
Bons, fax et sacs de riz

Tenir et maintenir un circuit économique transnational (France, Sénégal)

Amélie Grysole et Aïssatou Mbodj-Pouye



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/etudesafriaines/20587>

DOI : 10.4000/etudesafriaines.20587

ISSN : 1777-5353

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 1 avril 2017

Pagination : 121-150

ISBN : 978-2-7132-2688-5

ISSN : 0008-0055

Référence électronique

Amélie Grysole et Aïssatou Mbodj-Pouye, « Bons, fax et sacs de riz », *Cahiers d'études africaines* [En ligne], 225 | 2017, mis en ligne le 01 avril 2019, consulté le 02 janvier 2020. URL : <http://journals.openedition.org/etudesafriaines/20587> ; DOI : 10.4000/etudesafriaines.20587

Bons, fax et sacs de riz

Tenir et maintenir un circuit économique transnational (France, Sénégal)

Depuis les années 1980, des émigrés ouest-africains ont mis en place des systèmes assurant l'envoi d'argent dans leurs villages d'origine, ou permettant le retrait dans ces villages de denrées alimentaires payées en France. Dénommés « fax », ils sont souvent établis dans des foyers de travailleurs migrants. Si le « fax d'argent » peut s'analyser comme une forme de transfert monétaire, parallèle à d'autres services financiers existants, le « fax-marchandises », qui permet de « payer au foyer pour consommer au village » (Daum 1998 : 54), est un service plus complexe qui combine achat et transfert. Ne relevant directement ni des régulations étatiques ni de formes de marché ouvertes à tous, ces fax se sont stabilisés dans la durée, charpentés par des règles de fonctionnement précises et une infrastructure matérielle et technologique faite d'une circulation réglée d'informations, d'argent et de biens. Cet article est consacré à l'analyse d'un fax-marchandises, également appelé « coopérative », qui fonctionne depuis 1988 entre un foyer de la région parisienne et le village soninké de Tuabou au Sénégal¹.

La question des transferts (ou « remises », de l'anglais *remittances*), monétaires ou en nature, est centrale dans les travaux sur les migrations, où elle est notamment abordée sous l'angle de l'apport économique des migrants à l'économie locale (Azam & Gubert 2005). Ces transferts font l'objet d'un intérêt croissant de la part des organisations internationales et des États (Hernandez & Bibler Coutin 2006 ; Pécoud 2014). Les travaux

1. Cet article s'appuie sur des entretiens et des observations effectués en France et au Sénégal entre 2011 et 2016. La recherche sur les associations de Tuabou a d'abord fait l'objet d'un mémoire de Master 2 (GRYSOLE 2012) réalisé dans le cadre d'un projet collectif (« Associations de migrants, gouvernance et biens publics locaux dans les pays d'origine : le cas des associations de migrants maliennes et sénégalaises en France et en Italie », projet GLAMMS, dirigé par F. Gubert et S. Mesplé-Somps, DIAL-IRD). Le terrain de Master (2011-2012) a bénéficié de la collaboration de Kae Amo en France et de Marieme Ciss au Sénégal ; l'ethnographie de la coopérative (2013-2016) a été effectuée conjointement par les deux auteures. Nous remercions chaleureusement nos interlocuteurs pour leur accueil et leur disponibilité, ainsi que V. Bonnecase, F. Gubert, L. Tobin, F. Weber et les deux évaluateurs anonymes des *Cahiers d'Études africaines* pour leurs relectures attentives.

anthropologiques ont insisté sur ce qui se joue dans ces échanges au-delà de la circulation d'argent et de biens (Levitt 1998 ; Carling 2014 ; Chort & Dia 2014), notamment les reconfigurations familiales qui en découlent (Åkesson 2011). Outre la fonction de transfert et celle de transaction commerciale, notre analyse du fonctionnement du fax-marchandises met au jour une dimension d'entreprise collective. Sur ce point, notre réflexion bénéficie du regain d'intérêt dans les études africaines pour les formes d'assistance mutuelle qui associent « solidarités nouvelles et anciennes et combinent de façon inventive la logique du marché avec des formes réciproques de distribution et de partage » (Rodima-Taylor & Bähre 2014 : 507)².

Les modalités concrètes de ces circulations d'argent et de biens, dans leur matérialité, restent peu étudiées. Elles sont parfois mentionnées dans la littérature experte qui prône l'inclusion dans la finance légale des systèmes « informels » (Sander & Barro 2007). Loin d'une telle perspective normative, nous reprenons les acquis des travaux africanistes qui ont critiqué la distinction entre formel et informel en soulignant l'imbrication de sphères plus ou moins légitimes ou visibles de l'économie (Hart 2005 ; Roitman 2005). La proposition de Jane Guyer (2004) d'envisager les phénomènes économiques, non au prisme d'une opposition entre formel et informel mais par l'étude de processus de formalisation, nous semble particulièrement féconde. Par ailleurs, les travaux existants portent principalement sur les transferts d'argent, dits *hawalas* et répandus dans de nombreuses communautés migrantes (Monsutti 2004 ; Mahamoud 2006 ; Kane 2011 pour les fax d'argent des migrants sénégalais aux États-Unis), là où notre analyse fait ressortir la spécificité du transfert en nature.

L'objectif de cet article est de proposer l'étude d'un tel système, à la fois en tant que service permettant un achat à distance (ce qui correspond à la désignation fax-marchandises) et en tant qu'institution du village transnational (ce qui correspond au terme coopérative). Si l'émergence des fax et des magasins coopératifs dans les années 1980 est documentée par les travaux sur l'immigration ouest-africaine en France (Quiminal 1991 ; Timéra 1996 ; Sy 1997 ; Daum 1998), le fonctionnement précis et les enjeux sociaux de ces systèmes transnationaux dans la durée restent à étudier. Nous proposons de combiner deux dimensions : d'une part une ethnographie économique qui repose sur la description fine des transactions et des circuits (Weber 2000, 2012 ; Zelizer 2006 ; Siniscalchi 2009), d'autre part une étude historique de la coopérative, nos interlocuteurs allant d'un témoin de ses premières heures à ceux qui la gèrent actuellement. Maurice Bloch et Jonathan Parry dans l'introduction à *Money and the Morality of Exchange* placent au cœur de leurs réflexions sur les échanges commerciaux et monétaires l'articulation de deux temporalités : « un cycle de l'échange de court-terme qui est le domaine légitime de l'activité individuelle, souvent tournée vers

2. Toutes les traductions en français dans cet article sont les nôtres.

l'acquisition, et un cycle d'échanges de long terme qui s'attachent à la reproduction de l'ordre social et cosmique » (Bloch & Parry 1989 : 2). L'étude de la coopérative met au jour, précisément, à la fois des préoccupations immédiates et des transactions dont les bornes temporelles sont circonscrites, ainsi qu'un projet plus large de consolidation d'une communauté émigrée dont la pérennité est en question.

La coopérative, composante du tissu associatif des émigrés

La coopérative est issue de dynamiques associatives plus larges qui mobilisent tout ou partie des émigrés originaires de Tuabou en France. La principale structure associative du village transnational, la grande caisse, fournit à la fois historiquement la matrice du développement de la coopérative, et analytiquement l'exemple d'un fonctionnement différent : la grande caisse repose en effet sur l'obligation d'affiliation, alors que la coopérative est fondée sur un principe d'association volontaire.

Les caisses : affiliation obligatoire et réaffirmation des statuts

L'existence de « caisses » à base locale a accompagné dès ses débuts la migration ouest-africaine en France³. Dans la migration soninké à Dakar au début du XX^e siècle, ces caisses sont liées au regroupement des émigrés de mêmes localités et à leur logement en commun dans des « chambres » (Manchuelle 2004 : 184-191). En France, les caisses ont permis, dès les années 1960, l'« organisation sociale des regroupements villageois à l'intérieur des foyers » (Samuel 1978 : 109). Passées d'une base initialement régionale à un regroupement par village quand la concentration et le nombre de ressortissants par village le permirent (Timéra 1996 : 60), elles ont joué un rôle central dans la constitution des communautés villageoises émigrées (Quiminal 1991 ; Daum 1998).

Les fonds mis en commun ont d'abord eu une fonction d'assurance pour les émigrés en France : financement des repas en commun, prêt en cas de chômage, financement en cas de rapatriement des « malades mentaux ». À partir des sécheresses du début des années 1970 et dans un contexte où se consolide un discours politique associant développement et migration, ces caisses ont financé des infrastructures pour le village, ajoutant aux fonds levés auprès des émigrés des cofinancements obtenus auprès de partenaires français issus des ONG et de la coopération (Daum 1998 ; Dedieu 2012).

3. La dénomination de caisse a pour origine le sens de la caisse en tant qu'objet. Si une caisse peut toujours correspondre physiquement à un compte en banque, à une boîte, ou à une enveloppe, le terme est aujourd'hui utilisé de manière générique pour désigner une structure collective.

Enfin, après la suspension de l'immigration de travail en 1974 et le développement du regroupement familial, le foyer de travailleurs migrants est devenu un mode d'habitat parmi d'autres, les communautés émigrées comprenant à la fois des hommes seuls et des familles. Néanmoins, le foyer garde sa centralité pour les communautés qui y tiennent leurs réunions et y maintiennent souvent le siège des associations villageoises.

