
N° 36 | 2025
varia

Les rites du crédit

Étude comparative des pratiques de crédit de face-à-face et des tontines à Marrakech

Asmaa MARTAH

Édition électronique :

URL : <https://revue-rfse.numerev.com/articles/revue-36/3381-les-rites-du-credit>

ISSN : 1966-6608

Date de publication : 25/08/2025

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : MARTAH, A. (2025) Les rites du crédit. *Revue Française de Socio-Economie*, (36). <https://doi.org/10.34745/>

Mots-clés :

Depuis les années 1980, le Maroc engage un ensemble de réformes visant à transformer en profondeur son environnement financier et bancaire. Conduites en étroite articulation avec les institutions financières mondiales, ces réformes ont eu pour objectif d'ouvrir l'économie nationale et de renforcer l'intégration du système bancaire marocain aux dynamiques du marché financier international [Feiertag, 2016 ; Wargui, 2009]. Ces efforts se sont traduits par une série de transformations institutionnelles et réglementaires du secteur financier, qui ont trouvé une expression emblématique dans la création, en 2010, de la Casablanca Finance City, positionnée comme hub financier régional, mais aussi dans l'accroissement continu du taux de bancarisation de la population. Celui-ci se situe à 54% en 2023 [BAM, 2023] en faisant l'un des taux les plus élevés du continent africain, et ce au sein d'un système bancaire dont les efforts de modernisation sont salués par la banque mondiale et le FMI [Moujri et Masmoudi, 2015].

À partir de là, on pourrait s'attendre à ce que ces transformations de grande ampleur s'accompagnent d'un accroissement, parmi une population de plus en plus bancarisée, du recours au financement bancaire. Pourtant, malgré un cadre institutionnel et une infrastructure mis à niveau, le rôle joué par la finance conventionnelle est resté faible chez les particuliers comme chez les entreprises [Lamrani, 2015]. On observe en effet une nette prévalence des pratiques de financement au sein de cercles de connaissances interpersonnelles, passant par des engagements oraux et par la garantie des membres du réseau [Balambo et Benjelloun, 2016 ; Igamane, 2015]. L'effort de standardisation financière est ainsi loin de s'être soldé par l'évincement de ces pratiques que la banque centrale qualifie « d'informelles ». Selon une enquête de la banque mondiale de 2021, parmi les marocains ayant emprunté de l'argent, moins de 5% l'ont fait en recourant au financement bancaire [Global Findex, 2021].

Cependant, cette contradiction n'est qu'apparente, dans la mesure où de nombreux travaux, portant sur diverses aires culturelles, mettent en garde contre une lecture évolutionniste du crédit et des pratiques financières. Cet *a priori* pourrait être résumé dans l'idée que les crédits dits « informels », qui s'accordent de personne à personne sur la base de l'interconnaissance, se verraient progressivement remplacer par des crédits fortement institutionnalisés et obéissant à des logiques bureaucratiques impersonnelles. Mais cette représentation est doublement mise à mal. D'une part, on peut relever que les circuits financiers pré-industriels sont déjà marqués de degrés non-négligeables d'institutionnalisation et de formalisme [Hoffman, Postel-Vinay et Rosenthal, 1999 ; Fontaine, 2009 ; 2012 ; Laferté, 2010a ; 2010b]. D'autre part, les

crédits bancaires, qui sont associés à la modernisation de l'économie, ne se font pas à l'exclusion de considérations interpersonnelles [Lazarus, 2012 ; Roux, 2009 ; Ferrary, 1999]. Certains travaux issus des sciences économiques démontrent par ailleurs que la relation entre financement formel et informel, notamment dans le contexte africain, n'est pas tant celle d'une substituabilité que d'une complémentarité entre ces deux modalités, qui se combinent davantage qu'elle ne s'excluent mutuellement [e.g. Zins, Weill, 2016]. Ces travaux invitent ainsi à rompre avec une lecture linéaire des transformations financières, qui ferait du développement des instruments bancaires et du crédit formel le vecteur mécanique d'un effacement progressif des relations personnelles, des réseaux et des arrangements informels.

Cet article propose de pluraliser une catégorie souvent appréhendée comme homogène, celle de la « finance informelle », en proposant une comparaison entre deux de ses modalités centrales chez les acteurs : le crédit de face-à-face et la tontine. L'enjeu est de montrer que ces pratiques se distinguent par leurs circonstances d'occurrence, mais aussi par des préoccupations morales et des modalités interactionnelles d'exécution différenciées, qui engagent des rapports distincts à l'argent, au temps, à l'honneur, aux inscriptions ou encore à l'autonomie individuelle. À l'issue de la comparaison entre le déroulement du crédit de face-à-face et celui des tontines, l'article se conclut sur l'hypothèse que ces dernières répondent, davantage que le dispositif bancaire, à des aspirations normatives qui découlent des transformations configurationnelles dont le Maroc fait l'objet depuis son indépendance.

Méthodologie de l'enquête :

Les données mobilisées reposent sur 25 entretiens (de 45 minutes à 2h30) menés à Marrakech au cours des étés 2018, 2019 et 2020, complétés par deux semaines d'observation dans la *Médina* (vieille ville) auprès de petits commerçants. Dix entretiens ont été réalisés auprès d'artisans et de commerçants (bijoutiers, herboristes, bazaristes, tapissier, charpentier, antiquaire, raccommodeur, libraire), majoritairement installés dans le souk de la *Médina*. Huit entretiens ont été menés auprès de salarié·e·s (cinq dans le secteur privé et trois dans la fonction publique), et sept auprès de femmes au foyer.

Les entretiens portaient principalement sur les pratiques financières suivant la méthode de l'entretien « praxéologique » [Lemieux, 2018]. Les enquêté·e·s étaient invités à décrire leurs activités quotidiennes ainsi que des événements passés [dépenses importantes, difficultés financières rencontrées, solutions de financement trouvées...], afin de faire émerger des récits de pratiques déployées en situation. L'ensemble des entretiens a été mené en arabe dialectal (*darija*) et retranscrit directement en français.

La grille situationniste proposée (cf. section suivante) a été choisie en lien étroit avec ce qui a émergé des récits recueillis, les enquêté·e·s ayant spontanément eu tendance à relater des situations précises, ce qui constitue un indice de l'importance accordée aux interactions dans les pratiques de crédit et de financement. Il s'agit toutefois d'un situationnisme que l'on peut dire de « second degré », dans la mesure où l'objectivation des interactions autour du crédit entreprise ici, passe par les structures subjectives que les acteurs eux-mêmes mobilisent pour rendre compte de ces situations. Cette démarche implique d'accorder un crédit analytique à la réflexivité des acteurs et à leur capacité à formuler des jugements de justesse et de justice sur les situations. Si cette approche comporte un risque de subjectivisme, celui-ci a été limité par le croisement systématique des entretiens, les récits faisant apparaître des convergences récurrentes quant aux règles et aux attentes morales associées aux crédits. Par ailleurs, notre position d'enquêtrice, de nationalité marocaine et originaire de la ville de Marrakech, a facilité l'accès au terrain et la compréhension des cadres moraux dans lesquels s'inscrivent ces pratiques.

