l'argent mais il ne veut pas le faire » (Daniel, cultivateur, Naboupioug).

Ce villageois ne demande pas de remboursement matériel mais bien une certaine reconnaissance de la part du fils. La reconnaissance qu'il demande ne doit pas nécessairement être tournée vers lui mais il aimerait voir ce jeune homme plus enclin à aider les autres. En d'autres mots, ce cultivateur voudrait que son geste envers son ami ait des répercussions plus générales dans le réseau du jeune homme. On peut imaginer que ce genre de répercussions puisse atteindre d'autres réseaux dont éventuellement ceux de Daniel.

À l'issue de l'analyse de ces deux témoignages, il semble donc que le "don-cadeau" ne soit pas totalement désintéressé. Milow comme Daniel attend une forme de reconnaissance de la part de leur donataire. Ils ne peuvent vraiment l'exiger car ils n'avaient pas convenu de contreprestation lors du don. Néanmoins, ils envisagent tous les deux que leur acte ait une répercussion soit en leur faveur soit en faveur des différents réseaux du donataire de façon à entretenir le mécanisme de la solidarité.

Cette constatation ressort essentiellement dans le cas de dons pour problème de santé. Puisque le questionnement initial de mon terrain portait sur les mutuelles de santé, je propose dans le point suivant de se pencher brièvement sur cette problématique.

– *Étude particulière des dons d'argent en cas de maladie*

Comme déjà exposé dans le point sur les demandes d'aide, les motifs de ces dernières doivent être approuvés par le créancier. Parmi les motifs avancés, celui de la santé pose rarement problème et la personne sollicitée donnera de l'argent à la personne en

difficulté, sous forme de prêt ou de don. Ce qui frappe dans les prêts pour cause de problème de santé, c'est que même ceux qui n'accordent pas facilement les prêts changent d'habitude et prennent le risque de prêter. Pour comprendre les raisons d'un tel changement d'attitude, le détour par les dons en cas de maladie est éclairant. C'est pourquoi, je vais m'intéresser ici en priorité aux dons accordés dans ces circonstances. Pour introduire le sujet, je propose quelques extraits d'entretien afin de saisir la situation.

- « Quand la personne est malade, je donne. Il est venu demander l'argent, je donne ça avec mon cœur. C'était 4000. Je lui ai dit qu'il n'a qu'à laisser. Si toi ça t'arrive comme ça, comment tu vas faire ? » (Grace⁹⁶, commerçante, Nanergou)
- « Quand je sais que je ne peux pas donner [faute de moyens], je ne donne pas. Il y a des temps où on vit par la foi. (...) Si c'est pour la maladie, je racle et je coupe mon pain. » (Kokou, pasteur des Assemblées de Dieu, Nanergou)
- « J'ai une seule direction, une seule décision : de voir si on sait me rembourser ou pas. Pour les cas difficiles, comme un enfant au dispensaire, je remets la somme en sachant que tu ne vas pas me remettre ou alors je remets un peu d'argent pour la bouillie⁹⁷. » (Moguipa, vieux de Nanergou)

Il semble donc que les problèmes de santé poussent les villageois à se montrer plus généreux envers leurs pairs. Ils donnent sans devoir se soucier d'être remboursés ou même aidés en retour par le malade et sa famille. « Je donne avec mon cœur. (...) Je lui ai dit qu'il n'a qu'à laisser », ce sont les mots de Grace qui pourtant ne se montre pas souvent généreuse. Elle insiste sur la gratuité de son geste et n'exhorte pas celui qui a bénéficié des 4000 F à la rembourser. Pourtant, ces considérations altruistes ne rendent pas sa démarche désintéressée. En effet, elle agit de la sorte parce qu'elle ne sait pas de quoi demain sera fait et qu'elle pourrait se retrouver dans la même situation. On retrouve donc ici un intérêt pour autrui mais aussi un intérêt personnel.

Ce couple paradoxal intérêt/désintéressement se retrouve également dans les prêts accordés pour les soins de santé, à la différence que ces derniers supposent un remboursement. Le désintéressement du créancier paraît donc moins important. Néanmoins, ces prêts pour raison de santé prouvent souvent que le créancier fait un effort par rapport à ses habitudes de prêt. C'est le cas d'Amonon :

« J'ai prêté à quelqu'un de chez nous, on est dans la même maison [cour]. Il a amené l'enfant à l'hôpital, il a demandé 10 000 pour compléter mais j'ai dit qu'il n'y pas parce qu'il n'y a pas la confiance. Mais comme c'est un malade, je lui ai donné 2000

⁹⁶ Je rappelle que Grace dit que les injures des gens qu'elle n'aide pas ne peuvent s'écrire sur elle. Elle n'a pas souvent l'habitude de venir en aide aux gens, sous forme de prêts ou de don.

⁹⁷ Sorte de liquide sucré épais fait à base de fécule de maïs. C'est un des mets les plus consommés par les malades.

tout de suite. Je lui ai que c'est 2000 que j'ai avec. Il a remboursé 2000, je lui ai remis 1000 pour l'aider. » (Amonon, commerçante, Nanergou)

Cette commerçante d'habitude réticente à accorder des prêts a accepté d'aider son voisin car elle estime que la santé est un mobile prioritaire. De plus, ce prêt se transforme à moitié en un don car elle restitue une partie du remboursement à son voisin. Cet exemple montre bien que chacun se mobilise pour un malade, même s'il n'est pas dans ses habitudes d'accorder son soutien à un solliciteur.