Le village de Tuabou se caractérise par un engagement précoce dans la migration⁴ et la constitution à Dakar d'une « chambre » politiquement influente (Manchuelle 2004 : 91-97, 188-191)⁵. Les premiers ressortissants du village arrivant en France à la fin des années 1950 furent logés dans des caves à Saint-Denis, avant de louer des chambres dans un hôtel voisin, puis de rejoindre le foyer de la Porte de Paris en 1968. Selon Alioune (émigré retraité à Tuabou, environ 70 ans), venu en France en 1962, la caisse daterait du début des années 1950 (entretien à Tuabou, avril 2012)⁶. La cotisation mensuelle à la caisse, d'un montant de 5 FF, permettait d'assurer la cuisine en commun, mais aussi d'aider celui qui arrivait, avec un prêt d'argent que ce dernier commençait à rembourser dès qu'il avait trouvé un travail. La caisse du village ou grande caisse (*caisse xoore* en soninké), s'est progressivement distinguée de la caisse du foyer pour inclure l'ensemble des émigrés de Tuabou, qu'ils résident ou non au foyer. Un tournant a lieu vers l'année 1985 avec l'organisation du rapatriement des corps et l'inclusion à la cotisation de l'« assurance décès », c'est-à-dire les frais de rapatriement des corps au village en cas de décès en France⁷.

Ce sont les hommes ressortissants du village qui cotisent à la grande caisse pour un montant socialement codifié⁸. En 2011, les notables, tout comme les descendants d'esclaves, cotisent 70 € par an (soit 50 € « pour le village » et 20 € d'assurance décès). Les hommes issus de groupes « castés » (les groupes clients des Bathily) acquittent une cotisation de 30 € (soit une cotisation pour le village réduite à 10 € et les 20 € d'assurance décès), de même que les retraités et les chômeurs. Les épouses et les enfants présents en France sont « couverts » par la cotisation du père de famille pour l'assurance décès. À partir de 18 ans, les jeunes versent les 20 € de l'assurance ; les garçons passent à 70 € (ou 30 €) dès qu'ils se marient et qu'ils

4. Tuabou est la capitale de l'ancien royaume du Gajaaga, les familles Bathily en constituent la dynastie royale.

5. À la fin du XIX^e siècle, le village de Tuabou est déjà bien représenté dans la migration soninké au Congo (MANCHUELLE 2004 : 166-170).

6. Les prénoms cités ont tous été modifiés.

7. Les cinq premiers ressortissants du village décédés en France, avant 1983, ont été enterrés sur place (entretien avec le chef du village de Tuabou en France, Saint-Denis, mai 2013).

8. Les distinctions statutaires sont centrales dans l'organisation sociale des sociétés ouest-africaines, qui comprennent des hommes « libres », ici pour l'essentiel des notables au patronyme Bathily, des « descendants d'esclaves » et des « castés » (sur ces derniers, issus de groupes endogames traditionnellement associés à une activité artisanale, voir CONRAD & FRANK 1995).

ont trouvé un emploi, alors que les filles cessent de verser leur part à la date de leur mariage. Le champ sémantique de l'assurance (femmes et enfants « couverts par » l'assurance de l'époux et du père, parfois dits « ayants-droits ») coexiste avec celui de l'enregistrement obligatoire qu'explicité ce commentaire de Souleymane (38 ans) : « La caisse des vieux, c'est comme si c'était le gouvernement français » (journal de terrain, décembre 2011).

En effet, chaque membre de la communauté est inscrit sur le registre de la grande caisse même s'il s'abstient de cotiser ; 320 membres étaient recensés en 2012⁹. La grande caisse représente l'autorité politique du village ; elle est gérée par le plus âgé des Bathily résidant au foyer¹⁰. Il réunit les « vieux du village » toutes les deux semaines, et à chaque fois qu'il y a une décision importante à prendre. L'adhésion à la grande caisse est obligatoire sous peine d'exclusion politique du village multi-situé et de ses avantages en migration (assurance et solidarité mutuelle), exclusion qui peut aussi avoir des conséquences sur la réputation de la famille au village (Dia 2008).

La grande caisse est la principale organisation à avoir investi dans des constructions au village : centre de santé, école coranique, mosquée, collège public. Depuis les années 1970, d'autres structures organisationnelles ont été mises en place dans la migration, à côté et parfois en concurrence avec la grande caisse. Ainsi, des caisses de quartier ont été créées, dont la première, qui date de 1972, regroupe les familles assimilées aux descendants d'esclaves, et procède à des investissements économiques à l'échelle de leur quartier (un dépôt de gaz, un marché privé). Par ailleurs, une association de jeunes qui, elle, ne fait pas de distinction statutaire (cotisation unique) et ambitionne d'être au service de l'ensemble du village, est investie à la fois dans le football et le développement, et coopère avec la grande caisse pour les gros projets, telle que la construction du collège.

La coopérative : logique d'adhésion et base égalitaire

Au sein de cet ensemble de structures, la coopérative est liée à la démarche volontaire d'un groupe d'émigrés qui se sont cotisés en 1988 pour mettre sur pied une coopérative d'achat. Cette création se situe dans un mouvement plus général, décrit pour le Mali notamment par Christophe Daum (1998 : 52) qui analyse le développement de magasins coopératifs (et des banques de céréales) comme répondant d'abord « au besoin de sécurisation de l'alimentation des villages », à une époque où « la plus grande part du revenu

9. Plusieurs estimations du nombre d'habitants du village et de celui des émigrés circulent ; dans un projet de demande de subvention de l'association des jeunes figuraient en 2016 les chiffres suivants : 4 500 habitants à Tuabou dont 358 émigrés en France (entretien avec Seydina à Paris, février 2016).

10. La grande caisse est restée informelle ; elle n'est pas déclarée en association.

des émigrés est affectée à la consommation, principalement alimentaire » (Weigel 1982 : 83). L'achat en gros permet en effet de limiter les fluctuations de prix, notamment des céréales, qui peuvent être fortes en particulier pendant la période de soudure. Daum situe l'émergence des magasins coopératifs dans de nombreux villages de la région de Kayes au Mali au début des années 1980, dans le prolongement de pratiques plus anciennes de transferts de fonds collectifs (sommées d'argent confiées à un émigré de retour en vacances, au profit de familles distinctes). Pour ce qui est du Sénégal, Yaya Sy (1997 : 207-209) associe l'émergence de coopératives d'achat à la création antérieure, en 1974-1975, des périmètres irrigués villageois liés aux projets d'aménagement de la vallée du fleuve Sénégal. Il cite ainsi le cas du village de Diawara où la mise en place du périmètre irrigué a suscité la création d'une coopérative de production villageoise dans laquelle la participation financière des émigrés était centrale, mais qui n'a pas bien fonctionné ; la coopérative d'achat, créée en 1984, apparaît comme une suite plus fructueuse de ce premier investissement des émigrés. Dans le cas de Tuabou, l'expérience du périmètre irrigué n'a pas non plus été un succès et la coopérative d'achat voit le jour quelques années plus tard.

Mise sur pied par une centaine de ressortissants de Tuabou, la coopérative repose sur l'adhésion volontaire et ne fait pas de distinction entre les membres selon leur appartenance statutaire. Elle a regroupé des travailleurs résidant pour l'essentiel dans le même foyer qui ont participé chacun à hauteur de 1 500 FF à la constitution du capital qui a servi de fond de roulement initial. À Tuabou, un magasin construit pour servir aux femmes du village — à l'initiative d'une Américaine venue dans le cadre du projet des périmètres irrigués — se trouvait alors inoccupé. La coopérative a donc loué ce bâtiment à l'association des femmes. Après quelques années de fonctionnement, la coopérative a fait l'objet d'une déclaration en association loi 1901 sous le nom d'Association pour le développement de Tuabou (ADT), suite à des difficultés dans l'usage de comptes bancaires individuels par lesquels transitaient des sommes importantes.

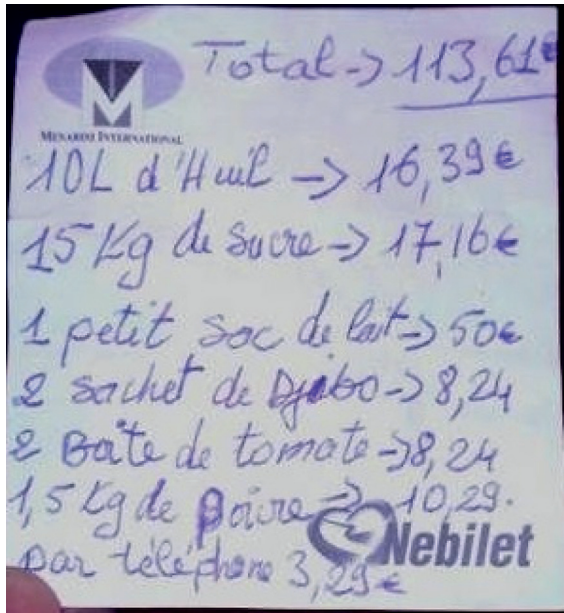
L'adhésion volontaire à la coopérative tranche ainsi avec l'obligation d'affiliation à la grande caisse. Toutefois, le service proposé par la coopérative n'est pas réservé à ses seuls adhérents, tous les émigrés de Tuabou peuvent y avoir recours.

Un circuit transnational : du foyer au magasin

« Je paye ici, ils se font livrer là-bas » : cette description en apparence simple recouvre plusieurs opérations qui vont au-delà de la relation binaire d'échange, pour inclure notamment un crédit. Nous proposons de décrire ce système comme un circuit à la manière de Valeria Siniscalchi (2009) dans sa description ethnographique d'un « tour de farine » dans le sud de l'Italie.

La commande en France par un émigré de denrées destinées à sa famille au Sénégal combine deux transactions commerciales : l'achat de biens et l'achat d'un service (celui de la transaction à distance). L'achat de biens se fait en référence au prix des denrées tel qu'il est affiché au foyer à Saint-Denis en euros ; le transfert inclut une conversion, puisqu'il permet l'achat en euros de denrées disponibles sur le marché sénégalais en francs CFA¹¹. Les commandes portent sur des quantités relativement importantes comme le montre la figure 1, sur laquelle apparait un exemplaire des brouillons de commande qui font office de listes de courses, dont sont munis certains clients lorsqu'ils s'adressent au gérant du fax-marchandises (fig. 1) : des bidons de 10 litres d'huile, des sachets contenant 50 bouillon-cubes jumbo, des dizaines ou centaines de kilos de sucre en morceaux, et sur d'autres commandes, des sacs de riz de 50 kg par exemple. Cette forme d'approvisionnement en gros contraste avec les transactions habituelles dans les boutiques des villages sénégalais, sur le mode de la vente au détail (par exemple l'achat de 2 kg de riz pour un seul repas).