Quelques approches du crédit interpersonnel : vers un situationnisme méthodologique

Le crédit interpersonnel a été abordé de plusieurs manières dans la littérature en sociologie et en anthropologie économiques. On repère une première série d'approches qui mettent l'accent sur l'encastrement relationnel et l'appartenance commune afin de rendre intelligible ce type de circulation monétaire. Mark Granovetter, connu pour sa contribution séminale à l'analyse des réseaux, pointe ainsi le rôle de l'interconnaissance en matière de garantie de l'engagement au sein des crédits interpersonnels, notamment dans le cadre d'un travail qu'il consacre aux tontines [2003]. Réciproquement, la participation à ces crédits, et ce qu'elle génère d'obligations morales et d'occasions de sociabilité, permettent le renforcement de la cohésion du groupe et la densification des liens sociaux [Ardener, 1963 ; Geertz, 1962 ; Semin, 2007]. C'est ainsi la fonction sociale ou de sociabilité du financement interpersonnel qui se trouve mise en avant, celle-ci consistant à « actualiser une forme de solidarité matérielle et symbolique, fondée sur des liens personnels », comme l'écrivent Pannier et Pulliat au sujet de Vietnam contemporain [2016]. Cette lecture s'inscrit explicitement dans l'héritage de Marcel Mauss [2012] lorsqu'il fait de la dette inhérente à l'échange-don un vecteur de réciprocité et de lien social.

Toutefois, plusieurs auteurs ont mis en garde contre les effets de réification induits par un usage trop extensif de la notion d'encastrement relationnel. Le sociologue Gilles Laferté [2010a; 2010b] pointe qu'à trop mettre en avant la dimension encadrée du crédit, il subsiste un risque d'en faire une sorte de boîte noire censée suffire pour rendre compte à la fois des conditions d'entrée dans la relation de crédit et de ses conditions de réussite. La limite que représente donc pour lui l'approche en termes d'encastrement relationnel consiste à « peu détailler ce qui se joue concrètement dans ces relations économiques de face-à-face, se contentant de mentionner le réseau, l'interconnaissance, au mieux le partage de socialisations communes, voire la force ou la faiblesse des liens (*strong or weak ties*), censés provoquer confiance et routinisation des échanges. » [Laferté, 2010a]. La proposition de théorisation faite par Gilles Laferté permet ainsi de pointer que le fait de mobiliser l'encastrement relationnel comme grille de lecture présente un risque « d'enchantement du propos » [2010a], au biais de catégories comme la confiance ou le réseau, qui sont davantage à expliquer qu'elles ne sont explicatives. C'est en lien étroit avec cette préoccupation que Portes et Sensenbrenner [1993] ont pu proposer de décomposer la notion d'encastrement — et celle de capital social qui lui est reliée — en quatre mécanismes sociaux distincts : intériorisation de normes collectives, réciprocité intersubjective, solidarité contrainte et rationalité matérielle, permettant de spécifier la notion et de la rendre plus opératoire. Cet écart critique vis-à-vis de l'approche par l'encastrement ouvre également la voie à une attention plus accrue aux rapports de pouvoir et aux asymétries qui traversent les relations de crédit. Celles-ci sont envisageables comme un espace de jeux de pouvoir, de collecte d'information et de contrôle mutuel [Fontaine, 2009 ; Laferté, 2010a] rejoignant par là la thèse déjà formulée par Mauss [2012 ; Peeples, 2010], selon laquelle la dette, tout en produisant de l'intégration sociale, génère des hiérarchies et des rapports de dépendance entre les groupes.

À ces deux approches, on peut ajouter un troisième ensemble de travaux qui insiste sur la signification culturelle des pratiques de crédit. L'enquête menée par Pierre Bourdieu en Algérie appréhende le crédit sous ce jour, en faisant de celui-ci un lieu de décalage entre les structures objectives issues de la colonisation et la logique interne de l'économie kabyle [1963 ; 1977]. Alors que la première procède d'une logique de marchandisation, la seconde condamne l'intérêt et fait de l'entraide fraternelle un impératif social. Comme le montre Bourdieu, la pratique du crédit s'enchaîne au sein d'un système de hiérarchisation des recours, au sommet duquel se trouve la solidarité familiale, tandis que le passage par un usurier se fait en dernière instance. L'institution du crédit, en ce qu'elle s'éloigne de la logique d'entraide et en ce qu'elle participe de la marchandisation d'un temps appartenant à Dieu, serait interprétée par les Kabyles comme la réincarnation de la figure de l'usurier. Elle procède donc, d'après l'auteur, d'un « ethos profondément étranger à l'esprit de la tradition » [1963, p.34]

Parmi les travaux soucieux de restituer un point de vue emic sur le crédit, on peut également citer ceux de Parker Shipton [2007], qui propose la notion de « culture fiduciaire » pour rendre compte de la régularité des pratiques de « confiage » (*entrustment*) entre les groupes, mais aussi avec les ancêtres et les divinités. Ces pratiques s'articulent à une très faible tendance au stockage de l'argent, exprimant une préférence pour l'illiquidité. Proche de cette analyse en termes d'illiquidité, Ismaël Moya [2017] consacre également une partie de sa réflexion sur les pratiques financières au Sénégal à la tendance à la mise à distance de l'argent à des fins d'épargne [pp.23-30]. Au lieu de passer par une conversion en objets de valeur, la mise à distance de l'argent passe par sa conversion en relations financières, ce qui permet d'articuler les aspirations à l'épargne avec une gestion collective de l'argent au sein d'une socialité financière caractérisée par la mise en circulation régulière de la richesse plutôt que par sa thésaurisation.

La grille adoptée dans cet article ne vise pas tant à dépasser ces approches respectives qu'à proposer un déplacement de focale permettant d'en prolonger les apports. L'approche « situationniste méthodologique » [Joseph, 2009] inspirée de la sociologie d'Erving Goffman [1973a, 1973b, 1974] permet en effet d'intégrer ces trois aspects : l'importance accordée aux liens et à leur prise en compte dans l'interaction, l'existence d'asymétries susceptibles d'être appréhendées dans leur tension avec les dynamiques de figuration, et la dimension morale que revêtent les pratiques financières. La sociologie goffmanienne apparaît à cet égard pertinente pour relier l'analyse des interactions à une réflexion sur les règles et les normes qui les organisent. Le travail de Goffman est en effet animé par un souci constant d'articulation entre « ordre social » et « ordre de l'interaction », au point où son inscription au sein de l'interactionnisme symbolique a fait l'objet de débats récurrents [Gonos, 1977 ; Leeds-Hurwitz, 1986 ; Denzin et Keller, 1981]. C'est pourquoi sa sociologie nous a semblé la plus à même de rendre compte des dimensions conjointement interactionnelles et morales qui caractérisent le crédit sous ses différentes formes. La référence à son travail permet, par conséquent, de relier l'ordre interactionnel propre aux situations de crédit aux transformations dont l'ordre social fait plus généralement l'objet, avec ce qu'il engendre de changements en matière d'orientations normatives des acteurs.

