

Glémoin, Pascal, Mr, Acad, Political Economy, France : *Finances solidaires : de quelle médiation de confiance s'agit-il ?* [B2]

Pascal Glémoin¹,

Titulaire de la Chaire économie sociale & solidaire – ESSCA, Chercheur associé au LEN Université de Nantes EA 2164, 1 rue Lakanal. BP40348.49003 Angers cedex 01.

pascal.glemain@essca.fr ou pascal.glemain@wanadoo.fr

L'exclusion bancaire a suscité de nombreux travaux depuis le début des années 2000. Parmi ceux-ci, on relève la pertinence des travaux de l'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale 2003-2004, en particulier ceux de Gloukoviezoff. Celui-ci, outre le fait de préciser que l'exclusion bancaire et financière des particuliers reste un phénomène mal connu en France, définit précisément en quoi consiste l'exclusion bancaire et financière : « *une personne se trouve en situation d'exclusion bancaire et financière lorsqu'elle subit un degré d'entrave dans des pratiques bancaires et financières qui ne lui permettent plus de mener une vie normale dans la société qui est la sienne* ». En d'autres termes, l'exclusion bancaire correspond à une difficulté plus ou moins temporaire pour accéder aux comptes et aux moyens de paiement (services bancaires) et, l'exclusion financière consiste, elle, en une contrainte d'accès à l'épargne et surtout au crédit (services financiers). L'interaction entre l'exclusion bancaire et l'exclusion financière n'est toutefois pas aussi évidente qu'il n'y paraît. En effet, si nombre d'exclus bancaires sont aussi des exclus financiers. L'inverse est moins vrai. C'est donc au premier échantillon de la population que les finances solidaires s'adressent soit au moyen d'un crédit solidaire social destiné à « *des personnes à faibles revenus, exclues du système bancaire, qui (ont ainsi accès) à un microcrédit avec l'aide d'un travailleur social* » (CDC, 2006), soit au moyen d'un crédit solidaire professionnel destiné à « *des personnes en difficulté qui peuvent à l'aide d'un réseau accompagnant, créer leur entreprise et accéder au crédit pour le financement de leurs fonds de roulement et d'investissement* » (CDC, 2006)². Pratiques auto-définies par les acteurs des finances solidaires (Taupin & Glémoin, 2005), les finances solidaires participent d'une médiation particulière qu'il convient d'analyser. De quelle relation financière s'agit-il ? Une relation de confiance ?

Pour répondre à ces interrogations nous articulons notre article en deux points. Après avoir démontré que la confiance reste un concept encore mal approprié par l'Economie, nous démontrons la pertinence de la « confiance située » en finances solidaires, ces dernières entendues comme champ scientifique et secteur d'activités de l'économie solidaire, donc de la sociologie économique.

I – La confiance en économie : un concept encore mal approprié.

L'économie standard a longtemps mis en avant l'inutilité de la confiance en économie, sous prétexte que tout comportement économique reste calculable selon la logique néo-classique. En même temps, les économies développées ne cessent de surveiller les indices de confiance des consommateurs aux Etats-Unis d'Amérique (Indice du Michigan ou *Michigan Consumer Confidence*) ou des cadres en France. Ces indices sont censés évaluer l'état de représentation de l'économie nationale chez certaines catégories de personnes et, à ce titre, apparaissent à l'instar de la réputation comme de véritables « signes du règne des apparences » (Robert, 2005). Comment la science économique contemporaine gère-t-elle ce paradoxe ?

I1- De l'inutilité de la confiance en économie

Les modèles économiques standard sont parmi les plus explicites : la confiance est un concept inutile en économie. En effet, d'un côté, les modèles macroéconomiques sont parfaitement dés-encastés du social. La politique économique a ainsi toujours tendance à être faite pour l'électeur médian et, répond à ce titre à une certaine vision simplifiée de la réalité sociale contemporaine. En outre, la confiance y est considérée comme implicite puisque l'Etat providence est là pour rassurer et protéger à la fois « le » consommateur, « le » producteur, voire « le » marché de façon à organiser de façon plus ou moins institutionnelle l'état de confiance généralisé. Cette croyance fait ainsi opinion publique en France, comme dans de nombreux pays capitalistes

¹ Docteur en économie (Université de Nantes), enseignant-chercheur en économie sociale & solidaire. Chercheur associé en finances solidaires au Crédit Municipal de Nantes.