FIG. 1. — UN FEUILLET PRÉPARANT UNE COMMANDE



© A. Grysole.

11. Le taux de conversion entre le franc CFA et l'euro est fixe, à 1 € = 655,957 F CFA.

Une commande inclut également une opération financière : un crédit, d'une durée variable selon que le transfert est effectué « par bon » ou « par fax ». La commande « par bon » donne lieu à la délivrance d'un bon papier sur lequel figurent la liste et les quantités des denrées achetées, et que le client doit transmettre au récipiendaire de la commande au village. Dans ce cas, l'émigré dispose d'un crédit d'un mois, et le coût de la transaction, fixe, est de 2,29 €. Il s'arrange pour faire parvenir le bon papier physiquement au village, soit qu'il l'emporte lui-même s'il part pour des congés ou qu'il le confie à une personne qui se rend au village (compte tenu de la durée du voyage à Dakar, puis à Tuabou, situé à 15 heures de route de la capitale, le bon peut mettre dix jours à parvenir à son destinataire). Ces commandes « par bon » sont aussi appelées commandes « main à main ».

Le système de commande « par fax » est plus rapide, puisque l'information est transmise quotidiennement par un appel téléphonique : les commandes peuvent être retirées au village dès le lendemain¹². Le crédit octroyé est plus court : l'acheteur a deux semaines pour régler sa commande. La commission, également fixe, s'élève à 3,29 €¹³.

La logique du recours à l'un ou l'autre dépend principalement de la temporalité de la commande, comme l'indique un des responsables de la coopérative.

Seydina (gestionnaire des stocks, 43 ans) : En fait ça dépend de l'urgence, si y'a une urgence, tu fais ta commande par fax. Mais les gens, ils calculent, normalement tu sais que ta commande est pour deux mois, tu anticipes. Mais chaque fois, y'a des imprévus. Sinon c'est trop limité [15 jours] les gens ont du mal à respecter ce délai (entretien à Paris, février 2016).

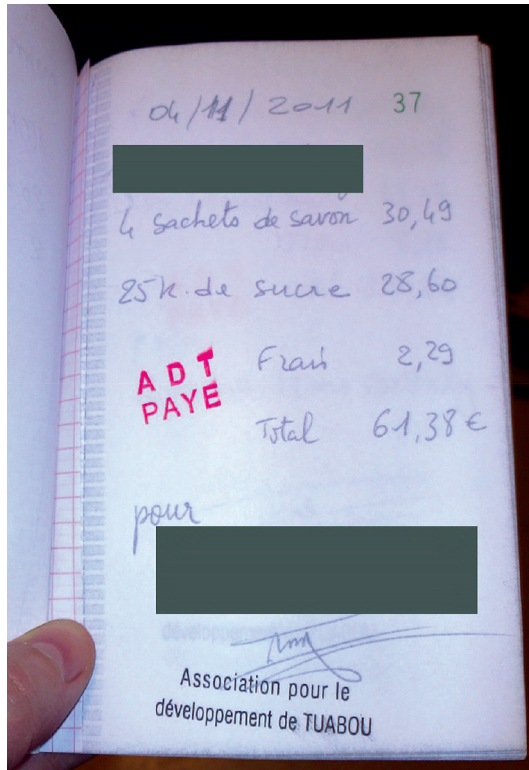
Ces deux modes de transmission de la commande, de Saint-Denis vers Tuabou, correspondent à deux carnets distincts, tous deux tenus par le gérant du fax-marchandises, qui réside au foyer. L'information à transmettre contient la liste des produits commandés, le nom de l'expéditeur, et celui du destinataire. La commande transmise « par bon » est copiée par le gérant dans un carnet dont une feuille à carreaux est détachée et remise au client (qui constitue le bon), et dont la copie sur feuille carbone, témoin du crédit et de la

12. La dénomination de « fax-marchandises » s'oppose à d'autres types de fax : entre le foyer et Tuabou existent notamment des « fax d'argent » qui sont très fréquents dans la région. Dans d'autres villages, une variété de systèmes de transferts spécialisés fonctionnent sur le même principe, par exemple des « fax-bâtiment », permettant à un émigré de faire livrer au village des matériaux de construction. Le terme de fax est conservé, bien que depuis le développement des téléphones portables et la baisse des tarifs des opérateurs de téléphonie mobile à la fin des années 2000, les fax aient été remplacés dans ces transmissions par des *sms* (*short message service*) ou des appels téléphoniques.

13. 2,29 € correspondent à 15 FF ou 1 500 F CFA, le prix fixé pour le recours au fax-marchandises. 3,29 € comprennent 1 € supplémentaire destiné à couvrir les frais de téléphone.

transaction, reste dans le carnet (fig. 2). La commande passée par téléphone, quant à elle, est recopiée (fig. 3) par le gérant dans un autre carnet appelé « fax ». Le gérant au foyer communique chaque soir au magasinier à Tuabou la liste des denrées commandées et les destinataires correspondants, par sms ou par téléphone (la formule du gérant du fax : « moi je l'appelle, il note », suggérant une forme de dictée).

FIG. 2. — LE CARNET « BONS » (UNE COMMANDE)



© A. Grysole.

Un tampon de couleur noire comportant la mention « Association pour le développement de TUABOU », nom officiel de la coopérative, atteste de l'authenticité du bon. Le gérant du fax-marchandise, détenteur de ces carnets, a commenté ainsi ces deux façons de valider une commande : les commandes « par bons » sont validées par ce tampon appliqué sur le bon au début de la transaction, tandis que les commandes « par fax » sont validées par « reconnaissance vocale » entre le gérant et l'acheteur (lorsqu'il téléphone pour passer sa commande). Les tampons de couleur rouge « ADT PAYE » (pour « payé ») apposés dans les deux carnets (fig. 2 et 3) attestent du remboursement du crédit et de la fin de la transaction.

FIG. 3. — LE CARNET « FAX » (QUATRE COMMANDES)

[redacted]	10/12/2011	
Sack de Riz	266,80	29
Savons	3,29	
[redacted]		270,09 €
[redacted]	11/12/2011	
Sack de Riz	26,68	
[redacted]	3,29	
[redacted]		total 32,97 €
[redacted]	11/12/2011	
1 sac de blé	50	
5 sachets de savon	38,18	
[redacted]	3,29	
[redacted]		91,47
[redacted]	14/12/2011	
1 sack de Riz	84,60	
10 litres d'huile	65,56	
1 sachet de savon	7,62	
1 sachet de jumbe	4,12	
[redacted]	3,29	
[redacted]	165,19	
[redacted]	8,20	
[redacted]		173,39

© A. Grysole.

On constate ainsi que le fax-marchandises s'appuie sur une organisation rôdée et des rôles bien définis par-delà les frontières. Cela permet à ce système qui, du fait de l'hétérogénéité et de l'éloignement de ses protagonistes pourrait paraître fragile, de remplir des fonctions complexes, notamment le crédit. Le recours à la coopérative correspond aussi à un transfert particulier, masculin et collectif, dont il s'agit maintenant d'interroger les enjeux sociaux.

Recourir au fax-marchandises

Le fax-marchandises s'insère dans un ensemble de rôles sociaux tenus à distance et dans un espace domestique transnational. L'examen des transferts d'un de nos interlocuteurs réguliers permet de situer ce système de

transfert parmi une pluralité d'autres¹⁴. Le choix d'une modalité plutôt qu'une autre obéit à différentes logiques qui ne se résument pas à la rationalité économique.

Les transferts de Souleymane

À son arrivée en France en 2001, Souleymane résidait au foyer de Saint-Denis qui réunissait un grand nombre de ressortissants du village. Rencontré en 2011, il a alors 38 ans, et dispose d'une carte de séjour ; il a déménagé dans un appartement non loin du foyer, et il est salarié comme plombier dans une entreprise du bâtiment. Sa femme réside à Dakar. Comme beaucoup de Sénégalais travaillant à l'étranger, il envoie de l'argent à sa famille. Ces transferts sont insérés dans des relations sociales transnationales et de proximité, des enjeux sociopolitiques villageois et une économie mondiale. Observons en détail les moyens employés par Souleymane pour ses envois, selon les montants, les destinataires, les intermédiaires et les objectifs visés.

Souleymane participe au financement de quatre foyers : le sien à Saint-Denis, celui de sa femme et celui de son père à Dakar, ainsi que la concession de sa famille paternelle à Tuabou¹⁵. Tous les mois, il envoie environ 500 € à sa femme à Dakar, par fax d'argent. Une partie de cette somme est destinée à sa femme et ses enfants ; l'autre partie est transmise par sa femme à son père qui réside également à Dakar. De façon irrégulière, lorsque ses finances le permettent, il envoie également 1 000 ou 2 000 € à sa femme, pour la construction de sa maison à Rufisque. Cet argent est envoyé soit par Western Union soit par virement bancaire international. Souleymane participe également au budget de la concession de sa lignée paternelle à Tuabou. Alioune, son oncle paternel, en tant que « chef de concession » (*kaagume* en soninké [Diagana 2011 : 95]) gère le stock de vivres au village et octroie chaque matin, à la femme qui est chargée de cuisiner, une somme d'argent *i.e.* la dépense quotidienne, pour acheter les produits frais.

14. La littérature sur les transferts entre migrants (transnationaux ou non) et leurs familles est particulièrement développée. Au Sénégal, on peut citer l'exploitation des données statistiques de l'enquête « Pauvreté et structure familiale » (PSF) (DE VREYER *ET AL.* 2008). Le cas qui suit vise principalement à détailler les modalités de l'envoi qui sont rarement décrites.