Le crédit dans l'économie de la bonne foi

Les recours de financement font l'objet d'une hiérarchisation morale au sein de la société marocaine, au sommet de laquelle se trouve le crédit accordés gratuitement auprès des membres des divers groupes (parents, amis, collègues, voisins). À l'inverse, le crédit bancaire prend l'allure d'un dernier recours et fait l'objet de sanctions négatives et de stigmatisation. Là où la posture morale qui domine est celle qui consiste à « *fuir la banque au maximum* », les acteurs susceptibles d'envisager l'option du prêt bancaire ne sont pas à l'abri de découragements, parfois insistants, combinés à la proposition de solutions alternatives de financement. Lorsqu'interrogés à ce sujet, les acteurs rendent compte d'un motif central au coeur de cette défiance vis-à-vis du crédit bancaire : l'interdiction de la *Riba* (usure) au sein de la religion musulmane. L'engagement dans une relation de crédit impliquant le versement d'intérêts (que ce soit entre particuliers ou avec la banque) est interprété comme une source de malheurs possibles, révélant la signification sociale négative [Zelizer, 2005] de « *l'argent de la banque* ». Ce dernier exerce un pouvoir corrosif sur la richesse, mais il est aussi potentiellement nuisible pour les autres aspects de l'existence : la santé, le bonheur au sein du foyer, la réussite des enfants, etc. Cela mériterait en soi de nombreux développements, mais le propos ici vise en particulier ces relations de crédit qui se nouent en dehors de la banque. Si ces crédits sont occasionnés par des demandes de « *dépannages* » momentanés visant à faire face des dépenses quotidiennes, ils se rendent également présents dans les relations de vente et d'achat à travers des facilités de paiement accordée, mais aussi dans des sollicitations visant des projets plus importants allant jusqu'à des centaines de milliers de Dhs : investissement productifs, investissements immobiliers, financement de dépenses cérémonielles, financements des études des enfants, etc. En ce sens, ils se substituent véritablement au crédit bancaire, y compris lorsque l'ampleur des projets envisagés et des sommes que ces derniers nécessitent se montrent importantes. Mais qu'il s'agisse des demandes de financement ou des facilités de paiement, les relations de crédit prennent racine dans un certain degré d'interconnaissance et sont garantis par l'honneur et la parole donnée. Pour cette raison, ces crédits s'inscrivent dans la continuité de l'économie de la bonne foi que décrivait Pierre Bourdieu au sujet de la société kabyle [2000].

Une première caractéristique notable de ces relations de crédit est que l'engagement y est oral. C'est ainsi la *Kelma* (parole donnée) qui apparaît aux yeux des acteurs comme la garantie principale qu'il y aura respect des termes de l'engagement. Derrière cette notion se cache tout un ensemble de considérations sur lesquelles on se base pour se fier à la parole des autres ; il s'agit de mécanismes réputationnels combinés à la mémoire des épreuves financières passées. Comme le résume Servet [1996], « [I]es expériences passées, l'histoire, la routine [...] permettent de penser que les bonnes relations passées et l'intérêt de les renouer feront qu'il n'y aura pas de rupture des engagements pris, qu'il y aura fidélité ». Par ailleurs, la valeur accordée à la *Kelma* dans la société marocaine comme mesure de l'honneur de la personne [Geertz, 2003 ; Addi, 2013] est solidaire d'une signification sociale négative de l'engagement écrit. Durant l'enquête, ce trait s'est retrouvé de façon indifférenciée aussi bien dans le cadre des relations de crédit entre particuliers que pour ce qui est des crédits engagés dans le

cours des activités marchandes. Il concerne aussi bien les salariés du privé et du public que les artisans et commerçants rencontrés à la *Médina*. Ici comme là, obliger à formaliser l'engagement sous une forme écrite est vécu comme l'équivalent d'une dévaluation de la *Kelma* et par truchement de l'honneur de la personne concernée :

Si un jour ta réputation est tachée, qu'on se met à dire à ton sujet que tu paies pas les gens à temps, ou que tu triches, ou que ta Kelma ne vaut rien, là ta réputation est perdue. Et même parmi les commerçants et avec les fournisseurs et tout ça, ils te font plus vraiment confiance, ils t'obligent au chèque, ils t'obligent à signer des papiers, parce qu'ils ont peur pour ce qui leur appartient. Et si t'as une bonne réputation par contre, les gens te disent : « Dis ce dont tu as besoin et l'argent c'est pour plus tard ». Personne te tiendra tête pour de l'argent. (Ayoub, herboriste, 45 ans)

Le recours à l'écriture ou l'introduction d'objets de la sphère conventionnelle (reconnaissance de dette, chèque, traite) — qui impliquent un outillage juridique fort — consacrent généralement une situation d'inquiétude. À l'inverse, la mise à l'écart de tout « papier » est vécu comme une marque de félicité de l'engagement : « Les gens nous prêtent sans chèques ni rien, juste avec la *Kelma*. Tu peux lui dire : “Tiens ce chèque”, elle te dit : “Non, la *Kelma* plus que le chèque !” » (Oumaïma, couturière, 38 ans). Toutefois, dans certains cas rencontrés, la présence d'un objet de la sphère conventionnelle ne remet pas en cause le bon déroulement de la relation financière, et semble bien à l'inverse le renforcer. Pour cela, l'objet en question doit être pris dans un jeu interactionnel où certaines règles sont respectées pour éviter toute « offense virtuelle » [Goffman, 1973b, p.113] D'abord, c'est au débiteur de le proposer et non au créancier de l'imposer. C'est ce qu'illustrent les relations d'une enquêtée, Soumia, femme au foyer, avec son orfèvre dont elle est habituée :

J'essaie d'estimer combien de mois il me faudra pour tout payer, au total, et je lui laisse un chèque équivalent. Et lui il sait bien que je suis sérieuse puisque c'est moi qui lui ai proposé les chèques. Je lui dis : « Je te donne un chèque, parce qu'on parle de vie et de mort, je ne peux pas te laisser sans. Si tu viens réclamer ton bien, que ma famille te nie cette dette, si par exemple, ils ne sont pas au courant... Non ! Si je prends un bijou de telle valeur, je te donne l'équivalent, comme ça t'es sûr d'avoir ce qui est à toi. » (Soumia, femme au foyer, 52 ans)

Ensuite, une autre condition essentielle pour que l'introduction du chèque ne soit pas vécue comme une intrusion menaçante pour l'honneur, c'est qu'il s'accompagne d'un premier refus rituel de la part du créancier. Si ce jeu n'est pas respecté, alors le débiteur est susceptible de prendre l'acceptation du chèque comme une offense effective. C'est ce qu'illustre le récit de Mounia, comptable interrogée au sujet d'un crédit de 80.000 Dhs contracté auprès de son employeur visant à compléter les fonds nécessaires à la finition de sa maison en cours de construction :

J'ai fait une reconnaissance de dette, et j'ai préparé le chèque et tout ça, et je lui ai donné. Et lui il l'a pris ! Un chèque à 80.000 dhs ! [...] Donc j'ai préparé la reconnaissance de dette, et en effet, j'ai continué à rembourser 5000 dhs par mois,

jusqu'à la fin. Puis à la fin, je lui ai demandé mes petits papiers, il a ri et il m'a dit : « Tu as peur que j'encaisse le chèque ? ». Je lui ai dit : « Non, c'est pas que j'ai peur, mais quand l'autre jour tu as pris le chèque, je ne t'ai pas dit que c'est parce que tu avais peur. » (Mounia, comptable, 53 ans)

D'après le discours de cette enquêtée, on comprend que la reconnaissance de dette qu'elle prend le soin de rédiger et de légaliser, ainsi que le chèque qu'elle remet à son employeur, servent surtout à lui témoigner de sa bonne foi. Mais leur acceptation par celui-ci est interprétée comme une offense, là où un refus rituel aurait été souhaitable à ses yeux. Par ailleurs, on peut noter que quel que soit le degré d'outillage juridique de la relation de crédit, elle est idéalement accompagnée de louanges vis-à-vis de la *Kelma*, qui constitue le socle moral de l'engagement. Comme le rapporte Wassila, la bijoutière interrogée : « *Ce qui nous lie, c'est une longue fréquentation de plusieurs années, de commerce, à l'ancienne, basée sur la confiance. Même s'il y a entre nous une traite, ou un chèque, ou autre, entre nous il y a la Kelma.* » (Wassila, bijoutière, 41 ans).