² *Le Fonds de Cohésion Sociale*, Caisse des Dépôts et Consignation (CDC) – Partenariats et Territoires – Janvier 2006, 4p. Les montants des prêts vont de 300 à 3000 euros sur 48 mois (max), et, peuvent atteindre 12000 euros sur 60 mois en cas d'accidents de la vie.

développés. D'un autre côté, la microéconomie repose sur des modèles de comportements économiques de parfaits calculateurs-optimisateurs. Il n'est donc plus question de risque mais bien de résultats attendus en termes d'utilité en particulier. Ainsi, le consommateur parétien n'est contraint que par des paramètres économiques de prix et de revenu et, ne réagit que par rapport à des situations enviées présentes dans sa propre carte (de courbes) d'indifférence. Les tentatives de la microéconomie évolutionniste requalifiant la rationalité (limitée, procédurale, contextuelle ou en valeur) restent encore une innovation mineure dans le champ de la science économique dominante. Williamson (1993) lui-même, considérait la confiance comme un simple risque calculé, probabilisé et, en concluait « *qu'avec le calcul, la confiance est inutile* ».

Cette confiance est d'autant moins importante en Economie qu'elle a été diluée dans des processus de fidélisation des clientèles à partir d'offres dédiées qui, sous forme contractuelles, participent à l'immatérialité de la relation de confiance. En finances, elle se cache derrière les comportements moutonniers de ceux qui se fient aux comportements de ceux qu'ils estiment mieux informés qu'eux. En ce qui concerne le crédit, la relation contractuelle principal-agent suffit à faire foi. Elle matérialise le degré de confiance calculée, accordé à l'emprunteur peu risqué pour le prêteur en fonction non seulement des asymétries d'information présumées, mais aussi de la probabilité attendue de hasard moral. La confiance en économie standard n'a donc effectivement pas lieu d'être. Mais, ce serait sans compter sur le nouvel environnement économique dans lequel nous évoluons, en proie à la fois à une incertitude croissante et à une paupérisation rampante, modifiant en profondeur les relations mêmes du crédit et de la relation à l'argent. L'exclusion bancaire (accès aux moyens de paiements) et financière (exclusion de l'épargne et du crédit) s'affirme dans une économie où, pourtant, 98% des adultes de plus de 18 ans sont bancarisés. La confiance rejetée par les économistes mérite donc bien d'être reconsidérée.

12-.... à son appréhension en termes de proximité géographique.

Les économistes spatiaux ont été les premiers à tenter de l'appréhender. Si les modèles séminaux d'économie spatiale remontent aux travaux de Hotelling (1928), puis de Paelink (1974) et de Aydalot (1980), la prise en compte dans les modèles économiques de la proximité géographique, comme forme spatialisée de confiance induite, a concerné d'abord l'économie du développement local (Pecqueur, 1989), puis celle des agglomérations (Baumont, 1998). Source de néguentropie économique, la proximité géographique se justifie dans le cadre de la stratégie de minimisation des coûts de transaction (Coase, 1938), comme dans celle de la localisation des activités. Être physiquement proche, c'est produire une certaine forme de confiance « obligée ». En ce qui concerne la relation de crédit en économie bancaire, il a été longtemps implicite qu'elle suffisait à créer de la confiance pour qu'il y ait octroi de crédit. Toutefois, si elle peut apparaître comme l'un des déterminants de cette relation d'agence dans l'économie standard, elle est loin d'être suffisante en économie solidaire. En effet, elle s'inscrit dans un environnement individuel et collectif donné, emprunt de représentations sociales, d'aménités liées à l'argent. En d'autres termes, proximité géographique et confiance ne sont étroitement liées que dans le cas particulier d'un crédit à la consommation accordé à des « débiteurs relatifs » en capacités à obtenir rapidement un crédit et surtout à rembourser, contrairement aux exclus financiers qui, eux, en sont parfaitement éloignés. C'est dans ce contexte particulier que la relation de confiance doit être à nouveau interrogée. La sociologie économique nous y aide.