15. Les normes de l'organisation familiale sont patrilinéaires et virilocales. Les concessions pluri-générationnelles sont de grandes maisons dont l'autorité revient au plus âgé des hommes. Les hommes sont chargés du financement collectif de la concession. Historiquement, un partage des contributions masculines (céréales) et féminines (condiments) à l'alimentation prévalait (CHASTANET 1991 : 258-260). La norme selon laquelle l'époux assure la subsistance de la famille est souvent rapportée à une obligation islamique (MOYA 2011). Dans les faits, les contributions des femmes peuvent aller au-delà de ce qui leur est prescrit. Sur la condition des épouses des émigrés, voir GONZALES (1994), et sur les participations financières des femmes à l'économie domestique, voir HANN (2013).

AG : Et pour le riz, l'huile, etc. ?

Alioune : Ah ça dépend, ils nous envoient tonne par tonne. Quand c'est fini, quand on arrive à trois quatre sacs [de 50 kg de riz], on téléphone, donc on prépare la commande (entretien à Tuabou, avril 2012).

Lorsqu'il a besoin d'un envoi par la coopérative, Alioune appelle d'abord son aîné à Dakar (le plus âgé des oncles de Souleymane). Car si Alioune gère la concession sur place à Tuabou, c'est l'aîné qui depuis Dakar en est le responsable : « [pour] l'affaire de la maison, c'est lui que j'appelle directement », explique Alioune (*ibid.*). Depuis Dakar, l'aîné de la famille résidant au Sénégal appelle à son tour le plus âgé des émigrés du groupe familial en France pour commander la liste des produits alimentaires qui viennent à manquer au village. À la suite de quoi, l'aîné en France sollicite ses cadets (dont Souleymane) : ils sont quinze émigrés issus de la même concession en France. Pour les denrées non périssables, chacun cotise environ 40 € par trimestre. L'aîné en France rassemble la somme totale et passe une commande par bon auprès du gérant de la coopérative au foyer de Saint-Denis. Le bon papier transite des mains de l'aîné à Saint-Denis jusqu'à celles d'Alioune à Tuabou. Au village, ce dernier peut alors retirer les marchandises au magasin de la coopérative en échange de ce bon. Pour ce qui est de la dépense quotidienne (la « DQ » remise par Alioune à la femme dont c'est le tour de cuisine, pour les produits frais du jour), une somme d'argent est envoyée mensuellement par le groupe de quinze émigrés. Chacun cotise 10 € par mois pour la DQ, et ces 150 € mensuels sont envoyés par fax d'argent.

Selon le montant, la finalité et le destinataire du transfert, différentes possibilités d'envoi d'argent s'offrent à l'émigré sénégalais en France. Pour les transferts réguliers et d'un montant pas trop élevé (jusqu'à environ 500 €), les fax d'argent disponibles au foyer sont mobilisés. Pour des sommes plus importantes, les transferts par Western Union ou MoneyGram sont privilégiés, car les frais d'envoi sont dégressifs et représentent au-delà d'un certain montant un pourcentage de la somme à envoyer. Le souci de la discrétion (*sutura*), en évitant le passage par un système situé au foyer, et la rapidité du transfert (instantanéité) font partie des avantages. Ce système de transfert permet aussi de conserver une trace officielle qui peut servir de justificatif quand ces sommes sont mentionnées en tant que pensions alimentaires lors de la déclaration d'impôts en France¹⁶.

Souleymane : Avant c'était par mandat postal, mais des fois tu allais à la poste et l'argent n'était pas disponible, ce n'était pas vraiment pratique. Ensuite les gars ont

16. Il est possible de déduire des impôts les pensions alimentaires versées aux ascendants ou aux descendants majeurs à l'étranger, à condition d'en apporter la preuve et de démontrer leur insuffisance de revenus, ainsi qu'aux enfants mineurs qui ne sont pas à la charge du parent déclarant (Article 156 II 2° du Code général des impôts, voir <<http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/4930-PGP>>, consulté le 04/11/2016).

créé les fax et là c'est devenu facile. En fait, c'est une habitude pour nous, on utilise les fax parce qu'on a l'habitude. Parce qu'il y en a qui envoient par Western Union, MoneyGram, ce genre de trucs, les nouveaux surtout. Et aussi parce que tu peux faire une déduction d'impôts (entretien par téléphone, mai 2015).

Enfin, il est possible de recourir au virement international. Il s'agit de l'envoi le moins coûteux pour les montants élevés et le plus officiel, notamment pour les organisations et les entreprises qui se doivent de tenir une comptabilité irréprochable. Néanmoins, le traitement d'un virement bancaire international demande plusieurs jours. À l'instar de Souleymane, les émigrés n'utilisent pas les mêmes systèmes pour leurs transferts individuels (à leur femme par exemple) que pour les transferts collectifs (leur concession à Tuabou). L'envoi par la coopérative est le fait d'un collectif d'émigrés en France pour un collectif de parents au village, afin d'assurer le ravitaillement, dans une région où le contexte agricole dégradé et la migration ont depuis longtemps modifié les habitudes alimentaires en faveur de produits importés, notamment le riz (Weigel 1982 : 83-84).

Une réaffirmation du rôle masculin de l'émigré assurant la subsistance

Financer les dépenses de la concession à distance est un rôle social que remplissent la plupart des émigrés sénégalais qui travaillent, et d'autant plus quand leur femme et leurs parents vivent au Sénégal. Ce type de transfert à l'échelle de la concession suppose une coopération pour l'économie domestique afin de réunir l'argent nécessaire, par exemple, à l'achat de riz par tonne pour toute la famille. La logistique de cet approvisionnement suit les règles des hiérarchies d'âge et de séniorité, tant dans la circulation de l'information que dans le maniement de l'argent et des marchandises. Ce type de transfert nécessite une organisation en France des émigrés qui financent la même concession. L'approvisionnement par envoi de bons de la coopérative donne aussi une certaine publicité au transfert collectif.

La plupart des envois de bons sont effectués par des groupes d'émigrés apparentés, vers environ 200 concessions différentes à Tuabou. Toutefois, plusieurs échelles coexistent dans une même concession et certains transferts en nature peuvent aussi relever du « coup de main » occasionnel adressé à une autre personne que le chef de concession, comme l'explique le gestionnaire des stocks de la coopérative.

Seydina : Chaque maison fait une commande, y'a des micro-maisons dans les grandes maisons. Par exemple, quinze font une commande pour la maison, mais trois de même père même mère vont faire en plus une commande à part pour leur micro-maison. Aussi, il y a des toutes petites maisons, par exemple sa sœur et sa mère vivent seules, bon il va envoyer une commande seul, mais c'est un peu rare, mais ça existe. Ou alors, j'ai un ami qui n'a pas voyagé [émigré], je peux le sou-lager, je peux penser à lui, et lui envoyer un sac de riz et une boîte de tomate.

Ou alors un mariage ou un décès, tu donnes un coup de main (entretien à Paris, février 2016).

Souleymane, comme d'autres, a surtout parlé de l'envoi par bon, mode d'envoi le plus courant. Il relève d'une organisation routinière et collective basée sur l'anticipation, dans le but d'assurer la gestion des stocks alimentaires d'une concession. La régularité et la prévision du transfert par bon permettent une gestion collective plus aisée. Rassembler l'argent de cinq à quinze personnes habitant des villes différentes en région parisienne, mais également ailleurs en France (notamment Beauvais, Lyon), n'est pas une opération rapide. Ainsi, l'envoi par bon permet une plus grande marge de manœuvre que l'envoi par fax, puisque l'échéance du remboursement du crédit à la coopérative est d'un mois et non de quinze jours. L'envoi formalisé et régulier peut aider les aînés à inciter les plus jeunes à assumer cette dépense, dont seuls les membres de la concession au chômage ou à la retraite sont exempts.

Le groupe des hommes émigrés, issus d'une même concession à Tuabou, prend en charge une grande partie de l'alimentation : la ration mensuelle en bons de la coopérative et la dépense quotidienne (produits frais à acheter quotidiennement) en espèces transférées par fax d'argent. La littérature tend à présenter les transferts en nature comme une manière de contrôler l'affectation de l'argent à distance en faisant l'hypothèse d'un modèle paternaliste des transferts (voir par exemple en économie Batista *et al.* [2014], et en anthropologie Blanchard [2014]). Dans les débuts du système, les chefs de famille au village ont effectivement pu sentir leur autorité remise en cause par cette contribution des émigrés en nature, laquelle leur laisse moins de marge qu'un envoi monétaire (Daum 1998 : 58-60). Cette analyse sous l'angle du contrôle de l'argent à distance mérite d'être nuancée selon les configurations familiales ; ainsi dans le cas d'un émigré assumant la subsistance de son épouse restée au village, cet achat reproduit ce qui se passe sur place, quand l'époux qui n'a pas émigré effectue aussi les achats des stocks par lui-même (ration mensuelle). Contrairement à la « dépense quotidienne » versée en espèces à la cuisinière qui procède aux petits achats du jour, la ration mensuelle (stocks non périssables) est souvent apportée physiquement par les hommes et ce, en dehors d'un contexte migratoire. La ration mensuelle — sur place ou à distance — représente dans tous les cas une prise en charge masculine. D'ailleurs, aucune femme émigrée de Tuabou n'est adhérente à la coopérative.

AM : Et est-ce que c'est une règle ou est-ce que ça s'est jamais posé ? Ça s'est jamais présenté ?

Abdou (génération des fondateurs, 62 ans) : [réfléchissant] Ça s'est jamais... présenté qu'une femme veuille y participer. Bon, ici y a son mari, elle va pas chercher... forcément à être dedans quoi. En tout cas cette question n'a jamais été posée. Donc... voilà quoi. On a une manière de fonctionner aussi qui écarte un peu les femmes, quoi (entretien à Paris, octobre 2016).