Précisons que cette *Kelma* se mesure moins au respect rigoureux et irrécusable de l'engagement [comme par la ponctualité des paiements et remboursements], qu'à l'effort de rendre lisible sa *Nyia* [bonne foi] durant la transaction. C'est ainsi que le décalage par rapport aux termes de l'engagement ne conduit pas nécessairement à la remise en cause de la *Kelma* : si honorer une parole donnée constitue la norme, ce n'est pas l'obéissance ou la désobéissance à cette norme qui est la question centrale pour les acteurs, mais la manifestation d'une « juste relation aux règles » [Goffman, 1973b, p.112]. C'est en cela qu'un paiement en retard, voire un défaut de paiement, peuvent passer sans remettre fondamentalement en doute la *Kelma* du débiteur, si celui-ci réussit à rendre lisible sa bonne foi. À la manière du bon interactant en public que décrit Goffman, l'emprunteur doit permettre à autrui d'accéder au sens de ses actes et apporter une information rassurante sur son caractère inoffensif [1973a, p.249]. L'engagement revient moins à une obligation ferme de rembourser la dette au moment convenu que de rendre explicite les raisons qui empêchent l'aboutissement de l'accord. À l'inverse, l'emprunteur qui accumule les silences et les retards sans informations les rendant légitimes se voit imputer des intentions malveillantes, en ce que les manquements aux normes « répandent de l'interprétabilité » [Goffman, 1973a, p.160] sur la situation du crédit et les intentions du débiteur. La partie suivante vise à restituer séquentiellement les différents instants du crédit de face-à-face pour dégager leur structure rituelle et à travers elle, la morale collective qui les entoure.

Le « cycle réparateur » du crédit de face-à-face

La demande de crédit génère chez le sollicité une obligation — qu'il peut néanmoins contourner par le recours à des prétextes — de céder à la demande de son solliciteur, car celui-ci « n'ignore pas l'épreuve extrêmement rude à laquelle a été soumis l'honneur de son solliciteur » [Bourdieu, 2003, p.84]. Il est même fréquent que le prêt ne découle pas d'une formulation explicite de la demande d'emprunt, mais passe plutôt par l'insinuation, ce qui permet de mieux remplir les fonctions constitutives du travail de figuration [Goffman, 1974] : d'amour-propre d'abord, car l'emprunteur peut de cette

façon éviter de courir le risque de voir sa demande rejetée ou accordée à contre-cœur ; de considération vis-à-vis d'autrui également, puisqu'elle sert à épargner au sollicité lui-même d'exprimer un refus et de le justifier en devant exposer ou dissimuler sa propre situation.

Une fois le crédit accepté, surgit la question de l'échéance. Dans l'univers kabyle décrit par Bourdieu, l'explicitation de l'échéance s'entoure de gêne. Le propre d'un homme d'honneur dans ce cas serait donc de dire : « Tu me rendras quand tu pourras » [Bourdieu, 2017, p.50]. Une telle norme est encore repérable aujourd'hui. Elle s'est surtout rendue présente au sein de l'enquête à la *Médina*, entre les collègues voisins à même le marché et qui s'octroient des crédits en dehors de leurs relations commerciales pour se « *dépanner* » mutuellement. Ainsi Azzouz, charpentier à la *Médina*, nous répond ainsi à la question de savoir s'il a l'habitude de fixer des échéances à ses prêts:

Mais pourquoi on ferait ça ? Si lui par exemple il me demandait de l'argent, tu veux que je lui dise que c'est dimanche ou rien ? Et si dimanche il n'a pas d'argent ? Tu veux qu'il aille vendre ses vêtements pour te rembourser ? On dit : « Pars jusqu'à ce que Dieu apaise les choses. » (Azzouz, charpentier, 38 ans).

Les crédits sans échéances concernent davantage les petites sommes (de quelques dizaines à quelques milliers de Dhs), mais ils peuvent très bien accompagner les crédits plus importants (plusieurs dizaines de milliers de Dhs). La question de la temporalité du remboursement mériterait une enquête plus fouillée sur les échéances et les jugements qui les entourent. L'objet ici est de rendre compte de leur lien avec les dynamiques de figuration et la façon dont la question de l'échéance revêt une signification interactionnelle elle-même reliée à un ordre moral. C'est ainsi que l'absence d'échéance vient consacrer une foi mise en scène comme absolue dans la parole d'autrui. Elle encourage même le prêteur à s'empressement de rembourser précisément pour honorer la faveur qui lui a été rendue et « *se montrer à la hauteur* ». Cela n'empêche pas que dans beaucoup de situations, une échéance soit explicitée, mais elle s'accompagne de justifications rituelles et de négociations, où le débiteur comme le créancier renseignent l'autre sur ses circonstances financières, sur ses projets à venir, sur ses besoins prévus. Ce trait interactionnel tend à démontrer que si l'argent fait l'objet d'un degré non-négligeable d'individualisation, les situations de crédit activent une morale de gestion collective fondée sur la prise en compte des besoins du groupe au détriment de l'épargne en liquide. Cela se voit également à la tolérance vis-à-vis des retards de remboursement, là où la ponctualité se mesure moins à l'échelle de dates précises que de créneaux plus ou moins larges pouvant aller jusqu'à plusieurs mois, sans que ces retards ne soient vécus comme problématiques.

Quand le remboursement commence à se faire ressentir comme tardif, une pression pèse sur le prêteur au même titre que sur l'emprunteur, puisque ce dernier aussi doit veiller à ne pas offenser son sollicité en lui demandant un remboursement qui sera jugé intempestif. Symétriquement, cette demande est offensante à se voir adresser pour l'emprunteur, comme en témoigne la dignité du ton sur lequel sont prononcés les

mots suivants par un artisan raccommodeur à la *Médina*, Moustapha, dont les propos révèlent que le rapport de dépendance qu'engendre la dette se vit aussi comme une menace potentielle pour la face :

J'essaie de me priver moi, et de rendre aux autres ce qui leur appartient. J'emprunte évidemment de petites sommes, mais c'est très peu. Et même s'il vient exiger son argent, il sait que je les lui donnerai immédiatement, il a qu'à venir ouvrir sa bouche ! Ou alors je dis à quelqu'un d'autre de les lui donner et il le fait. Et c'est fini. (Moustapha, artisan, 55 ans)

La demande de remboursement est délicate précisément en ce qu'elle s'insère mal dans ce qu'on peut appeler, en s'inspirant de Goffman [1973a], « le cycle réparateur » du crédit. La situation de crédit comporte de nombreux risques d'incidents en ce qu'il menace la face d'au moins l'un des interactants. Il fait par conséquent appel à des précautions que l'on pourrait expliciter suivant la structure des « échanges réparateurs » chez Goffman, composée des moments de réparation, de satisfaction, d'appréciation et de minimisation [p.145]. Dans le cas du crédit, le cycle réparateur se compose d'une demande de prêt [1] et de sa satisfaction [2] suite à quoi l'emprunteur manifeste une appréciation rituelle [3] qui se prolonge dans son souci de « *se montrer à la hauteur* », laissant au prêteur le soin de minimiser le service rendu [4]. Or, le fait d'aborder un remboursement revient à rappeler à l'emprunteur sa dette, et donc à contredire le moment de minimisation ou d'euphémisation du service rendu.