II- La confiance située : un concept fondamental des finances solidaires contemporaines.

Les crédits solidaires au Nord comme au Sud ont connu une réelle expansion depuis la fin des années 1980, même si leur histoire remonte au 15^{ème} siècle en Europe avec les premiers Monts-de-Piété, au 18^{ème} en Amérique Latine et, sont structurelles dans la plupart des Pays du Sud. Au delà de leur dynamique économique et de leurs implications sociales (insertion), voire sociétales (cohésion sociale), elles ont remis dans la pensée sociologique contemporaine les concepts de réputation, de confiance, et surtout d'honneur situé.

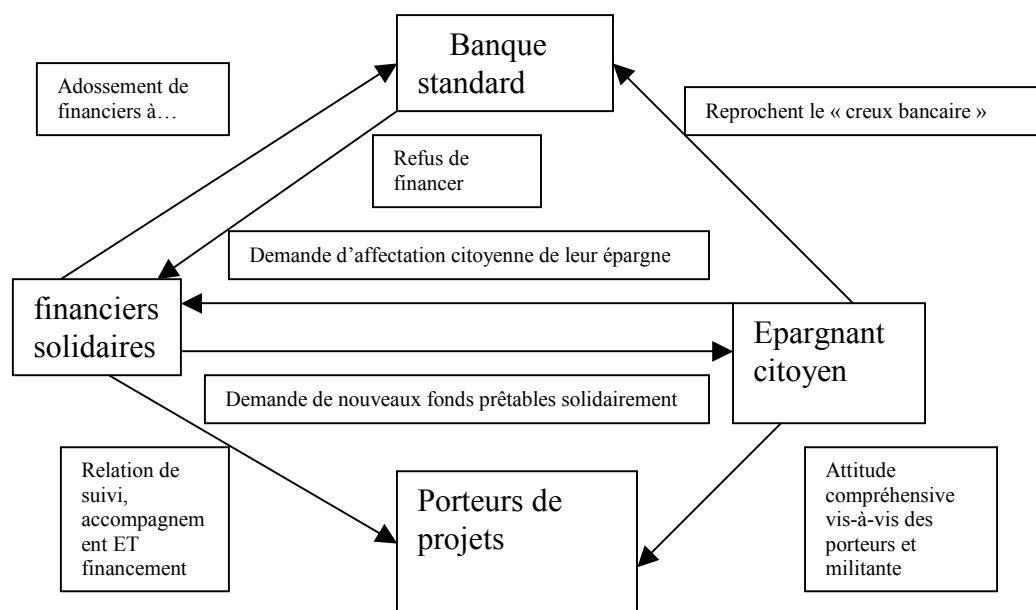
III- De la « confiance » à la « confiance située » dans les Pays du Nord.

Le mouvement des CIGALES, ces clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire, ont été les premiers dès 1983 à mobiliser l'épargne solidaire au service du développement local (Taupin 2004, Glémain 2004, Taupin et Glémain, 2005) et, à proposer du crédit solidaire (microcrédit) au moyen d'un triple processus : financement, conseil et service à la personne (Delaplace, 2004). Investies dans la lutte contre le creux bancaire et pour la cohésion sociale, ces organisations de finances solidaires se sont développées dans un contexte de chômage structurel, incitant les porteurs de projet en exclusion financière à créer leur propre emploi générateur de revenu. Elles ont également été portées par une affirmation de la problématique du développement local et de l'emploi. Si « *accorder un crédit (solidaire), c'est d'abord accorder sa confiance* » (Servet-Vallat, 1998 ; Guérin-Vallat, 2000), alors les finances solidaires qui offrent du crédit