Cette mobilisation pour un malade peut se faire sans que ce dernier ou sa famille n'ait sollicité quiconque. C'est le cas d'Aziz et d'Agathe. Aziz est le fils d'Amadou, le boutiquier de Nanergou. Le petit de 4ans est tombé gravement malade et a dû être hospitalisé à la pédiatrie de Dapaong pendant presque deux semaines. Tout au long de son séjour à l'hôpital, de nombreux villageois se sont rendus à son chevet et chacun a laissé une contribution financière (souvent 500 ou 1000F) afin de soutenir la famille. Amadou me raconte qu'il a été surpris par l'ampleur de cette aide qui s'est avérée indispensable pour payer tous les frais des soins d'Aziz.

Agathe a vécu la même situation sauf qu'elle n'a pas été hospitalisée. Suite à une maladie, elle est restée alitée plus d'un mois chez elle. J'ai été très étonnée de voir le nombre de gens qui lui rendaient visite mais aussi du fait qu'une partie de ces visiteurs lui laissait un peu d'argent. Ces aides équivalaient souvent 100 ou 200 F, soit moins que ce que Amadou recevait des villageois. Le fait qu'elle soit chez elle et non à l'hôpital explique sans doute que les gens estiment sa situation moins grave et donnent donc moins et moins souvent.

Ces deux exemples montrent que les réseaux de la personne malade se mobilisent spontanément pour soutenir quelqu'un qui fait face à une lourde maladie. Cependant, il ne faut pas oublier qu'Amadou et Agathe sont des personnages importants de Nanergou (l'un est boutiquier et est à l'origine de nombreux prêts, l'autre exerce une certaine influence sur le chef canton). Par conséquent, je me demande si le traitement qui leur a été réservé est généralisable à tous les membres du village. En tout cas, je n'ai pas eu l'impression d'assister à une telle manifestation pour d'autres personnes. Malgré que ces exemples soient sans doute des cas rares, ils renforcent l'idée que les problèmes de santé activent les différents réseaux des individus, et ce parfois spontanément. Cette mobilisation est motivée par le souci d'autrui mais aussi par l'intérêt pour soi-même.

Il a déjà été question plus haut de ce paradoxe du don, mais je propose d'étudier un instant une analyse de Godbout sur l'intérêt mais aussi les autres formes de passion qui motivent un don. Sur base de travaux de J.P. Dupuy sur Adam Smith, il dit : « le véritable moteur de l'action est la sympathie, laquelle "contient" l'intérêt » (Godbout, 2008 :204). Marouby définit la sympathie comme suit : « principe inné qui porte tout être humain à s'identifier à ses semblables » (Marouby *in* Godbout, 2008 :204).

Sur base de ces hypothèses, je me permets de réinterpréter le don en cas de maladie. Les villageois expliquent souvent qu'ils aident un malade (grâce à un don ou un prêt, spontanément ou sur demande) parce qu'ils marchent « tous avec le sang » (Milow, cultivateur, réparateur occasionnel de vélos, Nanergou). Godbout explique ce genre de comportement grâce aux expériences de Singer et Fehr qui concluent que « sans y penser, les sentiments que nous percevons chez les autres activent automatiquement des réseaux de notre cerveau qui représentent aussi nos propres sentiments. Nous partageons donc automatiquement les sentiments des autres. Conséquemment, comme nos propres sentiments et émotions déterminent de manière importante nos motivations à agir, notre comportement sera automatiquement sensible aux autres, sauf si nous inhibons cette impulsion vers les autres » (Singer & Fehr *in* Godbout, 2008 :205-206). Cette conclusion recoupe les propos tenus par les villageois. La situation dans laquelle se trouve le malade est une situation qu'ils peuvent imaginer pour eux-mêmes car comme lui, ils "marchent avec le sang". Par conséquent, ils agissent comme pour eux et donnent de l'argent pour aider le malade. Dans ce cas, selon Godbout, c'est la sympathie qui guide leur action. Godbout semble donc synthétiser ce paradoxe d'intérêt/désintéressement dans cette notion de la sympathie.

Sur base de cette constatation, on pourrait alors se demander pourquoi les villageois n'acceptent pas toujours d'accorder des prêts lorsqu'ils sont sollicités par des proches. La réponse se trouve sans doute dans la dernière phrase de Singer et Fehr : « sauf si nous inhibons cette impulsion vers les autres ». En milieu moba, cette impulsion vers les autres est sans doute freinée par la concorde coutumière où la confiance ne s'impose pas en dehors des réseaux propres à cette concorde. De plus, à l'intérieur de cette concorde coutumière, une tendance au repli sur des réseaux électifs semble se dessiner, instaurant une sorte d'exclusion de ceux qui ne sont pas au sein de ces réseaux.

