



La finance solidaire : un système de relations de financement.

Amélie Artis

► To cite this version:

Amélie Artis. La finance solidaire : un système de relations de financement.. Economies et finances. Université de Grenoble, 2011. Français. NNT : 2011GRENE007 . tel-00758990

HAL Id: tel-00758990

<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00758990>

Submitted on 29 Nov 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

École Doctorale de Sciences économiques

**Centre de Recherche en Économie de Grenoble
(CREG)**

THÈSE

Pour l'obtention du grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

Spécialité : **Sciences économiques**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

soutenue publiquement le **23 septembre 2011** par

Amélie ARTIS

**La finance solidaire :
un système de relations de
financement**

Membres du jury

Guy BENSIMON, Maître de conférences (HDR), IEP de Grenoble,
Directeur de thèse

Alain CLÉMENT, Maître de conférences (HDR), Université de
Tours, Rapporteur

Danièle DEMOUSTIER, Maître de conférences, IEP de Grenoble,
Suffragante

Marc LABIE, Professeur, Université de Mons, Suffragant

Marguerite MENDELL, Professeure, Université Concordia,
Rapporteur

Dominique PLIHON, Professeur, Université de Paris XIII,
Président du Jury



L'UNIVERSITÉ de Grenoble n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à son auteur.

Remerciements

Un travail de thèse est une expérience prenante, voire envahissante, dans la vie, la sienne et celle de ses proches. Une thèse est une mise à l'épreuve personnelle, familiale et professionnelle, elle s'impose comme un sujet quotidien mais la vie elle-même continue avec ses bonheurs et ses difficultés.

Mon travail de thèse fut aussi une occasion de rencontres humaines enrichissantes et des questionnements stimulants, parfois déstabilisateurs. Dans tous les cas, une thèse est un travail solitaire et une expérience humaine qui s'enrichit par les multiples échanges collectifs.

Mes premiers remerciements vont à Guy Bensimon qui a accepté d'assurer la direction de cette recherche avec rigueur, persévérance et disponibilité tout en me laissant exprimer mes intuitions de chercheuse. Je remercie Danièle Demoustier pour cette clairvoyance qui la caractérise, pour la richesse de ses enseignements et ses réflexions, son exigence et son incitation à toujours aller plus loin dans la réflexion et dans l'écriture.

Mes sincères remerciements vont aux rapporteurs, Alain Clément et Margie Mendell, et aux membres du jury, Marc Labie et Dominique Plihon, qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail.

Je remercie les chercheurs rencontrés, plus ou moins rapidement, lors de ce travail, pour leurs conseils, leurs partages d'expériences et leurs échanges scientifiques.

Mes remerciements et ma gratitude vont à tous les bénévoles et les salariés des organisations de finance solidaire pour leur disponibilité lors d'échanges stimulants et très enrichissants.

Je remercie particulièrement mes proches qui m'ont accompagnée lors de ce parcours initiatique avec un soutien inconditionnel et pour leurs relectures de mes divers écrits.

A Djibril et Soraya, qui sont nés pendant cette aventure et à Halim, mon partenaire du quotidien dans ces expériences.

Sommaire

Chapitre 1 La finance solidaire comme système spécifique d'intermédiation financière

Introduction du chapitre	22
Section 1 Des finances solidaires à la finance solidaire : Construction et délimitation de l'objet de recherche	23
1.1 Les finances solidaires : diversité des activités et des publics	25
1.2 La finance solidaire : un système de relations	26
1.3 Les caractéristiques de la finance solidaire	31
1.4 Les points communs et les différences entre la finance solidaire et d'autres formes de financement alternatifs (finance informelle, microfinance, finance alternative, finance éthique)	33
1.5 Les attributs spécifiques de la finance solidaire par rapport aux autres systèmes d'intermédiaire financière	40
Section 2 La finance solidaire comme forme de financement relationnel	45
2.1 Le financement relationnel et ses avantages dans l'accès au crédit	50
2.2 Du financement relationnel bancaire au financement relationnel solidaire	51
2.3 Les spécificités et les avantages du financement relationnel solidaire	58
Conclusion du chapitre	60