Elles peuvent néanmoins avoir recours à la coopérative, par exemple dans une situation où personne n'a émigré dans la concession de leurs parents.

AG : Les femmes n'utilisent jamais la coopé ?

Seydina : Si y'en a qui l'utilisent. Si tu sais que tu as un oncle qui n'a pas voyagé [émigré], tu peux lui envoyer un bon ... Mais c'est pas le rôle [d'une femme] de prendre en charge [une concession]... (entretien à Paris, février 2016).

Prendre en charge le ravitaillement d'une concession n'est pas du ressort des femmes, en migration non plus. En pratique elles se chargent, au Sénégal comme en migration, de certains besoins de leurs parents et surtout des grandes cérémonies familiales (baptêmes, mariages) pour lesquelles elles économisent des sommes d'argent considérables, notamment grâce à l'organisation en tontines (Semin 2007).

Maintenir une institution du village transnational

Pour mieux comprendre la capacité du système à se maintenir dans la durée, reprenons le circuit sur lequel il repose, non plus à l'échelle d'une commande familiale, mais en considérant la constitution du capital, la circulation de l'argent, et les stratégies de pérennisation du système.

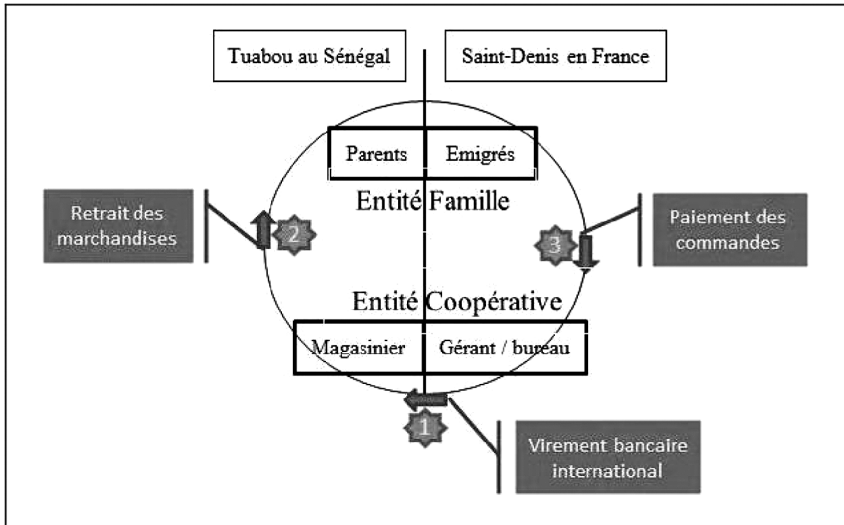
Le crédit rendu possible : la force de la coopérative

Qu'est-ce qui rend possible un tel circuit, qui brasse des sommes importantes et permet l'existence d'un crédit proposé au client ? Il s'agit de saisir l'ensemble du circuit économique qui entraîne des flux d'argent, de marchandises et d'information.

En France, l'association loi 1901 de la coopérative dispose d'un bureau avec des postes de président, trésorier, secrétaire ; elle est également déclarée au Sénégal en tant que GIE. Au quotidien, l'essentiel des tâches est délégué à quelques personnes. En 2012, les principaux acteurs de la coopérative étaient : en France, le gérant du fax au foyer, le mandataire du compte en banque et le gestionnaire des stocks (du magasin à distance) qui a un rôle-clé de contrôle (représentant le bureau de la coopérative et relayant ses décisions) ; au Sénégal, le magasinier, un jeune qui l'aide au magasin et un retraité du ministère de l'Économie qui s'occupe de la comptabilité.

Entre les familles (les parents à Tuabou et les émigrés à Saint-Denis) et la coopérative (le magasinier au Sénégal et les adhérents, le gérant et le bureau en France), le circuit économique transnational qui permet l'achat de marchandises à distance peut se décomposer en trois étapes : le déclenchement d'un virement bancaire pour l'achat des denrées en gros, le retrait des marchandises par les destinataires et, enfin, le règlement des commandes à crédit (fig. 4).

FIG. 4. — SCHÉMA DÉCRIVANT LE FONCTIONNEMENT DU FAX-MARCHANDISES



Observons tout d'abord la manière dont circule l'information afin de comprendre et de reconstituer l'armature de ce circuit. Au foyer de Saint-Denis, 80 à 100 commandes à crédit sont sollicitées chaque mois auprès du gérant de la coopérative (journal de terrain, février 2012). C'est sur la base de ces commandes individuelles que le magasinier évalue les besoins à Tuabou en lien avec le gestionnaire des stocks en France. Ensuite, le magasinier s'informe des prix de gros, envoie par *sms* un devis précis au gestionnaire des stocks avec le détail des quantités, les prix à l'unité et la somme totale nécessaire. Le gestionnaire des stocks (Seydina) envoie alors un ordre de virement, toujours par *sms*, au mandataire du compte en France (Aly, 34 ans), par exemple : « Tu peux nous faire un transfert de 1 500 [euros] ? » et Aly déclenche un virement international¹⁷. Le magasinier est mandataire du compte sénégalais de la coopérative (dans une banque dont une succursale est présente dans une ville proche de Tuabou) ; il dispose d'un chéquier qui lui permet alors de procéder à un achat de denrées en gros. La périodicité des achats en gros varie d'un à deux mois environ. La coopérative peut transférer jusqu'à 7 000 € de compte à compte selon les besoins en stocks du magasin et les devis sollicités par le magasinier auprès du fournisseur. Ainsi, les sommes d'argent importantes qui transitent par le magasinier représentent le montant des achats en gros. Le magasinier dispose également d'une marge sur le compte au Sénégal pour les commandes urgentes en cas de manque d'anticipation (quand un produit vient

17. Les virements bancaires internationaux hors SEPA représentent le moyen de transférer le moins cher pour les gros transferts d'argent. Les enquêtés évoquent des frais d'une vingtaine d'euros pour envoyer l'argent d'une commande de gros.

à manquer alors que des commandes passées à Saint-Denis sont à satisfaire au village)¹⁸.

L'argent est donc transféré de compte à compte à chaque achat en gros (étape 1, fig. 4). Les parents à Tuabou (informés par l'expéditeur) viennent retirer les denrées au magasin (étape 2). Deux semaines ou un mois plus tard, chaque commande est réglée au foyer (étape 3). Le mandataire du compte bancaire en France passe au foyer environ une fois par semaine pour récupérer l'argent perçu par le gérant et effectuer un dépôt (espèces et chèques) sur le compte de la coopérative : le circuit est bouclé.

Ce circuit implique une fixation du prix pour le client à Saint-Denis qui dépend du cours des denrées au Sénégal, et qui emprunte les canaux de circulation de l'information décrits ci-dessous¹⁹. À Tuabou, le magasinier, qui n'a pas changé depuis la création de la coopérative, a accumulé une connaissance des lieux où s'informer du cours des prix des marchandises en vigueur dans la région. « À Bakel [ville située à 7 km, la plus proche du village], les gens ont des magasins, ils se connaissent, donc il [Demba, le magasinier] peut demander : “Vous prenez vos commandes où et à combien ?” » (entretien avec Seydina à Paris, juillet 2015). Aujourd'hui, il s'approvisionne auprès d'un fournisseur qu'il connaît à Ourosogui, ville située à 180 km du village. Le sucre est parfois commandé directement à la Compagnie sucrière sénégalaise, à Richard-Toll, ville située à environ 500 km de Tuabou. Le coût du transport des denrées est compris dans le prix de vente des marchandises par le fournisseur. La fixation des prix de vente par le magasinier inclut ainsi une appréciation de l'état du marché local (tarifs pratiqués par les fournisseurs, mais aussi évaluation concurrentielle, la coopérative visant à proposer des prix plus intéressants que les commerçants de détail) et le souci de dégager un bénéfice.

AG : Ensuite comment vous calculez le prix des produits ?

Seydina : C'est la différence entre le grossiste et le détail. Y'a des bénéfices. Les boutiques [de Tuabou], ils achètent deux sacs, trois sacs, à Bakel [ville voisine]. Le magasinier [Demba], lui, il achète au grossiste. Si une tonne de riz égale vingt sacs, on aura le sac à 16 € par exemple, le prix du sac plus 1 000 F [CFA], mais parlons en euros, donc plus 1 € pour le transport. Et quand il arrive à Tuabou, on a tout calculé : prix plus transport. Donc 16 € fois 20 sacs, ton argent est remboursé. Tu regardes les boutiquiers [du village], ils vendent à combien, s'ils vendent à 23 €, tu vas le vendre à 20 €.

18. Cette marge est chiffrée à 400 € par le gestionnaire des stocks (entretien à Paris, février 2016). Le ravitaillement est un souci permanent car la gestion des stocks est délicate à certaines périodes, notamment pendant le mois de Ramadan. Un virement bancaire international peut demander plusieurs jours et un achat en gros auprès du fournisseur prend trois à sept jours pour arriver au village.

19. Il s'agit de restituer le discours des enquêtés sur la fixation des prix de vente pratiqués par la coopérative. Nous ne prétendons pas analyser le processus de formation des prix qui nécessiterait de prendre en compte d'autres paramètres (législation, concurrence, attentes des consommateurs, etc.).

AG : Et qui décide du prix de vente du sac de riz ?

S : Le magasinier. Il nous dit : « voilà [...] C'est lui qui connaît, c'est lui qui est sur place » (*ibid.*).