solidaire professionnel (microcrédit entrepreneurial) en sont les premières productrices. En effet, eu égard à leur mission sociale de réinsertion par l'activité économique, elle accordent confiance aux personnes elles-mêmes que sont les porteurs de projet, confiance qu'ils n'auraient pas obtenus du système bancaire standard (commercial ou coopératif), trop préoccupé qu'il est par son industrialisation en cours et le régime de concurrence qui le guide. Or, comme le présente à juste titre Delaplace (2004), le microcrédit professionnel en France repose sur un triple processus : financement, conseil et service à la personne. Dans ce cadre, elle s'interroge sur le « rôle de la proximité géographique dans les formes de la confiance dans le crédit solidaire ». Il est clair que cette relation de réciprocité (donner, recevoir, rendre) est portée par la proximité géographique entre le financier solidaire et le bénéficiaire-porteur de projet de ce service particulier à la personne. Cette approche par les services à la personne, que nous portons dans nos travaux, convient bien au crédit solidaire professionnel dans la mesure où il y a effectivement co-production du service et de la qualité intrinsèque de ce service financier. En d'autres termes, sans une volonté réelle de s'en sortir par la création d'une entreprise solo, ou très petite entreprise, le bénéficiaire ne rentrera pas dans le processus de réinsertion, objet de cet intérêt général. En outre, la relation de service engagée ne saurait être efficiente si le doute s'installe quant au degré de cette volonté individuelle se s'en sortir, plus qu'au niveau de la capacité individuelle à réussir. Contrairement aux finances standard, les finances solidaires présentent ainsi une combinaison de production particulière (Taupin-Glémain, 2005) : financer ET accompagner. Le « ET » marque une production jointe que nous retrouvons dans la relation de services, telle qu'elle est définie par Gadrey (1994). Dès lors, la relation d'agence qui prévaut en économie financière ne correspond pas à cette autre réalité des finances solidaires. En effet, Gadrey (1994) comprend la relation de service comme « l'ensemble des modalités de connexion entre prestataires (ici les financiers solidaires) et les clients (les porteurs de projet dans notre cas) à propos de la résolution du problème pour lequel le client s'adresse au prestataire (exclusion sociale et financière) ». Cette confiance est située parce qu'ancrée à la fois dans un environnement qui produit du lien social et, sur un territoire d'accueil porteur d'une mission sociale à fondements économiques qu'est la relation de crédit solidaire professionnelle. Elle devient « caution morale », c'est-à-dire une forme de confiance fondée sur la solidarité locale (périmètre de solidarité) et sur la dignité retrouvée de la personne elle-même. Nous retrouvons ainsi le concept d'honneur situé qui prévaut dans la microfinance des Pays du Sud (Glémain, 2006).

II2- De l'importance de l'honneur situé en microfinance au Sud comme au Nord.

Pour représenter la relation de crédit solidaire professionnelle, nous proposons la sociogramme ci-après :
Figure 1 – Le sociogramme des finances solidaires ou des relations autour de la situation problème : exclusion financière (crédit, épargne).



Source : P.Glémain (2006), Rapport au Crédit Municipal de Nantes.

Ce sociogramme souligne bien l'absence de relation directe entre le porteur de projet et la banque standard (commerciale ou coopérative). Nous observons entre le porteur de projet et l'épargnant-citoyen, qui peut être lui-même le financeur solidaire d'ailleurs (Cigales), une relation de confiance située non pas en termes de minimisation d'asymétrie d'informations, mais bien au niveau de la volonté de la personne elle-même à s'en sortir : il y a croyance en la personne elle-même avec, en sous-jacents, la réputation et le devoir de bien faire à la fois du côté de l'offre (prestataire de service financier solidaire) et de la demande (bénéficiaire-porteur de projet). A ce titre, nous retrouvons le concept d'honneur situé présent dans le programme d'épargne et de crédit étudié à Cotonou au Bénin (Glémain 2006 ; de Boisfossé-Gicquel et Glémain, 2005).