Cette euphémisation se traduit dans une tendance à mettre en scène de l'oubli de la dette. Son évocation est découragée au point de déboucher parfois sur sa suppression totale. Cette dernière occurrence a pour motif le fait que l'honneur est lié à la démonstration d'un détachement généralement loué vis-à-vis des choses matérielles (« *L'argent n'a pas de place dans mon cœur* »). Mais les cas de suppression de dettes sont surtout justifiés dans le discours des enquêtés par deux facteurs principaux. Le premier renvoie à la considération pour l'emprunteur, accompagnée d'une prise en compte de sa situation. Les enquêtés débiteurs ont ainsi insisté sur leur besoin, vis-à-vis de leurs obligés de ne pas les « *étrangler* », les « *gêner* », de « *s'imposer* » à eux de leur « *mettre la pression* », d'autant plus que leur proximité donne accès à des informations pertinentes [Servet 1996] à ce sujet :

S'il est en retard je lui pardonne. 2000 dhs, 1000 dhs. Après 2-3 mois, s'il ne me les a toujours pas remboursés, je n'accepterais plus de les prendre. Parce que je sais qu'il n'a pas cet argent. S'il l'avait, il serait venu me rembourser.

Q : Comment tu sais qu'il n'a pas juste fermé l'œil ?

Tu sais, les gens parlent. Tu demandes : « Untel, on ne le voit plus, tout va bien ? », « Le pauvre, voilà ce qui lui arrive... » donc c'est bon tu sais, pourquoi y aller, le gêner ? C'est bon, c'est clair. (Azzouz, charpentier, 38 ans)

Le deuxième motif renvoie, quant à lui, à la considération pour les relations en elles-

mêmes qui obligent à faire passer le lien avant le retour des sommes prêtées, en mettant en équivalence la dette monétaire avec des dettes non-monétaires. Ce cas de figure peut s'illustrer par le récit de Saïda, qui raconte se sentir incapable d'exiger un remboursement de 70.000 dhs de la part du beau frère de sa soeur en lien avec une séquence passée de leur relation :

Même s'il y avait cet argent là, il m'avait rendu un énorme service. J'avais subi une opération au niveau du cœur, à Rabat, et je l'avais trouvé à mes côtés, vraiment. J'ai passé quinze jours à la clinique, et tous les jours, il venait me rendre visite, apporter de quoi manger, il s'occupait des infirmières, il apportait à manger à toute l'aile où j'étais. Et maintenant, je repense à sa bonté, j'ai sa bonté entre les yeux, je ne peux pas me fâcher contre lui. Je me dis 7 millions [de cts = 70.000 dhs]... C'est bon quoi ! Même si j'en ai besoin pour une voiture, j'aurais bien envie d'une voiture [rires], j'ai envie de changer de voiture mais Dieu n'a pas voulu qu'il en soit ainsi. (Saïda, salariée dans une entreprise de reprographie, 44 ans)

Si les acteurs prennent en compte les besoins et les liens pour renoncer totalement au remboursement — ce qui garantit leur conformité rituelle à des crédits qui supportent mal le rappel du remboursement — il arrive que le cycle réparateur du crédit soit rompu lorsque l'emprunteur ne satisfait pas au moment de la reconnaissance rituelle [3]. Quand le débiteur ne met pas en scène sa bonne foi, qu'il recourt à l'évitement, la dissimulation et mensonge, cet ensemble d'attitudes débouche chez les prêteur non pas sur une minimisation du service rendu [4] mais au contraire, sur son explicitation. Cela passe par des visites et des appels téléphoniques où des demandes plus insistantes sont formulées. Ce qui est notable dans ces situations, c'est que la dimension individuelle de l'argent prend le dessus sur l'impératif d'entraide. Cette requalification de l'argent comme sien propre est particulièrement encouragée par les femmes [Bourdieu, 2017], davantage enclines à rappeler la tautologie suivant laquelle « *ce qui t'appartient t'appartient* » [ibid.]. Comme l'exprime Mounia a propos des relations de crédit de son mari :

Ah mais sans nous [les femmes], c'est faillite ! Quand je demande à [mon mari] si untel lui a rendu ce qu'il lui devait il me répond : « J'ai honte de lui demander ». Moi je lui réponds : « C'est lui qui devrait avoir honte, parce que c'est lui qui ne t'a pas rendu ton argent. Ce n'est pas toi qui devrait avoir honte de lui demander ton argent » [Mounia, 53 ans]

En cas d'engagements ratés, les acteurs enquêtent sur la source de ces échecs. La mise en cause des rites du crédit en eux-mêmes n'est alors jamais très loin, puisque les sources de dysfonctionnement repérées correspondent symétriquement aux devoirs rituels auxquels les acteurs sont par ailleurs attachés. Les acteurs pointent comme sources de dysfonctionnement des crédits de face-à-face ce qui constitue leur cadre normatif idéal : la garantie par la « *seule Kelma* » devient une marque « *d'informalité* » et de « *clandestinité* », et l'appui sur la *Niya* (bonne foi) se transforme en marque de naïveté :

On ne pose pas les points sur les i, on ne formalise rien, on ne légalise rien, on n'a pas aucun papier. Nous on rentre dans le commerce avec la Nya (bonne foi) et la clandestinité. (Wassila, bijoutière, 41 ans).

C'est donc l'économie de la bonne foi qui se trouve mise en cause dans des moments critiques. Voyons maintenant comment les tontines, en ce qu'elles se caractérisent par d'autres règles interactionnelles sont susceptible de produire des effets différents, notamment en ce qu'elles répondent mieux à des objectifs opérationnels (en termes de financement et d'épargne) et à des aspirations en termes d'autonomie. Ce qui est remarquable, c'est qu'elles y parviennent sans sacrifier totalement l'esprit d'entraide qui caractérise les relations de crédit en général.

Les tontines : du face-à-face à l'interdépendance

La tontine peut être définie comme une association sur une période donnée de personnes (le plus souvent des femmes) qui procèdent à des cotisations régulières en vue de remettre, périodiquement et à tour de rôle, le total des cotisations à chacun des membres. Elles sont généralement présidées par une gérante, et varient considérablement en termes de taille (nombre de cotisants) et de montants de cotisation, en ce que cette pratique — qui a commencé à s'affirmer dès les années 1990 au Maroc — y touche l'ensemble des couches sociales [Ould-Ahmed, 2023].