Ces deux éléments freinent sans doute cette impulsion altruiste et poussent parfois la personne sollicitée à refuser son aide. Cependant, ce refus n'est pas bien perçu en raison

des obligations communautaires qu'impose la concorde coutumière. C'est pourquoi, certains ne se risquent pas à dire non mais évitent de prêter car ils veulent échapper à toutes les complications que cela engendre. Ils préfèrent alors donner non pas dans le sens "donner-cadeau" mais dans l'idée de s'éviter les ennuis inhérents aux prêts (non-remboursement, querelle, attaques en sorcellerie, accusation d'être mauvais...). Voilà ce dont il sera question dans la sous-section suivante, cette alternative que j'ai nommée, faute de mieux, "donner plutôt que prêter".

3. Donner plutôt que prêter

De plus en plus, certains villageois ont l'impression d'être trop souvent sollicités pour des prêts. Ils décident alors de ne pas prêter mais de donner à la personne qui les sollicite. Cette substitution du prêt par le don peut interpeler. En effet, il est ici question de gens irrités par les sollicitations et non de gens comme Milow qui ont choisi le don comme ligne de conduite. Quelles sont donc les raisons qui poussent certains à faire un don en réponse à une demande qui les dérange ? Quelles sont les conséquences d'un tel choix ? Je vais tenter d'élucider ces questions à travers cette section qui porte sur la dernière réponse possible aux demandes d'aide.

– *Motifs et avantages de cette forme de don*

Avant toute chose et afin de permettre au lecteur de bien comprendre les tenants et aboutissants de cette pratique, je propose de lire les témoignages d'Agathe et Charles :

- « Les emprunts, ce sont toujours des ennuis. Tu prêtes et puis tu vas voir l'autre pour réclamer, tu vas plusieurs fois, il te raconte toujours des histoires. Et pour finir, quand toi, tu as besoin de l'argent, il ne t'a pas remboursé. Je vous ai dit, moi, je ne prête plus, c'est trop d'ennuis. Si j'ai, je donne, mais alors je ne donne pas tout ce qu'il demande. » (Agathe, cuisinière, Nanergou)

- « Tu as prêté [emprunté]⁹⁸, tu n'arrives pas à me rendre, moi j'ai besoin de l'argent, on va se taquiner, se quereller, on va se fuir. Je préfère donner ; pour le prêt, c'est la banque. » (Charles, cultivateur et secrétaire cantonal, Nanergou)

Et il continue plus loin à propos des emprunts non remboursés :

« Ça retarde aussi notre fonctionnement, on n'a pas les intérêts de la banque. Alors, je préfère donner. Je sais pourquoi j'ai donné, je sais qu'il n'y aura pas d'intérêts, mais je sais que je donne moins. Donc sur 25F, si je donne 15F, il y a toujours 10F qui font des intérêts. » (Charles)

⁹⁸ Les confusions entre prêter et emprunter sont fréquentes, il n'est pas rare que selon le contexte, il faille comprendre « prêter » comme « emprunter ».

Les prêts sont parfois sources d'ennuis et de querelles et ils appauvrissent les créanciers si les débiteurs ne savent pas les rembourser. Par conséquent, l'alternative qui peut être imaginée est celle de faire un don plutôt que d'accorder un prêt.

Pourtant, le don est également une forme d'appauvrissement. Mais comme l'explique Charles, cette pratique offre la certitude de conserver une part de son avoir et de pouvoir en disposer librement. À l'inverse, un prêt accordé est une forme d'accumulation pour le créancier mais il ne peut en disposer que quand le débiteur l'aura remboursé. Le créancier n'est donc jamais certain des ressources dont il dispose tant qu'il n'a pas été remboursé. Alors que dans le don, même si le donateur diminue ses richesses, celles-ci ne sont pas dépendantes d'un éventuel remboursement.

Pour s'assurer de conserver une part de leurs richesses, les donateurs donnent souvent moins que la somme sollicitée. Les derniers mots du témoignage de Charles soulignent déjà les raisons de ce don partiel mais le passage suivant permet de mieux cerner tous les avantages du don qui se substitue au prêt. Il explique le cas d'un prêt où a posteriori, Charles aurait préféré faire un don. Voici ce qu'il raconte :

« Je doutais déjà qu'il allait savoir me rembourser. Si j'avais vraiment su, j'aurais aidé, donné 5000, 10 000 mais pas 20 000. (...) S'il avait utilisé "donne-moi", je lui aurais donné 10 000 et les 10 000 restants, quelqu'un d'autre pouvait aider, un autre de la famille. – *À qui est-ce qu'il aurait pu demander ?* – De ce côté, je ne sais pas, je ne sais pas s'il va demander ailleurs. » (Charles)

Dans ce cas, Charles explique que pour une demande de 20 000F, il aurait préféré donner 10 000F et non prêter l'intégralité de la somme. Il souligne qu'une sollicitation pour un don peut être revue à la baisse. En effet, un don de 20 000 représente une somme importante, il aurait donc pu légitimement offrir seulement la moitié puisqu'un don correspond à une perte sèche pour le donateur. Tandis que comme un prêt suppose (normalement) un remboursement, il est plus difficile d'en diminuer le montant. Cette nuance entre le prêt et le don explique sans doute que la majorité des demandes se fasse sous forme de prêt et non de don car le solliciteur ne veut pas imposer une perte sèche à celui qu'il sollicite.