D'un côté, Guérin (2000) souligne dans ses travaux sur la microfinance des Pays du Sud que les prêts collectifs, à destination des femmes, favorisent à la fois l'autonomisation de chaque femme (crédit solidaire professionnel) et la capacité des femmes à s'organiser entre elles. De là, elle conclue que le prêt collectif constitue en soi pour les IMF un excellent outil de gestion des risques et de l'information. Par conséquent, il est inutile de fixer des taux d'intérêt élevés puisque la dette morale prime sur le loyer de l'argent, dans ces pays. Le lien social fait œuvre de règle prudentielle. D'un autre côté, la thèse de Servet rejoint celle de Arrow (1974, 23) selon laquelle : « Trust is an important lubricant of a social system. It is extremely efficient ; it saves a lot of trouble to have a fair degree of reliance in other people's word ». En d'autres termes, la confiance relationnelle deviendrait dans le cadre de la microfinance en général, pays du Sud et du Nord, un véritable « capital symbolique », au sens de Bourdieu (2000,12), parce qu'elle répond de « la logique de l'économie de l'honneur et de la bonne foi ». Sans épouser totalement cette approche « à la Bourdieu », il paraît intéressant à l'expérience de notre recherche à Cotonou et pour le cas du crédit solidaire en France d'approfondir le concept d'honneur, voire d'honneur situé, pour modifier la lecture que nous avons des coûts et de la rentabilité du crédit en circuit court.

La « nouvelle » économie, héritière des travaux de Simon (1979) en particulier, considère que « l'hypothèse de rationalité limitée requiert d'étudier un agent non plus en isolation (choix individuel) mais en interaction avec son environnement (action située) et, plus généralement, en coopération dans une organisation (cognition distribuée) » (F.Laville 2000, 1303). La confiance activée en finances solidaires est située, comme nous l'avons démontré plus haut dans le texte et ce, pour deux raisons : dans les pays du Sud le prêt collectif dans les pays du Sud constitue une garantie morale qui contraint la demande du groupe, dans les pays du Nord le prêt est collectivement accordé par les financeurs eux-mêmes qui mutualisent le risque qu'ils prennent (épargne de capital-risque). La vision économique standard ignore le cœur même du lien social constitutif de cette médiation financière particulière, à savoir : l'honneur et son caractère réciprocaire. La sociologie économique nous apporte elle un nouvel éclairage, à notre sens, fort pertinent : l'honneur situé. Il est situé dans une réciprocité entre les acteurs des agences de microfinance à Cotonou (chargés de crédit, directeur d'agence) et les bénéficiaires (notre échantillon de 200 femmes), de même que dans le crédit solidaire que nous pouvons rencontrer en France (sociogramme), selon une logique profondément humaine et sociale par rapport à celle du marché (Caillé 1998). L'honneur situé³ du côté des bénéficiaires peut être alors défini comme :

le fait qu'un certain nombre de principes moraux sont respectés de façon à ce qu'aucune action (le défaut de remboursement) ne fasse perdre l'estime que la bénéficiaire (le porteur de projet) a d'elle-même (de lui-même) ou celle que l'agent de crédit (financeur solidaire) ou les cautions solidaires lui portent ; la considération, le renom qui va à la bénéficiaire (le porteur de projet) pour son courage, son mérite, sa valeur, son talent. Cette considération va établir la confiance que le groupe lui accorde dans le cadre des cautions solidaires ou, que la société locale accorde au Nord.

L'honneur situé du côté des acteurs des financiers solidaires qui sont, dans notre cas, soit des béninois de souches, soit des financiers locaux en France, correspond :

(i) au sentiment de sa propre dignité, de sa réputation. Les chargés de crédit que nous avons interrogés à Cotonou mettent en avant le fait qu'il participent à une mission sociale et ne cherchent pas à s'enrichir par leur activité professionnelle. Ils soulignent le fait qu'ils ont choisi de travailler pour ID par principe même si ils sont moins bien rémunérés qu'ils pourraient l'être dans d'autres IMF. Ils construisent leur réputation et tissent ainsi avec les bénéficiaires une relation similaire à celle qui prévaut avec les banquiers ambulants. Il y a interaction stratégique entre le chargé de crédit et les bénéficiaires dont il s'occupe, y compris en se déplaçant chez elles ; en France, les financiers solidaires ont un sens accru de l'intérêt général et donc du « périmètre de solidarité » (Enjolras, 2006) qu'ils animent.