De la négociation des achats en gros à la fixation du prix de revente des marchandises au client, une part importante du bon fonctionnement économique de la coopérative repose sur le magasinier. L'arrimage du franc CFA à l'euro fait que le circuit se déploie dans un espace monétaire stable. En revanche, les prix des denrées fluctuent largement²⁰. Les prix de vente pour le client au foyer sont toujours liés aux prix des denrées lors du dernier achat en gros. Quand il y a un changement important du prix d'achat en gros d'un produit, le gérant de la coopérative au foyer est tout de suite averti : « Par exemple, si la boîte de sucre [était] à 1 300 [FCFA] puis [passe] à 1 400 [FCFA], le magasinier appelle directement [le gérant au foyer] et dit : “change le [prix du] sucre”. » Les corrections successives qui figurent sur la liste des prix attestent de ces ajustements continuels (fig. 5). Ainsi la

FIG. 5. — TABLEAU DES DENRÉES AU FOYER, AVEC LES RATURES ET LE BLANC CORRECTEUR POUR LE CHANGEMENT DES PRIX

PRIX DE LA MARCHANDISE DE LA COOPÉRATIVE							
du sucre	Prix de l'huile	Prix du riz	Prix du semoule	Prix du jumbo	Prix du lait	Prix du savon	Prix du poivre
5 kg 5,72	101 16,59	50 kg 28,20	1 boîte 4,12€	1 sachet 4,12	50 L	1 sachet 7,62	1/2 kg 3,43€
10 kg 11,44	201 32,78	100 kg 56,40	2 boîtes 8,24	2 sachets 8,24	100 L	2 sachets 15,25	1 kg 6,86€
15 kg 17,16	301 49,17	200 kg 112,80	3 boîtes 12,36	3 sachets 12,36	150 L	3 sachets 22,87	2 kg 13,72€
20 kg 22,88	401 65,56	300 kg 169,20	4 boîtes 16,48	4 sachets 16,48	200 L	4 sachets 30,49	
25 kg 28,60	501 81,95	400 kg 225,60	5 boîtes 20,60	5 sachets 20,60	250 L	5 sachets 38,12	
30 kg 34,32	601 98,34	500 kg 282,00	6 boîtes 24,72	6 sachets 24,72	300 L	6 sachets 45,74	
35 kg 40,04	701 114,73	600 kg 338,40	7 boîtes 28,84	7 sachets 28,84	350 L	7 sachets 53,36	
40 kg 45,76	801 131,12	700 kg 394,80	8 boîtes 32,96	8 sachets 32,96	400 L	8 sachets 60,98	
45 kg 51,48	901 147,51	800 kg 451,20	9 boîtes 37,08	9 sachets 37,08	450 L	9 sachets 68,61	
50 kg 57,20	1001 163,90	900 kg 507,60	10 boîtes 41,20	10 sachets 41,20	500 L	10 sachets 76,23	
55 kg 62,92	1101 180,29	1000 kg 564,00	11 boîtes 45,32	11 sachets 45,32	550 L	11 sachets 83,85	
60 kg 68,64	1201 196,68		12 boîtes 49,44	12 sachets 49,44	600 L	12 sachets 91,48	
65 kg 74,36	1301 213,07				650 L	13 sachet 99,10	
70 kg 80,08	1401 229,46				700 L	14 sachet 106,72	
75 kg 85,80	1501 245,85				750 L	15 sachet 114,35	
80 kg 91,52	1601 262,24				800 L		
85 kg 97,24	1701 278,63				850 L		
90 kg 102,96	1801 295,02				900 L		
95 kg 108,68	1901 311,41				950 L		
100 kg 114,40	2001 327,80				1000 L		
					50 L d'arachide	38,11€	
					100 L " "	76,22€	

© A. Grysole.

20. Voir le rapport de la Direction générale de la planification et des politiques économiques du Ministère de l'économie et des finances du Sénégal, mars 2016, <http://www.dpee.sn/IMG/pdf/evolution_des_cours_des_materieres_premier_es_en_fevrier_2015_et_perspectives_vf.pdf>.

coopérative ne souffre pas de la fluctuation du cours des denrées alimentaires : car les prix de vente pour le client au foyer sont strictement indexés aux prix d'achat en gros à Tuabou et ce, à chaque nouvel approvisionnement.

La plupart des commandes sont payées à Saint-Denis, hormis quelques rares commandes réglées directement au magasin de Tuabou, notamment par des anciens émigrés à la retraite au village. Cependant, la plupart des retraités qui vivent au village font payer leurs commandes au foyer à Saint-Denis par un proche (appelé « procureur ») qui détient leur chéquier et gère leurs affaires administratives en France²¹. Avec l'argent des quelques commandes réglées sur place, le magasinier règle les factures d'électricité et de téléphone du magasin, ainsi que son salaire et celui du jeune qui travaille avec lui (le retraité qui effectue la comptabilité est bénévole). Avec des coûts modiques au foyer (téléphone du gérant), ce sont les seuls frais de fonctionnement de la coopérative puisque le gérant du fax et le gestionnaire des stocks sont également bénévoles.

L'étude des modalités pratiques de la circulation d'information, d'argent et de biens par la coopérative permet de mettre au jour des « formalités » précises, pour reprendre le terme de Jane Guyer (2004). Celles-ci se matérialisent notamment dans une production documentaire imposante (fig. 6).

FIG. 6. — LE BUREAU DU MAGASIN À TUABOU



© A. Grysole.

21. Ce recours à un intermédiaire attitré semble fréquent (à propos de retraités sénégalais résidents en foyer, voir HUNTER 2011 : 125).

Papiers et tampons permettent à la fois de limiter le rôle de l'interconnaissance dans le cadre d'une relation commerciale, mais aussi d'opérer des formes de contrôle par les membres du bureau de la coopérative²².

Ainsi le circuit économique et transnational de la coopérative repose sur un suivi serré, lui-même adossé à une production écrite importante. L'accès au crédit est surtout permis par l'existence d'un capital qui représente « la force [de la coopérative] c'est-à-dire l'offre et la demande, [...] la façon dont on peut supporter les délais » de remboursement des crédits (entretien avec Seydina à Paris, juillet 2015). Encore faut-il pour que le système fonctionne que les créditeurs remboursent régulièrement.

Sanctions et régulation

Dans les premiers temps de la coopérative, des amendes en cas de retard au règlement du crédit existaient. Aujourd'hui, s'il n'y a plus d'amende, les mauvais payeurs, « mis dans le rouge », n'ont plus droit au crédit, de même que les émigrés de la même concession au village (« on empêche toute sa famille »), de peur que l'interdiction ne soit contournée (journal de terrain, juillet 2015). La sanction s'applique également à celui qui servirait visiblement de prête-nom pour un mauvais payeur.

Abdou (génération des fondateurs) : Une fois qu'on a pris un crédit, tu payes, y'a pas de problème, mais par exemple si tu restes un mois après t'as pas payé, là c'est la liste rouge. Si tu téléphones on te dit, oui tu peux passer la commande, mais tu viens avec tes sous [...], on ne donne plus crédit à celui qui ne paie pas (entretien à Paris, octobre 2016).

Les émigrés qui sont sur la liste rouge doivent ainsi payer leurs commandes comptant. De plus, devoir de l'argent à une institution collective telle que la coopérative entache la réputation du mauvais payeur. Des démarches peuvent être entreprises auprès de membres émigrés de sa famille pour résoudre le problème.

Abdou : On a eu des problèmes, y'a des gens pour lesquels j'ai été obligé d'intervenir en sous-marin, pour dire à leurs enfants ou neveux : « Tiens votre grand-là, il a pris un crédit qu'il n'a pas pu payer et moi ça me gêne à chaque fois que son nom revienne pour de petites sommes, au lieu de lui envoyer de l'argent au pays, essayez de lui régler le crédit qu'il doit à la coopé. » Bon j'ai réussi à régler pas mal de problèmes comme ça, sans pour autant aller dire à la réunion pour dire que j'ai fait ceci, j'ai fait cela. [...] Tout le monde sait que la coopé, c'est notre intérêt à nous tous, c'est un arrangement pour nous tous (*ibid.*).

22. D'autres types de formalisation émanent des institutions : le fonctionnement de la coopérative repose sur l'existence d'un bureau, de comptes rendus d'assemblée générale et d'une comptabilité ; le fait que l'argent transite par des banques françaises et sénégalaises et que le système recoure aux monnaies nationales l'arrime aux circuits financiers et économiques locaux et globaux.

L'importance des « bonnes paroles » au Sénégal (ne pas nuire à la réputation d'autrui publiquement) et la règle de la discrétion font que le seul fait de prononcer le nom d'un mauvais payeur à une réunion des adhérents de la coopérative est problématique. La menace de la sanction sociale, qui serait de ternir la réputation d'un émigré et celle de sa famille, s'ajoute à la sanction immédiate de la mise sur liste rouge.

Cet extrait d'entretien permet aussi de souligner qu'au-delà de la polarisation initialement décrite entre la grande caisse, institution villageoise en France, et la coopérative, entreprise commerciale d'un groupe d'émigrés volontaires, cette dernière associe en fait souci du bien commun et logique privée et commerciale. Le service proposé est considéré comme bénéficiant à « tout le village » ; en témoigne la manière dont, lorsque la coopérative doit passer une commande importante qui dépasse le fond qu'elle détient (et notamment en période de Ramadan où les commandes affluent), la grande caisse avance de l'argent à la coopérative. Enfin, signalons aussi qu'après une situation de monopole de la coopérative pendant plus de trente ans, des émigrés propriétaires de boutiques au village se sont lancés depuis 2013 dans la fourniture d'un service équivalent à celui de la coopérative. Mais ces boutiques ou « coopé privées » sont soigneusement distinguées par nos interlocuteurs de la coopérative du village, et perçues comme manifestant un intérêt privé ou familial. Du reste, c'est moins cette concurrence nouvelle que les dynamiques internes à la coopérative et celles qui touchent le groupe émigré dans son ensemble qui posent la question de son maintien.