Pourtant, on l'a vu, un emprunt n'est pas toujours remboursé et peut amener des querelles. C'est pourquoi, certains préfèrent le don au prêt malgré la perte que celui-ci engendre. En effet, un tel don se révèle particulièrement intéressant puisqu'il offre la liberté de donner moins que ce qui est demandé tout en donnant l'illusion au donataire qu'il bénéficie d'un traitement de faveur. Oscillant entre la liberté du donateur et la

satisfaction du donataire, ce don particulier montre toute l'ambivalence que peut revêtir un don. D'ailleurs, c'est de cette ambivalence que les donateurs tirent leur avantage.

En effet, grâce à ce don, le donateur réussit à remplir divers objectifs. Il remplit ses obligations communautaires tout en mettant à l'abri la part de ses économies qu'il n'a pas prêtée. Il ne peut être accusé d'être mauvais puisque le solliciteur voit sa demande partiellement satisfaite, et ce, sans devoir rembourser le don. L'avantage de cette pratique réside donc dans la conservation de sa place au sein de la communauté villageoise ainsi que d'une partie de ses économies individuelles. Le témoignage du chef canton illustre particulièrement bien cette ambivalence. Il explique qu'il n'accorde jamais de prêts mais qu'il donne toujours lorsqu'il est sollicité. En effet, pour garder sa place et sa légitimité, il se doit de répondre aux obligations communautaires. Toutefois, il ne peut le faire sous forme de prêt car ce serait s'exposer à de possibles querelles si les prêts ne sont pas remboursés à temps. En tant que chef, il se doit d'éviter ces querelles, c'est pourquoi il répond aux demandes par un don. Pour résumer sa situation, il reprend les paroles de son père (également chef de son vivant) : « Ne prêtez pas à la population, vous risquez d'être seul un jour ».

Au vu de cette analyse, les motivations du don qui se substitue au prêt apparaissent bien différentes de celles du don de bon cœur. En effet, le don de bon cœur repose d'abord sur l'intérêt d'autrui avant celui du donateur. Milow et Daniel donnent sans prévoir une contrepartie immédiate de la part du donataire. Toutefois, ils l'envisagent tout de même. Il ne s'agit pas d'un contredon matériel, mais plutôt de l'entretien de la solidarité et de la réciprocité à grande échelle. Tandis que dans la forme de don étudiée ici, les donateurs sont animés d'une autre volonté, celle d'éviter les querelles, de satisfaire les obligations communautaires tout en conservant une part de leurs économies. L'intérêt d'autrui et la sympathie n'occupent plus la première place. Même si le désintéressement ne peut être nié (en soi, le donataire reçoit de l'aide), l'intérêt personnel du donateur semble véritablement le moteur de cette stratégie.

C'est cette nuance entre les intérêts des protagonistes qui m'a encouragée à ne pas fonder mon mémoire uniquement sur les thèmes de la solidarité et de l'entraide et de recourir aux thèmes de transferts (extra)communautaires. En effet, la solidarité suppose « une relation entre personnes ayant conscience d'une communauté d'intérêts » (Briand, 2005 :156). Or, dans ce cas-ci, les donateurs n'agissent pas parce qu'ils imaginent partager des intérêts communs avec leurs donataires. Leur intérêt est plutôt de s'éloigner

de celui-ci. Il ne s'agit pas, selon moi, d'une aide mutuelle étant donné que la réciprocité n'est pas envisagée.

– ***Répercussions sur la constitution des réseaux***

Cette priorité de l'intérêt personnel sur celui d'autrui n'est pas évidente à mesurer car je dispose de très peu de données de terrain sur cette forme de don. En effet, Charles n'a pas encore mis en pratique cette logique puisque l'idée vient seulement de germer dans son esprit. Quant à Agathe, elle s'est évertuée à m'expliquer les motifs de son raisonnement sans jamais l'illustrer par des cas concrets. Selon moi, son entêtement à ne pas illustrer cette tactique souligne un certain désintéret pour le donateur. Cette impression s'est vue vérifiée par les propos de Daniel qui donne parfois dans l'idée de ne pas prêter. Il dit :

« Si tu as les moyens, tu lui donnes ce que tu as. C'est pour un peu se débarrasser de lui, oui, parce que si tu [ne] lui donnes pas, il doit toujours dire que mon frère en a et il ne veut pas me donner, dire que je suis mauvais et on ne veut pas ça. (Daniel, cultivateur, Naboupiong)

Cette forme de don est donc essentiellement centrée sur l'idée de se débarrasser de l'autre. Afin de comprendre ceci, je propose de reprendre les théories du don. Le don tel qu'imaginé par Mauss crée du lien car l'obligation de donner crée celle de rendre et entretient alors des réseaux d'interdépendances entre les acteurs. Or, dans ce cas-ci, le retour n'est pas envisagé. Selon Godbout, « un don qui *se veut* sans retour (...) signifie au receveur qu'il n'a rien à donner et donc à la limite, qu'il n'est rien. Il humilie le receveur en le niant comme donneur potentiel » (Godbout, 2009 :91). Ce don met le donataire dans un état de dette dont il ne peut se s'acquitter. Dans ces conditions, le don devient humiliant puisqu'il devient davantage une forme de supériorité que de solidarité. Comme dit Mauss, « donner, c'est manifester sa supériorité, (...) ; accepter sans rendre ou sans rendre plus, c'est se subordonner, (...), choir plus bas » (Mauss, 1968 :270).