(ii) au témoignage d'estime et de considération qui honore le directeur d'agence à Cotonou ou au financier solidaire en France. C'est ainsi que le directeur d'une agence à Cotonou apprécie d'être reconnu et salué par les

³ Dans le lien social entre les acteurs de la microfinance d'ID à Cotonou et le groupe des bénéficiaires étudié.

bénéficiaires et leurs proches dans la zone d'intervention⁴. L'honneur situé participe ici d'un phénomène d'acculturation local qui est plus efficace que tous les éléments sécuritaires de nature économique auxquels nous avons habituellement à faire.

La relation de confiance comme ciment social ne suffit donc pas à caractériser la relation de microfinance que nous avons observé à Cotonou ou en crédit solidaire en région Pays-de-la-loire. En revanche, l'honneur situé traduit mieux à notre sens non seulement les sécurités sociales des deux côtés de la relation de finances solidaires, mais aussi la pertinence d'un couplage « crédit solidaire - programme d'accompagnement familial et santé ». Il y a donc bien dans ce cas co-production d'activités entre financiers solidaires et bénéficiaires, voire de service financier à la personne, pour enrayer le phénomène de la pauvreté durable au Nord comme au Sud.

En guise de conclusion, nous pouvons affirmer que les finances solidaires et, plus globalement, l'économie sociale et solidaire offre un renouveau à l'analyse économique contemporaine. Elles permettent de caractériser les « nouvelles » médiations financières qui sont en train d'émerger au Nord et de s'affirmer au Sud pour lutter contre les exclusions à la fois financières et économiques. La question se pose aujourd'hui de savoir s'il convient d'amener le système bancaire commercial et coopératif à faire du crédit solidaire, comme cela est prévu dans le cadre du Plan de Cohésion Sociale en France et donc à les faire intervenir au niveau des « marges » de ce marché pour lesquelles elles ne semblent pas faites, ou bien, s'il faut au contraire soutenir la structuration d'un véritable secteur financier solidaire en tant qu'altérité systémique à part entière ?

Bibliographie indicative :

- Aydalot, Ph (1980) *Dynamique spatiale et développement inégal*. Coll. Approfondissement de la connaissance économique, Economica, 345p.
- Baumont, C (1998) « Economie, géographie et croissance. Quelles leçons pour l'intégration régionale européenne ? », *Revue française de géoéconomie*, n°5, Economica, pp.35-56.
- De Boisfossé A, Gicquel M et Glémain P (ss.dir) (2000) *La microfinance à Cotonou au Bénin : une analyse par l'économie solidaire des bénéficiaires des programmes du PCE & Racines*. Rapport final pour l'Association de solidarité internationale Initiative Développement, septembre, 84p.
- Delaplace, M (2004) « Economie sociale, Economie spatiale. La liaison entre confiance et proximité dans le cas des micro-crédits ». pp.233-245. in Rassellet G, Delaplace M, Bosserelle E (ss.coord) *L'économie sociale en perspective*. Presses Universitaires de Reims, 303p.
- Gadrey, J (1994) « les relations de service dans le secteur marchand », in De Bandt et Gadrey, *Relations de services, marché de services*. Editions du CNRS.
- Glémain, P (2006) « La gestion des risques à partir de la logique de l'honneur situé en Afrique : sociologie économique du programme d'épargne et de crédit de l'ONG ID à Cotonou au Bénin », Papier présenté lors du séminaire 2006 du CARE EA2260 Université de Rouen et AUF, avril, 21p.
- Guérin, I (2000) « Microfinance dans les pays du Sud : quelle complémentarité entre solidarité et pérennité ? », *Revue d'économie financière*, n°56, pp.145-164.
- Robert, R, (2005) « L'économie de la confiance. Crédit, risque et garantie », *Cadres-CFDT*, n°413, janvier, pp.67-74.
- Servet JM, Vallat D (1998) *Exclusion et liens financiers*. Rapport 1997, Paris AEF/Montchrestien.
- Taupin MT, Glémain P (2005) « Les finances solidaires : quelle(s) solidarité(s) ? », in Rapport final pour la DIES, ss.coord. H.Noguès, novembre, 377p.

⁴ Propos relevé d'entretiens que nous avons conduits sur place au Bénin.