Les tontines de grande taille servent des objectifs très divers mais concernent généralement des dépenses coûteuses, pouvant aller jusqu'à quelques centaines de milliers de Dhs (200.000 Dhs dans les cas rencontrés). Elles impliquent des publics très divers et des professions variées de la classe moyenne et de la classe moyenne supérieure. Les entretiens avec les gérantes nous renseignent à ce sujet et font émerger les postes de dépenses suivants : investissements immobiliers, constitution d'un capital pour le lancement d'une affaire, financement des études des enfants (notamment à l'étranger), achat d'une voiture ; mais aussi des charges ponctuelles élevées comme l'ameublement d'une maison, le versement d'un loyer annualisé, les dépenses cérémonielles (mariage, baptême, circoncision, fête du mouton, ramadan) et les dépenses de loisir (voyages).

Par contraste, les tontines de petite taille (allant de quelques centaines à quelques milliers de Dhs) semblent davantage concerner des commerçantes de petite taille et les femmes au foyer. Elles sont employées pour des dépenses plus modestes ayant trait à la vie domestique, comme le remboursement d'un crédit chez le pharmacien, le financement de caftans, de tenus festives, de bijoux ou le changement des housses pour les salons — pour prendre ces quelques exemples rencontrés mais qui n'empêchent pas d'imaginer une infinie diversité de postes de dépenses. La tenue de ces tontines, entre voisines et amies, joue une fonction d'autonomisation financière pour ces femmes. De façon similaire à ce que montre Viviana Zelizer aux États Unis du XIXe siècle, l'argent des femmes n'a pas le même degré de différenciation et d'individualisation que celui des hommes et des enfants [2005, pp.77-124]. Chez les femmes au foyer, les allocations versées par le mari conservent ainsi le plus souvent

une identité collective et doivent servir l'intérêt du ménage. Celles-ci se trouvent donc contraintes à recourir à différentes manoeuvres, des « larcins domestiques » [ibid, p.89] comme l'exprime Zelizer, afin de dégager une marge financière supplémentaire. Les tontines considérées ici peuvent s'inscrire dans ce cadre, puisqu'il s'agit pour ces femmes de détourner une partie des fonds destinés aux dépenses quotidiennes du ménage pour subvenir à des besoins jugés secondaires.

Il faut noter que les tontines ne sont pas simplement utilisées comme un dispositif de financement mais aussi à des fins de gestion et d'épargne. Selon les objectifs poursuivis par la participation (épargne ou besoin de financement précis), il peut ou non émerger un enjeu sur les tours. Le travail de la coordinatrice de la tontine réside ainsi dans le fait d'assigner ces tours en vue d'une synchronisation entre l'obtention des fonds et les dépenses prévues à un moment précis (mariages, baptêmes, accouchements, typiquement). Certains tours sont cependant plus délicats à assigner en raison du caractère plus convoité des dates concernées (rentrée scolaire, fête du mouton). Certaines tontines pratiquent le tirage au sort, mais les coordinatrices interrogées témoignent plutôt d'un fonctionnement « par concertation ». Pour distribuer les places, Fatima et Oumaïma, deux coordinatrices interrogées, enregistrent les requêtes et procèdent par hiérarchisation de leurs demandes suivant leur urgence, leur légitimité (les dépenses de santé sont privilégiées aux dépenses de loisir par exemple) mais aussi en fonction des réservations préalables des membres, des tours obtenus par le passé et ce, de façon à compenser celles et ceux qui ont pu se sentir lésés auparavant.

Un autre aspect relatif à l'organisation des tontines, et qui est essentiel pour la garantie des versements, concerne les modalités de recrutement. Là encore, comme dans les crédits de face-à-face, le recrutement se base sur l'interconnaissance entre les membres, ou du moins l'appartenance à des réseaux qui se croisent *a minima* à travers la personne de la gérante. Le processus de sélection des membres rend visible l'activation de mécanismes réputationnels, fondés sur une évaluation directe ou indirecte (déléguée au réseau) de la *Kelma* des candidats sur la base de la fréquentation et la mémoire d'engagements passés. Une autre possibilité pour les coordinatrices de tontines au recrutement d'un nouveau membre est de lui accorder l'une des dernières places, où l'effet de crédit est réduit voire nul, ce qui permet de s'assurer que celui-ci continuera de verser ses cotisations jusqu'à la dernière rotation et d'éprouver la qualité de ses engagements pour de futures tontines.

De ces quelques éléments on peut voir que certaines considérations normatives relevées dans le cadre des crédits de face-à-face ont bel et bien leur place dans le cadre des tontines également ; la gratuité du service et l'interconnaissance en font partie. Mais l'esprit d'entraide s'incarne aussi dans les occurrences de lancement de tontines pour répondre à un besoin de financement, ainsi que dans la gestion des difficultés de versement de la part des membres défaillants,, lorsque ces derniers prennent le soin de rendre visible leur bonne foi de façon crédible. Dans une certaine mesure, les précautions rituelles se rendent aussi présentes dans les tontines. Cela se remarque au sein des modalités de refus d'une personne (qui passent toujours par des prétextes comme le fait d'être au complet, ou de la dissimulation en gardant la tontine secrète),

plutôt que par des refus francs. Cependant, en dépit de ces similarités, ce sont surtout les différences qui nous intéressent ici, en ce qu'elles traduisent la faculté qu'ont les tontines à répondre à des objectifs opérationnels en termes de financement et d'épargne et de répondre à des attentes normatives en matière d'autonomie.

Une première différence réside dans la fixation systématique d'échéances et leurs rappels par la gérante. Dans cette modalité de financement, il n'est pas question de mise en scène de l'oubli de la dette afin d'épargner la face des débiteurs. La plus grande interdépendance entre les membres et les besoins de synchronisation financières diverses fait ressentir une exigence de régularité et de ponctualité. C'est d'ailleurs ce mécanisme qui fonde l'adhésion au dispositif à des fins d'épargne et de gestion de la part de certains membres, et qui le rend même plus efficace à leurs yeux que l'épargne individuelle. Une seconde différence réside dans la plus grande permissivité vis-à-vis de l'écriture, puisque les tontines, en particulier les plus grandes (qui sont aussi les plus complexes) nécessitent la tenue d'une comptabilité précise. Certes, il ne s'agit pas d'un dispositif juridique, mais il apporte des avantages relatifs en termes de mémorisation et de preuve. Ensuite, un plus haut degré de formalisme caractérise les tontines que le travail de la gérante incarne. On remarque qu'en cas de problème dans leurs expériences de la tontine, les participantes ont l'habitude de se tourner vers la gérante pour exprimer des plaintes accompagnées d'attentes de résolution. Plus généralement, la gérante s'occupe de collecter les sommes, de garantir l'assiduité des paiements de l'ensemble des participants, de pallier leurs retards et défauts de paiement, mais aussi d'œuvrer à des arrangements pour restituer les sommes éventuellement perdues ou volées.

Les enquêtés mettent également en évidence la mise en place de nouvelles règles qui visent parfois à bousculer le caractère tabou de certaines pratiques : c'est le cas du comptage de l'argent. Plus encore que pour le fait de fixer une échéance ou d'imposer des garanties écrites, le fait de compter l'argent reçu lorsque l'on n'y est pas invité est généralement considéré comme un affront ; et même lorsqu'il y a une demande, un premier refus rituel s'impose de la part de celui qui reçoit l'argent. Face à cela, Fatima relate la mise en place d'un nouveau « principe » :

Je lui ai donné l'argent dans une enveloppe, je lui ai demandé de les compter, elle m'a dit : « Je te jure que je ne compterai pas ! Il n'y a pas de ça entre nous ! ». Elle m'a dit qu'elle allait les déposer à la banque, et voilà. [...] Voilà pour te dire à quel point il y a de la confiance entre nous, et pas cette soif de « Donne-moi ce qui m'appartient ! ».