La pérennité d'un système en question

Le capital de la coopérative a été constitué initialement par les cotisations des adhérents, puis il s'est accru au fil des années grâce aux bénéfices accumulés ; ceux-ci proviennent surtout des marges commerciales entre les prix d'achat en gros et les prix de vente au client, et, dans une moindre mesure, des frais fixes adossés à chaque commande²³. Passé le moment de la fondation (1988), les adhésions ultérieures à la coopérative ont été réalisées sur la base d'un calcul de la somme correspondant à une part²⁴. Le détail de ce calcul, tel qu'il se pratiquait en 2012, nous a été décrit de la manière

23. Ce fonctionnement fait que sont confondus ce qui pourrait être distingué comme de l'intérêt (par rapport au crédit) et des bénéfices commerciaux. Pour les fax d'argent, la question de la licéité au regard de la prohibition islamique de l'usure est parfois posée (voir par exemple ce fil de discussion de 2008 sur le forum Soninkara.com, <<http://www.soninkara.com/forums/religion/les-envois-d-argent-par-fax-est-ce-du-riiba-4691-2.html>>, consulté le 18/01/2017), ce qui n'est pas le cas à propos du fax-marchandises.

24. Seydina : « C'est comme une bourse, comme un marché, ça monte, ça descend » (entretien à Paris, février 2016).

suiuante. L'« inventaire » consiste à additionner les cinq « sources » suivantes : l'argent disponible au foyer ; le montant figurant sur les comptes en banque ; le total des commandes en cours (les crédits qui ne sont pas encore remboursés) ; la valeur des stocks du magasin ; les « longs crédits » (ceux qui sont « mis en rouge »). Cette somme divisée par le nombre des adhérents permet de calculer la valeur que chaque nouvel adhérent-actionnaire doit verser (à titre d'exemple en 2001, un de nos interlocuteurs a payé 482 € pour adhérer).

Au moment de l'enquête, les membres fondateurs, des travailleurs en 1988, arrivent pour beaucoup à l'âge de la retraite, et vivent en France ou au Sénégal, ou encore font des allers retours réguliers²⁵. Le décès de plusieurs adhérents, correspondant à l'avancée en âge des membres fondateurs, a suscité un débat interne.

Abdou : Y'avait eu je crois que 3-4, 4-5 personnes qui sont décédées, donc on continuait quand même à fonctionner. Y a surtout leur imagination [conception] de la religion qui fait qu'on ne peut pas travailler avec l'argent des décédés.

AM : C'est comme si l'héritage n'avait pas été fait.

Abdou : Voilà, donc il faut donner l'argent à leur famille. C'est comme ça (*ibid.*).

Dans un premier temps, la famille d'un adhérent décédé percevait l'équivalent de sa part au moment de son décès. Puis il y a eu un débat au sein de la coopérative : entre ceux qui souhaitaient seulement rembourser leur part aux familles des adhérents décédés, et ceux qui pensaient qu'il fallait rembourser tout le monde, les morts et les vivants.

Abdou : Moi j'ai dit que bon si on a 4 millions ou 10 millions de FCFA, ça appartient à tous ceux qui ont cotisé : morts, vivants. Parce que si on a 200 personnes, ces 4 millions tu les partages entre le nombre de personnes qui est, ce qui revient à chacun, on le prend pour ceux qui sont morts, on le donne à leur famille, et eux ils sont sortis, parce qu'on voudrait pas quand même que l'argent des gens qui sont morts, continue à tourner dans cette coopérative. Moi je pensais qu'il fallait rembourser seulement les décédés. Et les autres disaient que non, il fallait rembourser tous ceux qui ont sortis 1 500 [FF de la cotisation initiale]. On a remboursé, que ce soit morts ou vivants, c'est ça qu'on a fait. Le reste de l'argent, on continue à fonctionner avec ça (*ibid.*).

En 2008, le capital accumulé était en effet tel que 22 000 € ont été redistribués aux adhérents : ils ont perçu chacun 225 €, soit l'équivalent en euros de la mise initiale en francs français. Cela fait dire à plusieurs de nos interlocuteurs que la coopérative désormais « travaille toute seule », c'est-à-dire que le capital est exclusivement constitué des bénéfices accumulés. Mais d'autres ont aussi évoqué le souci de la diminution du capital de la coopérative.

25. Seydina : « La majorité des adhérents a plus de 60 ans » (journal de terrain, juillet 2015).

Le vieillissement des membres a de plus pour conséquence une augmentation de la fréquence des décès, donc des décaissements, sans que les plus jeunes ne manifestent leur intérêt à adhérer à un système qui fonctionne et dont ils peuvent bénéficier sans être membres. Pour autant, d'après Seydina : « Les vieux ont dit, on part à la retraite, on va pas fermer la coopé, vous êtes nos enfants, on va continuer. » Ainsi, depuis quelques années, afin d'inciter les jeunes à adhérer, un tarif réduit et fixe leur a été proposé à 350 € (au lieu du calcul de la valeur d'une part) (journal de terrain, juillet 2015).

Pour les acteurs de la coopérative, la question de la relève se pose avec acuité. La question de la pérennité d'institutions villageoises transnationales correspondant à un âge de l'émigration est d'ailleurs récurrente, comme le montrent les travaux d'Hamidou Dia (2008) sur la coexistence de plusieurs générations de migrants et ceux d'Amadou Racine Kane (2001 : 106) sur une association villageoise pour laquelle il note « le manque d'intérêt des jeunes générations ». Dans le cas des associations de Tuabou et plus particulièrement de la coopérative, la transition entre les pionniers et ceux arrivés ensuite (années 1990 et début des années 2000) s'est opérée sans carence, que ce soit du point de vue des animateurs du système ou des utilisateurs du service. On constate en effet que, bien que Souleymane (dont le cas est présenté plus haut) ait récemment fait venir sa femme en France et qu'il ne soit pas né au village mais à Dakar, il continue de recourir à la coopérative dans le cadre de sa participation au groupe domestique villageois. En revanche, les jeunes adultes nés en France issus de l'émigration du village n'y ont généralement pas recours et n'y sont pas investis.

Le fait d'avoir maintenu la coopérative au fil des années alimente un discours sur la réussite collective de tout le village (par des comparaisons avec des localités voisines dont les coopératives d'achat ont périclité). Nous avons en effet montré que le fax-marchandises rappelle à des devoirs envers la famille et envers les autres, tels qu'ils ont été honorés par plusieurs générations d'émigrés, ce qui explique que nos interlocuteurs se montrent à la fois circonspects (y aura-t-il assez d'émigrés qui ont des attaches familiales fortes au village pour assurer une demande de ce service ?) et attachés à sa pérennité.



Les économies populaires africaines sont aujourd'hui le théâtre de développements spectaculaires, tels que l'avènement de systèmes de monnaie mobile ou encore les distributions d'argent (*cash transfers*) liées à l'identification biométrique et portées par l'ambition d'une inclusion financière accrue ainsi que par les évolutions technologiques (Ferguson 2015). Des systèmes commerciaux formels permettant la commande de denrées par Internet s'offrent ainsi depuis peu aux émigrés sénégalais en Europe et aux

États-Unis²⁶. S'ils sont proches du fax-marchandises en termes de service rendu (possibilité de payer à l'étranger une livraison au pays) et de denrées proposées (stocks non périssables correspondant à la consommation de base d'une famille), ces nouveaux services sont bien différents : ouverts à une clientèle féminine, ils peuvent même être initiés par des femmes émigrées, comme dans le cas documenté par M. Blanchard (2014) ; ils s'adressent à tous les migrants sénégalais, avec l'ambition de couvrir progressivement l'ensemble du territoire national, mais sans prétention à contribuer spécifiquement à l'amélioration des conditions d'existence dans une localité.

Étudier l'économie au ras des pratiques permet l'analyse des dynamiques de la reproduction sociale, « c'est-à-dire la continuité et le changement des systèmes humains et collectifs de maintien de la vie » (Narotzky & Besnier 2014 : 5). Notre ethnographie met en lumière les logiques d'ajustement des institutions émigrées, assurant un rôle de soutien des concessions transnationales et d'un modèle migratoire tourné vers le village. En effet, nous avons montré que la coopérative combine achat, transfert et crédit, et associe service individuel (ou familial) et engagement envers le village. Ces deux dimensions, que les analyses s'efforcent parfois de distinguer (Goldring 2004), sont ici étroitement imbriquées dans le fonctionnement même du circuit, témoignant de la pluralité des significations sociales des transferts (Carling 2014). La forme du transfert individuel est adossée à un rappel de la figure, socialement valorisée, de l'homme émigré assurant la subsistance de sa famille ; la dimension collective passe par une délimitation de l'échelle villageoise de l'intérêt commun. L'adhésion à la coopérative combine ainsi un investissement commercial (dans l'éventualité d'une redistribution des bénéfiques), une épargne (avec le remboursement de la part à sa famille au moment du décès) et une logique d'engagement collectif (en assurant le maintien d'un service ouvert à tous au foyer et au village).

Pour revenir à la question initiale de la double temporalité d'un circuit et d'une institution, on peut en partie inverser le propos sur la relève, qui est à la fois une interrogation qui ressort des travaux existants et une anxiété réelle de nos interlocuteurs de terrain. Le fait que le débat sur la postérité de la coopérative intervienne au moment des premiers décès des membres fondateurs montre que ces derniers n'avaient pas nécessairement conçu ce système pour durer. Le fonctionnement était au départ réglé dans une temporalité courte. Dès lors, il s'agit moins d'assurer le maintien d'une institution qui se fragiliserait, que de parer à une part d'improvisation et de faire preuve d'inventivité face à une pérennisation de cette migration qui n'était pas son horizon initial.

*Centre Maurice Halbwachs, EHESS & Unité Minorités et migrations internationales, INED ;
Institut des mondes africains (IMAF), CNRS.*

26. Nous en avons repéré deux : <<http://www.senboutique.com/>> (étudié par BLANCHARD 2014), et <<https://www.niokobok.com/>>, consultés le 18/01/2017. Aucun de nos interlocuteurs ne les a évoqués.

BIBLIOGRAPHIE

ÅKESSON, L.