Dans les trois exemples évoqués, aucun des donateurs ne fait mention d'un contredon qui donnerait un autre statut au donataire. Ils donnent, un point c'est tout. Il s'agit donc de créer une dette dont ils n'exigent pas de remboursement. Et puisque le donataire ne peut s'en acquitter, il n'est pas en droit de solliciter une seconde fois l'aide. Cette pratique consiste selon moi à exclure toute forme de relation de confiance et de dépendance entre les acteurs de ce don et par conséquent à évincer petit à petit certains solliciteurs.

La concorde coutumière oblige tout un chacun à aider les autres, c'est ce que font ces donateurs. Toutefois, ils ne le font pas pour entretenir le réseau d'interdépendance et de confiance, mais bien pour s'offrir un peu de répit et diminuer les sollicitations. L'ambivalence de ce don se retrouve ici : entre l'obligation communautaire d'aider les autres et l'envie de préserver ses économies. Cette tendance à donner plutôt que prêter montre comment les villageois tentent à leur façon de trouver un équilibre en la concorde coutumière qui est mise à mal et la concorde civile qui n'arrive pas à s'imposer.

Cependant, il ne faut pas oublier qu'il s'agit d'une nouvelle stratégie qui n'est pas généralisable à toutes les sollicitations. Elle cohabite donc avec les autres réponses (prêt et don de bon cœur). Par exemple, malgré sa volonté de donner plutôt que prêter, Agathe explique qu'elle a récemment prêté de l'argent à sa fille aînée pour son commerce. Ce contre-exemple laisse donc envisager que lorsque le don se substitue au prêt, c'est que la qualité du lien entre les deux acteurs n'est pas assez fort.

Dans le cas d'une demande familiale, Agathe accorde donc un prêt et non un don. Selon moi, les raisons de cette décision sont multiples. Tout d'abord, un prêt permet de mettre une somme plus conséquente à la disposition du solliciteur puisque celui-ci doit normalement rembourser. Ensuite, un prêt suppose une forme de don en retour (le remboursement), soit une façon d'entretenir l'interdépendance des acteurs et le lien qui les unit. Il ne s'agit donc pas de laisser le débiteur dans une situation de dette et de subordination puisqu'il a la possibilité de rendre ce qui lui a été donné. En prêtant de l'argent à sa fille, Agathe lui donne donc un autre statut que celui de receveur. En effet, elle la reconnaît capable de donner à son tour en remboursant. Enfin, comme expliqué dans la section sur le prêt, cette pratique est une sorte de pari de confiance où le créancier n'est jamais vraiment sûr que le débiteur remboursera la dette. Dans cette perspective, accorder un prêt à sa fille est une façon de lui montrer la confiance qu'elle a en elle. Tandis que l'option d'un don qui se substitue à un prêt aurait mis à nu un manque de confiance. Donner plutôt que prêter montre que le donateur doute du donataire et qu'il préfère ne pas lui accorder sa confiance.

Cette analyse souligne l'ambivalence du don mais aussi celle du prêt. Celle-ci s'appuie sur le fait que ces deux pratiques produisent à chaque fois un nouvel équilibre entre les pôles de solidarité et de supériorité qui caractérisent le don. Le prêt accordé par Agathe à sa fille correspond plus à une pratique de solidarité puisqu'elle fait le pari d'un

don (sous forme de prêt), preuve de la confiance qui les unit. Elle prend un risque pour sa fille afin d'entretenir leur relation d'interdépendance. Tandis que dans le cas d'un don qui se substitue à un prêt, le donateur préfère ne pas parier sur la possibilité d'un contredon. Cette démarche démontre un manque de confiance à l'égard du donataire mais aussi l'envie de ne pas s'engager dans une relation d'interdépendance avec celui-ci. Il s'agit véritablement de le faire sortir du réseau du donateur. La stratégie de donner plutôt que prêter révèle donc la tendance de création des réseaux électifs, c'est-à-dire des réseaux où les membres choisissent à qui ils accordent leur confiance ou non.

Conclusion

Après cette immersion en milieu moba, il est temps de tracer les grandes lignes de cette monographie et d'en dégager les inédits qui permettront de comprendre la circulation d'argent grâce à la mobilisation des relations.

Grâce aux analyses des formes d'entraide lors des funérailles mais aussi des travaux agricoles, il est apparu que deux types de solidarité peuvent cohabiter : l'une inconditionnelle et l'autre choisie. L'une repose sur un lien communautaire indiscutable, tandis que la seconde s'appuie sur des affinités électives. Malgré cette différence entre ces formes d'entraide, l'enjeu central des réseaux mobilisés est d'entretenir une réciprocité entre les membres. Celle-ci offre un système d'assurance sur lequel chaque membre peut s'appuyer. En effet, lorsque quelqu'un est confronté à une difficulté d'argent, il mobilise les différents réseaux auxquels il appartient et bien souvent fait une demande de prêt à un des membres de ceux-ci.