Q : Elles comptent toutes ?

Oui toutes à peu près... elles ne veulent pas, mais je les oblige. Je leur dis « S'il vous plaît, comptez ! Comme ça moi aussi je suis tranquille ». On sait jamais, il peut y avoir une erreur d'inattention, ou quelque chose, ou une somme en plus de chez quelqu'un d'autre, bref...

Q : Elles comptent devant toi ?

Oui, oui, il vaut mieux qu'elles comptent devant moi.

Q : Et tu as besoin de leur demander à chaque fois ?

Non, à un moment ça devient un principe entre nous. Tu prends, tu comptes, tu peux plus... Parce que c'est une somme importante, ce n'est pas peu de choses. » (Fatima, institutrice, 49 ans)

Ces éléments pointent dans la direction du surcroît de sécurisation de l'engagement financier que les tontines occasionnent ; qu'il s'agisse du rôle de la gérante, du statut des échéances, de la place des inscriptions ou encore du comptage de l'argent. Ces modifications, introduites sur le plan rituel, permettent de mieux atteindre des objectifs opérationnels liés au financement et à l'épargne. On peut noter pour finir une autre règle évoquée par Oumaïma, qu'elle a introduite dans la tontine de cent personnes dont elle a la charge et qui est relative au maintien du secret sur les tours :

Et puis nous on a une règle, c'est qu'on ne divulgue pas les tours de chacun, parce que sinon on fait face à un problème. Toi par exemple, tu as la deuxième place, une autre arrive et se met à te supplier. Donc il faut pas que ça se sache, parce que sinon elle va aller la supplier et l'autre vient me voir : « Pourquoi tu as dit à une telle mon numéro, j'ai eu honte et je la connais, et elle m'a demandé de lui prêter l'argent ».

Q : Il y en a qui te demandent quand-même ?

Il y en a qui sont curieux, ils demandent et moi je leur dis : « Ce ne sont pas tes oignons, tu connais ton numéro ? Tu l'as accepté ? C'est plus ton problème de savoir qui l'aura cette fois-ci. » [Oumaïma, couturière, 38 ans]

Nous avons vu dans le cadre des crédits de face-à-face certains mécanismes qui permettent la prise en compte des besoins de financement du groupe en les faisant primer sur la dimension individuelle de la propriété sur l'argent. Cela se lit notamment à la propension qu'ont les créancier à justifier les refus de même que les rappels de remboursements par leurs propres besoins, mais aussi par leur tendance à tolérer des retards voire des absences de remboursement. Or l'introduction du secret sert ici précisément une fonction de protection contre une forme d'entraide qui en vient à être perçue comme contraignante. Le secret consacre alors symétriquement l'attachement au sein de la tontine d'Oumaïma à une plus grande autonomie dans l'affectation des ressources, en dégageant les membres de la nécessité de faire valoir la légitimité de leurs dépenses face à d'autres, ou à concéder leurs places à d'autres membres au nom de leurs besoins ou de leurs liens.

Il ne s'agit là que d'un indice supplémentaire de ce que nous avons avancé quant à la plus grande place faite, au sein des tontines, aux objectifs opérationnels recherchés par les acteurs en matière d'argent, et qui témoigne de la prise en compte des aspirations à l'autonomie. Et c'est en usant de la dissimulation et du secret, technique essentielle de la vie sociale [Simmel, 1998], que ces objectifs peuvent être atteints. Nous convergeons

ici avec une partie des travaux menés sur ces crédits rotatifs, notamment en contexte urbain, qui s'est attachée à démontrer leur adéquation vis-à-vis des nouvelles exigences normatives de sociétés se transformant à grande vitesse [Loufoua-Lemay, Yves Guillermou, 1998 ; Ould-Ahmed, 2023]. Ce seraient ainsi de « nouvelles attentes régies par un processus d'individualisation et d'autonomie des conduites économiques » [Ould Ahmed, 2023, p.1056] qui se trouvent réalisées au sein de cette modalité de financement, et dont la modification des règles interactionnelles participe.

Conclusion

En décrivant les pratiques de financement auxquelles la population adhère effectivement, nous avons mis en évidence l'importance accordée à la bonne exécution interactionnelle des différentes séquences du crédit de face-à-face. Par contraste, les tontines se caractérisent par un degré de formalisme plus élevé, qui limite le poids des considérations cérémonielles et celles liées à l'honneur, et vise davantage la satisfaction d'aspirations en termes d'autonomie dans les dépenses et de gestion de l'argent, tout en conservant un esprit d'entraide. Si l'on adopte un point de vue durkheimien sur le principe d'interdiction de l'usure (*Riba*), celui-ci apparaît comme l'expression, sur le plan moral, de la forme prise par le lien social lui-même. Elle prend sens au sein d'une configuration sociale où dominant des relations d'entraide et des transferts financiers fondés sur l'interconnaissance au sein de groupes intégrés. C'est ce que suggérait déjà Bourdieu lorsqu'il affirmait au sujet de la société kabyle que « l'interdiction du prêt à intérêt n'est que l'envers d'un impératif positif, à savoir le devoir d'entraide fraternelle » [1963].

Si on admet ce postulat durkheimien, les transformations configurationnelles accrues que connaît le Maroc depuis son indépendance — accroissement de la division du travail, intégration au capitalisme mondialisé, urbanisation, nucléarisation des familles, conversion au modèle des sociétés de consommation — sont susceptibles de modifier la morale inhérente au crédit. Rien ne permet toutefois de préjuger à ce stade que ces changements se traduiront par une adhésion accrue au crédit bancaire. En revanche, le succès rencontré par les tontines peut correspondre à un compromis entre la morale de l'entraide, toujours actuelle, et des objectifs opérationnels liés à ces transformations. La reconfiguration de l'ordre social conduit à modifier en leur sein l'ordre interactionnel lui-même, où sont renégociés les rapports à l'argent, à l'avenir, à l'honneur, à l'autonomie et aux obligations envers le groupe.

Bibliographie

ADDI L. (2013), *Deux anthropologues au Maghreb : Ernest Gellner et Clifford Geertz*, Paris, Éditions des archives contemporaines.

ARDENER S. (1963), « The Comparative Study of Rotating Credit Associations », *Journal of the Royal Anthropological Institute*, n° 94 / Part 2, pp. 201-229

BALAMBO M., BENJELLOUN K. (2016), « Et si une vertu traditionnelle influençait la

manifestation de l'opportunisme ? : une analyse des relations inter-organisationnelles au Maroc », *Revue d'Études en Management et Finance d'Organisation*, n°2 (en ligne) : <https://revues.imist.ma/index.php/REMFO/article/view/4804>

BOURDIEU P. (1963), « La société traditionnelle. Attitude à l'égard du temps et conduite économique », *Sociologie du travail*, 5e année n°1, pp. 24-44.

BOURDIEU P. (1977), *Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles*, Paris, Éditions de Minuit.

BOURDIEU P. (2000), *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de « Trois études d'ethnologie kabyle »*, Paris, Le Seuil.