2011 « Remittances and Relationships : Exchange in Cape Verdean Transnational Families », *Ethnos*, 76 (3) : 326-347.

AZAM, J.-P. & GUBERT, F.

2005 « Those in Kayes. The Impact of Remittances on their Recipients in Africa », *Revue économique*, 56 (6) : 1331-1358.

BATISTA, C., SILVERMAN, D. & YANG, D.

2014 « Directed Giving : Evidence from an Inter-Household Transfer Experiment », NBER Working Paper No. 20605, October 2014.

BLANCHARD, M.

2014 « Sending Money or Purchasing Provisions ? Senegalese Migrants' Attempts to Negotiate a Space for Autonomy in Long-Distance Family Relations », *Journal des Africanistes*, 84 (1) : 40-58.

BLOCH, M. & PARRY, J.

1989 « Introduction : Money and the Morality of Exchange », in J. PARRY & M. BLOCH (eds.), *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press : 1-32.

CARLING, J.

2014 « Scripting Remittances : Making Sense of Money Transfers in Transnational Relationships », *International Migration Review*, 48 : 218-262.

CHASTANET, M.

1991 « La cueillette de plantes alimentaires en pays soninké (Sénégal) depuis la fin du XIX^e siècle. Histoire et devenir d'un savoir-faire » in G. DUPRÉ (dir.), *Savoirs paysans et développement*, Paris, Karthala-ORSTOM : 253-287.

CHORT, I. & DIA, H.

2014 « L'argent des migrations : les finances individuelles sous l'objectif des sciences sociales », *Autrepart*, 67-68 : 3-12.

CHORT, I., GUBERT, F. & SENNE, J.-N.

2012 « Migrant Networks as a Basis for Social Control : Remittance Incentives among Senegalese in France and Italy », *Regional Science and Urban Economics*, 42 (5) : 858-874.

CONRAD, D. & FRANK, B.

1995 *Status and Identity in West Africa. Nyamakalaw of Mande*, Bloomington, Indiana University Press.

DAUM, C.

1998 *Les associations de Maliens en France : Migrations, développement et citoyenneté*, Paris, Karthala.

DEDIEU, J.-P.

2012 *La parole immigrée : les migrants africains dans l'espace public en France (1960-1995)*, Paris, Klincksieck.

DE VREYER, P., LAMBERT, S., SAFIR, A. & BALLÉ SYLLA, M.

2008 « Pauvreté et Structure Familiale : pourquoi une nouvelle enquête ? », *STATTECO*, 102 : 5-20.

DIA, H.

2008 « Villages multi-situés du Fouta-Toro en France : Le défi de la transition entre générations de caissiers, lettrés et citoyens », *Asylon(s)*, 3, <<http://www.reseau-terra.eu/article713.html>>.

DIAGANA, O. M.

2011 *Dictionnaire soninké-français (Mauritanie)*, Paris, Karthala.

FERGUSON, J.

2015 *Give a Man a Fish : Reflections on the New Politics of Distribution*, Durham-London, Duke University Press.

GOLDRING, L.

2004 « Family and Collective Remittances to Mexico : A Multi-Dimensional Typology », *Development and Change*, 35 (4) : 799-840.

GONZALES, G.

1994 « Migrations, nuptialité et famille dans la Vallée du fleuve Sénégal », *Revue européenne de migrations internationales*, 10 (3) : 83-109.

GRYSOLE, A.

2012 *Le militantisme économique au service de l'intérêt du village ? Une lutte pour l'insertion socio-politique au sein du village multi-situé*, Mémoire de Master 2, Paris, ENS, EHESS.

GUYER, J.

2004 *Marginal Gains. Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago, Chicago University Press.

HANN, A.

2013 *An Ethnographic Study of Family, Livelihoods and Women's Everyday Lives in Dakar, Senegal*, Phd Diss., London, London School of Economics.

HART, K.

2005 « Formal Bureaucracy and the Emergent Forms of the Informal Economy », Research Paper No. 2005/11, Expert Group on Development Issues (EGDI) and World Institute for Development Economics Research (WIDER), <<http://core.ac.uk/download/pdf/6379829.pdf>>.

HERNANDEZ, E. & BIBLER COUTIN, S.

2006 « Remitting Subjects : Migrants, Money and States ». *Economy and Society*, 35 (2), 1^{er} mai : 185-208.

HUNTER, A.

2011 *Retirement Home ? France's Migrant Worker Hostels and the Dilemma of Late-in-life*, Phd Thesis, Edinburgh, University of Edinburgh.

KANE, A. R.

2001 « Diaspora villageoise et développement local en Afrique : le cas de Thilogne association développement », *Hommes et migrations*, 1229 : 96-107.

KANE, O.

2011 *The Homeland is the Arena : Religion, Transnationalism, and the Integration of Senegalese Immigrants in America*, Oxford-New York, Oxford University Press.

LEVITT, P.

1998 « Social Remittances : Migration Driven Local-Level Forms of Cultural Diffusion », *The International Migration Review*, 32 (4) : 926-948.

MAHAMOUD, I.

2006 « Les hawalas : les systèmes informels de transfert des fonds », Communication aux Journées scientifiques du réseau « Analyse économique et développement », 7-8 septembre, Paris, <<http://en.dial.ird.fr/content/view/full/80505.pdf>>.

MANCHUELLE, F.

2004 *Les diasporas des travailleurs soninké (1848-1960) : Migrants volontaires*, Paris, Karthala.

MONSUTTI, A.

2004 « Cooperation, Remittances, and Kinship among the Hazaras », *Iranian Studies*, 37 (2) : 219-240.

MOYA, I.

2011 *De l'argent aux valeurs : femmes, économie, parenté et Islam à Thiaroye-sur-Mer, Dakar, Sénégal*, Thèse de doctorat, Paris, EHESS.

NAROTZKY, S. & BESNIER, N.

2014 « Crisis, Value, and Hope : Rethinking the Economy », *Current Anthropology*, 55 (9) : 4-16.

PÉCOUD, A.

2014 « Les transferts de fonds vus par les organisations internationales : construction d'un enjeu et élaboration d'un agenda politique international », *Autrepart*, 67-68 : 13-30.

QUIMINAL, C.

1991 *Gens d'ici, gens d'ailleurs : migrations Soninké et transformations villageoises*, Paris, C. Bourgeois.

RODIMA-TAYLOR, D. & BÄHRE, E.

2014 « Mutual Help in an Era of Uncertainty », Introduction, *Africa*, 84 (4) : 507-509.

ROITMAN, J.

2005 *Fiscal Disobedience : An Anthropology of Economic Regulation in Central Africa*, Princeton, Princeton University Press.

SAMUEL, M.

1978 *Le prolétariat africain noir en France*, Paris, F. Maspero.

SANDER, C. & BARRO, I.

2007 *Étude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance*, Document de travail, Bureau international du travail, Genève.

SEMIN, J.

2007 « L'argent, la famille, les amies : ethnographie contemporaine des tontines africaines en contexte migratoire », *Civilisations*, 56 : 183-199.

SINISCALCHI, V.

2009 « La monnaie de farine. Logiques de crédit et nouveaux espaces politiques dans le Mezzogiorno », *Terrain*, 52 : 152-163.

SY, Y.

1997 *Les associations villageoises soninké en France (AVSF). Leur rôle dans la dynamique associative africaine en France et le développement des villages d'origine*, Thèse de doctorat, Paris, Université Paris V.

TIMERA, M.

1996 *Les Soninké en France : d'une histoire à l'autre*, Paris, Karthala.

WEBER, F.

2000 « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles. Une ethnographie économique après le grand partage », *Genèses*, 41 (4) : 85-107.

2012 « Séparation des scènes sociales et pratiques ordinaires du calcul. À la recherche des raisonnements indigènes », in N. COQUERY, F. MENANT & F. WEBER (dir.), *Écrire, compter, mesurer. 2. Vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, ENS Ulm : 97-126.

WEIGEL, J.-Y.

1982 *Migration et production domestique des Soninké du Sénégal*, Paris, ORSTOM.

ZELIZER, V.

2006 « Circuits in Economic Life », *European Economic Sociology Newsletter*, 1, November : 30-35.

RÉSUMÉ

Depuis les années 1980, des émigrés ouest-africains ont mis en place des systèmes permettant le retrait dans leurs villages d'origine de denrées alimentaires payées en France. Cet article analyse le fonctionnement d'un tel circuit transnational dans la durée et les questionnements actuels autour de sa pérennité. Le recours au fax-marchandises, également appelé coopérative, correspond premièrement à la responsabilité sociale pour les hommes émigrés d'assurer le ravitaillement des concessions familiales au Sénégal, et deuxièmement à une contribution au maintien d'une des institutions du village transnational. Une ethnographie économique minutieuse de ces transferts en nature, ainsi que du système de la coopérative qui permet le crédit et l'anticipation, montre comment ces deux dimensions, adossées à des temporalités distinctes, s'articulent.

ABSTRACT

Papers, Faxes, and Sacks of Rice. Managing and Maintaining a Transnational Economic Circuit (France, Senegal). — Since the 1980s, West African migrants have developed systems allowing them to pay in France for food products that are delivered to their families in their villages of origin. This article analyzes the way one such transnational circuit has been working in the long-run, and examines the current challenges it faces. Using “fax-marchandises”, also called the “cooperative”, allows male migrants to fulfill their social obligation to provide for their families back home; it further contributes to consolidating one of the institutions of the transnational village. Borrowing tools from economic ethnography, we examine the workings of these in-kind transfers and delineate the whole circuit that allows for credit and anticipation, thus highlighting the way these two dimensions (fulfilling a socially-defined role at family-level and contributing to a village-based institution) intertwine.

Mots-clés/Keywords : Sénégal, ethnographie économique, migration internationale, migration soninké en France, transactions/Senegal, economic ethnography, international migration, Soninke migration in France, transactions.