Sur le terrain, j'ai pu observer différentes réponses à cette demande. Au vu du caractère unique de chaque situation, il est difficile d'en prévoir le dénouement. S'agira-t-il d'un prêt, d'un don de bon cœur et d'un don qui se substitue au prêt ? En théorie, une multitude de conditions telles que la solvabilité, l'attitude ou encore la vulnérabilité devraient permettre de prédire le type de solution choisi. Je dis bien en théorie, parce qu'en pratique, la réalité est tout autre.

Malgré sa réticence à s'engager dans un prêt ou un don, bien souvent le lien qui unit les protagonistes poussera le sollicité à faire un pas dans l'inconnu, un pari de confiance à l'égard de l'autre. Ce pari consiste à accéder à la demande dans l'espoir de recevoir un jour en retour de la part de celui qui est aidé ou du réseau dans lequel s'insèrent les acteurs. Le fait que ce transfert soit motivé par l'entretien de la réciprocité du réseau m'indique qu'il peut s'agir d'un prêt ou d'un don de bon cœur et non d'un don qui se substitue au prêt. En effet, lorsque cette dernière option est choisie, l'ambition du donateur est d'écartier le donataire de son réseau. Comme il ne lui laisse pas la possibilité de rendre à nouveau, il ne lui laisse pas l'opportunité d'alimenter la confiance et le donnant-donnant inhérents à n'importe quel réseau. Cette pratique mène petit à petit à une solidarité choisie puisqu'elles évincent certaines personnes des réseaux de solidarité.

De plus, cette option permet au donateur de minimiser les risques pour son accumulation puisqu'il ne la confiera qu'à ceux qui pourront, il l'espère, lui rendre.

Cependant, les obligations de la concorde coutumière ne facilitent pas la mise en pratique de cette forme de don. En effet, il est mal vu de refuser la confiance aux siens. Il n'est pas toujours facile d'adopter ce genre de pratiques, pourtant, nombreux sont ceux qui voudraient minimiser les risques lorsqu'ils prêtent ou donnent. Diverses parades ont alors vu le jour : le recours à un intermédiaire fictif, accorder sa confiance une fois mais pas deux, ... Toutes ces ruses mettent en évidence la volonté de chacun de trouver le juste équilibre entre les concordes coutumière et civile. Ces pratiques révèlent ce qu'Alain Marie appelle : « un mouvement de négociation permanente, par laquelle tout sujet affirme sa liberté relative, liberté de qui se sait dépendant, mais s'efforce constamment d'imposer ses arbitrages entre l'hétéronomie des exigences d'autrui et l'autonomie des exigences qu'il pose en son nom propre » (Marie, 1995 :324).

Ces négociations n'aboutissent toutefois pas à une ligne de conduite que chacun suivrait à chaque fois qu'il est sollicité. Par exemple, Agathe explique qu'elle donne au lieu de prêter, pourtant, elle accorde toujours des prêts à ses enfants. Il s'agit donc d'une solidarité choisie soit, en quelque sorte, une remise en question de la solidarité inconditionnelle. Cette critique est, selon A. Marie, « porteur[se] d'un processus accéléré d'individualisation (...) [où] le recours à ces solidarités est (...) une exigence impérative » (Marie, 1995 :323). En d'autres mots, malgré que la solidarité inconditionnelle soit remise en question et critiquée, l'alternative trouvée se repose toujours sur l'entretien d'une réciprocité dans des réseaux électifs. L'argent continue donc de circuler dans des réseaux plus rationnels et sécurisés.

Néanmoins, cette nouvelle forme de solidarité n'échappe pas à la pression de la concorde coutumière et tout transfert communautaire ou extracommunautaire ne relève pas toujours d'un choix rationnel et délibéré. C'est ici que réside toute la complexité des relations d'argent entre l'obligation de satisfaire les exigences communautaires et la volonté d'épargner pour soi. On peut signaler l'émergence de réseaux électifs mais ceux-ci cohabitent toujours avec des réseaux où la solidarité communautaire et inconditionnelle reste un impératif.

En bref, les circulations de l'argent telles que je les ai étudiées s'établissent au cœur des relations sociales et de leur complexité. Dès lors, on peut se poser la question de la

place que les mutuelles de santé peuvent se faire dans ces jeux d'interdépendances. Sur base de mes conclusions, je propose de relever les incohérences entre les mutuelles et les réalités sociales où se joue la circulation de l'argent.

Mais avant tout, je me dois de rappeler que les mutuelles de santé n'étaient pas mon sujet de travail. J'ai eu l'occasion de les observer, d'en comprendre certains éléments mais je ne suis pas en mesure de les aborder dans toute leur complexité. Cependant, l'élément central qui me semble poser problème est celui de l'anonymat propre à cette forme de sécurité sociale. Or, comme je l'ai montré, la sécurité sociale en milieu rural togolais puise ses sources dans une forme de mobilisation sociale où les individus se connaissent. Ceux-ci s'intègrent dans des réseaux (communautaires ou électifs) qui s'articulent autour de la confiance et de la fidélité.