BOURDIEU P. (2003) « La fabrique de l'habitus économique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 5, n°150, pp. 79-90.

BOURDIEU P. (2017), *Anthropologie économique. Cours au Collège de France (1992-1993)*, Paris, Le Seuil/ Éditions Raisons d'agir.

DENZIN N., KELLER C. (1981), « Frame Analysis Reconsidered », *Contemporary Sociology*, Vol.10, n°1, pp. 52-60

FEIERTAG O. (2016), « L'organisation de Bank Al-Maghrib de 1959 à nos jours. L'émergence de la banque centrale au Maroc », *Histoire, économie et société*, n°35, Vol.4, pp. 36-52

FERRARY M. (1999) « Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », *Revue française de sociologie*, 40-3. pp. 559-586.

FONTAINE L. (2012), « Pouvoir, relations sociales et crédit sous l'Ancien Régime », *Revue Française de Socio-Économie*, n°9, Vol.1, pp.101-116

FONTAINE, L. (2009), *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris, Gallimard.

GEERTZ C. (1962), « The Rotating Credit Association: A "Middle-Rung" in Development » *Economic Development and Cultural Change*, n° 3, Vol.10, pp. 241-263

GEERTZ C. (2003), *Le Souk de Sefrou. Sur l'économie de bazar*, Saint-Denis, Édition Bouchène.

GOFFMAN E. (1973a), *La mise en scène de la vie quotidienne. Tome I : La présentation de soi*, Paris, Éditions de Minuit.

GOFFMAN E. (1973b), *La mise en scène de la vie quotidienne. Tome II : Les relations en public*, Paris, Éditions de Minuit.

GOFFMAN Erving (1974), *Les rites de l'interaction*, Paris, Éditions de Minuit.

GONOS G. (1977), « "Situation" versus "Frame": The "Interactionist" and the "Structuralist" Analyses of Everyday Life », *American Sociological Review*, Vol. 42, n°6, p. 854-867.

GRANOVETTER M. (2003), « La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs », *Terrains & Travaux*, n°4, Vol.1, pp.167-206.

HOFFMAN P., POSTEL-VINAY G., ROSENTHAL J-L. (1999), « Information and Economic History : How the Credit Market in Old Regime Paris Forces Us to Rethink the Transition to Capitalism », *American Historical Review*, Vol. 104, n° 1 : 69-94

IGAMANE S. (2015), « Parcours d'un artisan en quête du statut d'entrepreneur : un cas d'entrepreneuriat informel sous l'ère néolibérale », In : FERRIÉ J-N. (dir.), *Le Maroc au présent. D'une époque à l'autre. Une société en mutation*, Casablanca, Éditions du Centre Jacques-Berque, pp.1007-1017

JOSEPH I. (2009), *Erving Goffman et la microsociologie*, Paris, PUF.

LAFERTÉ G. (2010a), « Théoriser le crédit de face-à-face : un système d'information dans une économie de l'obligation », *Entreprises et histoire*, n°59, Vol. 2, pp.57-67

LAFERTÉ G. (2010b), « De l'interconnaissance sociale à l'identification économique : vers une histoire et une sociologie comparées de la transaction à crédit », *Genèses*, n°79, Vol.2, pp.135-149

LAMRANI E. (2015), « Le système financier marocain en quête d'un nouveau souffle », In: FERRIÉ J-N. (dir.), *Le Maroc au présent. D'une époque à l'autre, une société en mutation*, Casablanca, Éditions du Centre Jacques-Berque.

LAZARUS J. (2012), *L'épreuve de l'argent. Banques, banquiers, clients*, Paris, Calmann-Lévy.

LEEDS-HURWITZ W. (1986), « Erving Goffman and the Concept of Social Order », *Communication au Colloque « Erving Goffman: An Interdisciplinary Appreciation »*, University of York, 8-11 July.

LEMIEUX C. (2018), *La sociologie pragmatique*, La Découverte, Paris

LOUFOUA-LEMAY D., GUILLERMOU Y. (1998), « Gestion des aléas et satisfaction des besoins sociaux : rôle des tontines et associations populaires à Brazzaville et Kinshasa » In : DELER J-P., LE BRIS É., SCHNEIER G. (ed.), *Les métropoles du Sud au risque de la culture planétaire*, Paris, Éditions Karthala, pp. 323-332

MASMOUDI H., MOUJRI F. (2015), « L'état de l'économie marocaine: un potentiel de développement réel mais contraint », In FERRIÉ J-N. (dir), *Le Maroc au présent. D'une époque à l'autre. Une société en mutation*, Casablanca, Éditions du Centre Jacques-Berque.

MAUSS M. (2012), *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris, PUF.

MOYA I. (2017), *De l'argent aux valeurs. Femmes, économie et société à Dakar*, Paris, Société d'ethnologie.

OULD AHMED P. (2023), « Logiques et résilience des tontines au Maroc », in : BOYER Robert, CHANTEAU J-P., LABROUSSE A., LAMARCHE T. (dir.), *Théorie de la régulation. Un nouvel état des savoirs*, Dunod, Malakoff, pp. 1049-1070 (version eBook)

PANNIER E., PULLIAT G. (2016), « Échanges, dons et dettes. Réseaux sociaux et résilience dans le Vietnam d'aujourd'hui », *Revue Tiers Monde*, n°226-227, pp. 95-121.

PEEPLES G. (2010), « The Anthropology of Credit and Debt », *Annual Review of Anthropology*, vol. 39, p. 225-240

PORTES A., SENSENBRENNER J. (1993), « Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action », *American Journal of Sociology*, vol. 98, n° 6, p. 1320-1350

ROUX X. (2009), « Temporalités marchandes et rapport à l'avenir dans les interactions bancaires », *Temporalités (En ligne)*, 10 | 2009, mis en ligne le 01 mars 2010, consulté le 27/04/2025. URL : <http://journals.openedition.org/temporalites/1101>

SEMIN J. (2007), « L'argent, la famille, les amies : ethnographie contemporaine des tontines africaines en contexte migratoire », *Civilisations*, n°56, pp. 183-199.

SERVET J.-M. (1996), « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique. Une approche socio-économique », *Revue Tiers Monde*, n° 145, p. 41-57.

SHIPTON P. (2007), *The Nature of Entrustment. Intimacy, Exchange, and the Sacred in Africa*, New Haven & London, Yale University Press

SIMMEL Georg (1998), *Secret et sociétés secrètes*, Belval, Éditions Circé.

WARGUI M. (2009), « Les réformes financières au Maroc : séquences et agendas », *L'Année du Maghreb (En ligne)*, URL : <http://journals.openedition.org/anneemaghreb/659>

ZELIZER V. (2005), *La signification sociale de l'argent*, Paris, Seuil.

ZINS A., WEILL L. (2016), « The Determinants of Financial Inclusion in Africa », *Review of Development Finance*, n°6, pp. 46-57

Rapports :

Bank Al-Maghrib (2023), « Statistiques sur les comptes bancaires », disponible sur : <https://www.bkam.ma/Statistiques/Statistiques-sur-le-secteur-bancaire/Statistiques-sur-les-comptes-bancaires>, consulté le 27/04/2025

World Bank (2021), « The Global Findex Database 2021. Financial Inclusion, Digital Payments and Resilience in the Age of Covid-19 », disponible sur : <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/Report>, consulté le 27/04/2025