Au regard de ces réalités sociales, se pose alors la question de savoir quelle confiance et quelle fidélité peut unir des inconnus. En m'inspirant de Singer et Fehr, j'avais envisagé que l'impulsion vers les autres était freinée par la concorde coutumière qui ne s'étend pas en dehors des réseaux de confiance. Il me semble donc difficile d'imaginer que les villageois puissent développer une confiance suffisante à l'égard d'inconnus pour instaurer un nouveau réseau tel que les mutuelles.

Ensuite, il me semble important de souligner que les circulations d'argent dont il était question tout au long de cette monographie puisent leur source dans une mobilisation sociale. Tandis que les mutuelles demandent avant tout à leurs membres de cotiser afin d'avoir accès au réseau social qu'elles veulent créer. Or comme Caillé l'a si souvent appelé, dans les mécanismes de solidarités, le lien doit rester premier par rapport au bien.

Enfin, même si je fais état d'une individualisation progressive, les villageois restent insérés dans des réseaux (communautaires et électifs). Par conséquent, ils doivent toujours entretenir la réciprocité de ceux-ci, et ce, en se mobilisant pour autrui lorsque le besoin s'en fait ressentir. La solidarité choisie ne délie pas les individus de l'obligation de venir en aide aux autres. Pourquoi iraient-ils multiplier les dépenses en s'affiliant aux mutuelles alors que les membres de leurs réseaux les solliciteront toujours au nom de la concorde coutumière ?

Bibliographie

Articles :

- Adam, Michel, 2006, « Nouvelles considérations dubitatives sur la théorie de la magie et de la sorcellerie en Afrique Noire », *L'homme*, 177-178, pp.279-302.
- Caillé, Alain, 2007, « "Ce qu'on appelle si mal le don...". Que le don est de l'ordre du don malgré tout », *Revue du Mauss*, n°30, pp. 393-404.
- Godbout, Jacques T., 2009, « Le don est-il dangereux ? », *Études*, Tome 410, pp.90-92.
- Godbout, Jacques T., 2008, « La sympathie comme opérateur du don », *Revue du Mauss*, n°31, pp.201-208.
- Godbout, Jacques T., 2006, « Le don au-delà de la dette », *Revue du Mauss*, n°27, pp.91-104.
- Marie, Alain, 2007, « Communauté, individualisme, communautarisme : hypothèses anthropologiques sur quelques paradoxes africains », *Sociologie et sociétés*, vol.39, n°2, pp. 173-198.
- Marie, Alain, 2002, « Une anthropo-logique communautaire à l'épreuve de la mondialisation. De la relation de dette à la lutte sociale (l'exemple ivoirien) », *Cahiers d'études africaines*, n°166, pp. 207-255.
- Marie, Alain, 1995, « Y a pas l'argent : l'endetté insolvable et le créancier floué, deux figures complémentaires de la pauvreté abidjanaise », *Revue Tiers-Monde*, n°142, pp. 303-324.
- Nicolas, Guy, 1974, « La pratique traditionnelle du crédit au sein d'une société sub-saharienne (vallée de Maradi, Niger) », *Cultures et Développement*, VI, 4, pp. 737-773.
- Noret, Joël, 2001, Négocier le changement culturel ? L'évolution des funérailles en pays asante (Ghana), *L'Homme* n°174, pp. 261-268. Disponible sur <http://lhomme.revues.org/index1783.html#tocto1n2> [consulté le 1^{er} mai 2010]
- Sabourin, Éric, 2007, « L'entraide rurale, entre échange et réciprocité », *Revue du Mauss*, n°30, pp.198-217.

Articles intégrés dans un ouvrage collectif :

- Briand, Virginie, 2005, « Transferts de solidarité et réseaux communautaires. Entre contrôle social et assurance », in Froger, G., Mainguy, C., Brot, J., Gérardin, H. (dir.), *Quels acteurs pour quel développement ?*, Paris, Gemdev, Karthala, pp. 155-166.
- Laurent, Pierre-Joseph, 2008, « Éléments pour une socioanthropologie de la défiance. L'inhumain et l'humain : esquisse d'une comparaison à partir de la société mossi du Burkina-Faso », in Furtos, J., *Les cliniques de la précarité : Contexte social, psychopathologie et dispositifs*, Paris, Masson, pp.33-49.
- Ndembou, Samuel, 2006, « La solidarité africaine relève de la générosité », in Courage, G., Paris, Belin, pp. 207-212.

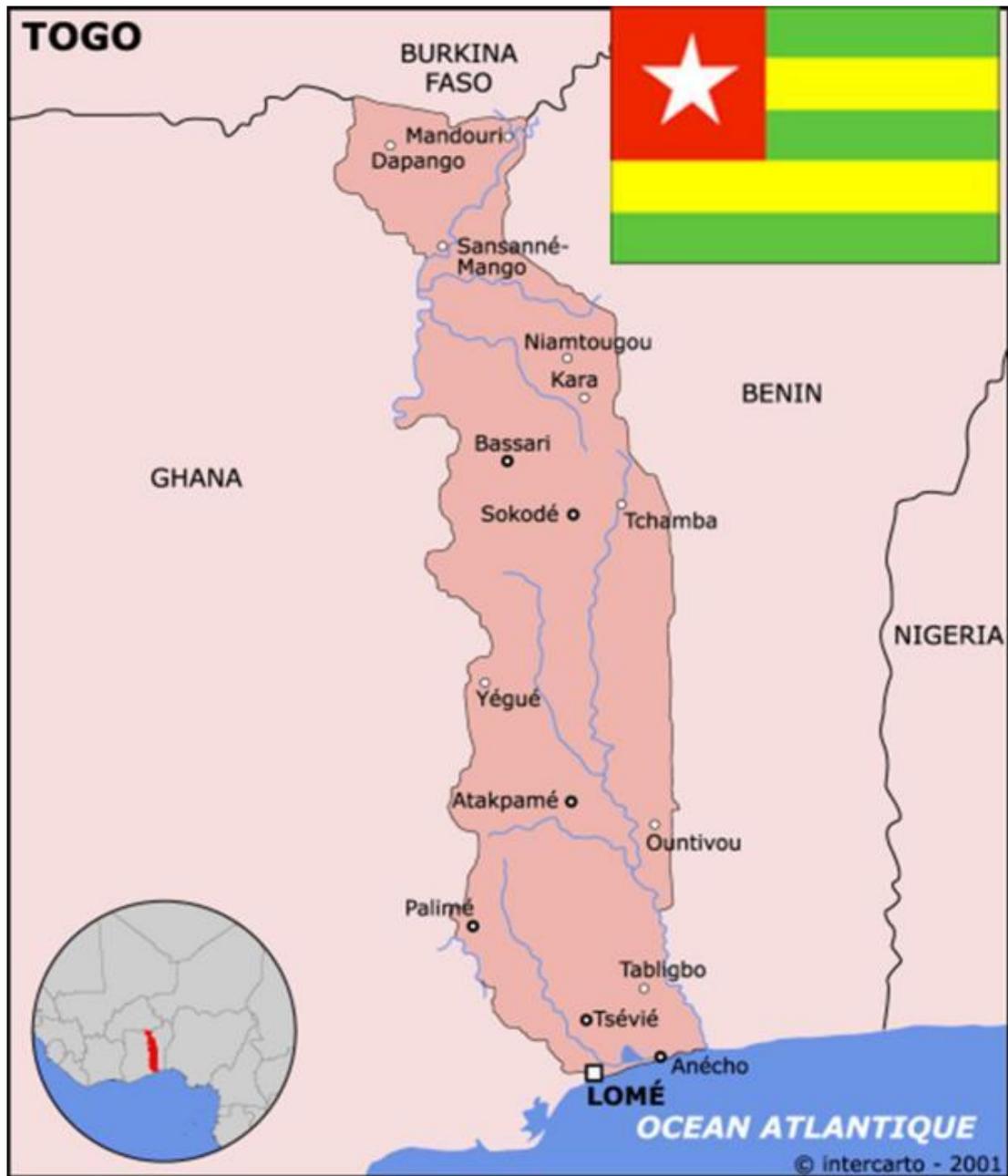
Ouvrages et travaux inédits :

- Caillé, Alain, 2000, *Anthropologie du don. Le tiers paradigme*, Paris, Sociologie économique, Desclée de Brouwer.
- Gerard, Benoit, 2009, Vulnérabilité et débrouille face à l'offre de soins de santé au CHR de Dapaong (Togo) : rapport de stage, UCL.
- Guigbile, Dominique B., 2001, *Vie, mort et ancestralité chez les moba du Nord Togo*, Paris, L'Harmattan.
- Godbout, Jacques, T., 2000, *Le don, la dette et l'identité*, Montréal, Éditions La Découverte [Version numérique utilisée disponible sur http://classiques.uqac.ca/contemporains/godbout_jacques_t/don_dette_identite/don_dette_identite.pdf consultée le 7 juillet 2010).
- Godelier, Maurice, 1996, *L'énigme du don*, Paris, Fayart.
- Laurent, Pierre-Joseph, 2003, *Les pentecôtistes au Burkina Faso, Mariage, pouvoir et guérison*, Paris, Karthala.

- Mauss, Marcel, 1968, « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », in Mauss, M., *Sociologie et anthropologie*, Paris, Presses universitaires de France, pp. 144-279.
- Olivier de Sardan, Jean-Pierre, 2008, *La rigueur du qualitatif, les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*, Louvain-la-Neuve, Academia-Bruylant.
- Testart, Alain (2007) *Critique du don, Études sur la circulation non marchande*, Paris : Editions Syllepse, Coll. « Matériologiques ».

Annexes

Annexe I : Carte du Togo au sein de l'Afrique de l'Ouest



Source : <http://waltih.blogspot.fr/906244/Vacances-au-Togo-Afrique-de-l-Ouest-octobre-2007/>

Annexe II : Carte de la région de Dapaong



Source : carte IGN du Togo

Nanergou et Boulkougou sont les deux villages de terrain où j'ai vécu.

Boulkougou ne figure pas sur la carte car jusqu'à il y a peu, il était compris dans le village de Batamboare. Les deux villages se sont séparés mais Batamboare est encore le seul à être représenté sur la carte de la région.