Chapitre 2 La finance solidaire : une construction historique dans les mutations

institutionnelles	69
Introduction du chapitre	70
Section 1 Périodisation de l'histoire en fonction de caractéristiques institutionnelles de la production et du financement entre le 19 ^{ème} siècle et nos jours	73
Section 2 Les réalisations financières solidaires entre le 19 ^{ème} siècle et aujourd'hui	83
2.1 L'absence d'épargne compensée par la gratuité du crédit (1800/1848)	83
2.2 La mutualisation de l'épargne et la mise en place des cautions solidaires (1848/1896)	88
2.3 La mise en réseau des coopératives d'épargne et de crédit (1896/1945)	99
2.4 La territorialisation comme rempart à l'institutionnalisation (1945/1973)	102
2.5 La déréglementation : processus d'exclusion financière et catalyseur d'initiatives financières alternatives (1973 à nos jours)	106
Section 3 L'articulation des expérimentations historiques au contexte contemporain	112
3.1 Des innovations financières réactualisées	112
3.2 De la relation affinitaire à la normalisation d'une relation financière solidaire	114
Conclusion du chapitre	116

Chapitre 3 La finance solidaire face aux contraintes de financement

Introduction du chapitre	119
Section 1 L'origine de la demande de finance solidaire	120
1.1 Caractéristiques de la demande de finance solidaire	122
1.2 Une classification des emprunteurs-entrepreneurs de la finance solidaire	123
Section 2 Le rationnement du crédit et la finance solidaire	130
2.1 Le rationnement du crédit expliqué par les asymétries d'information	133
2.2 L'approche post keynésienne et les asymétries d'anticipation	134
Section 3 Les solutions proposées par la finance solidaire dans un contexte d'incertitude	137
	142

3.1 La nécessaire prise en compte du temps et de la confiance dans les relations de financement _____	143
3.2 Le rôle de la finance solidaire dans l'accès et les conditions de financement ____	145
Section 4 La convention du financement relationnel solidaire : un arrangement entre les agents _____	159
4.1 Les emprunteurs de la finance solidaire hors des normes bancaires _____	161
4.2 Les caractéristiques de la convention de financement solidaire _____	162
4.3 Des mécanismes de coordination non marchands _____	166
Conclusion du chapitre _____	168
Chapitre 4 Les conditions et les modalités de la construction de l'offre de financement solidaire _____	170
Introduction du chapitre _____	171
Section 1 Décentralisation, proximité et territorialisation de la finance solidaire ____	173
1.1 La décentralisation : facteur de localisation de la finance solidaire _____	175
1.2 La mobilisation de la proximité multidimensionnelle dans la finance solidaire _	179
Section 2 Le rôle des parties prenantes dans la finance solidaire _____	193
2.1 L'intégration des parties prenantes dans les théories des organisations _____	194
2.2 Les parties prenantes de la finance solidaire _____	197
2.3 Les effets structurants des parties prenantes dans la finance solidaire _____	199
Section 3 Analyse des coûts et des ressources dans la mise en œuvre de l'offre de finance solidaire _____	208
3.1 Une analyse en terme de coûts de la finance solidaire _____	209
3.2 La mobilisation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires dans la finance solidaire _____	211
Section 4 Un compromis entre différentes logiques d'action pour la finance solidaire	216
4.1 Les parties prenantes de la finance solidaire selon les Economies de la Grandeur _____	217
4.2 La mise en lumière des différentes logiques d'action dans le discours des organisations de la finance solidaire _____	223
4.3 La nature du compromis de finance solidaire _____	241
Conclusion du chapitre _____	243
Chapitre 5 La structure de marché de la finance solidaire _____	245
Introduction du chapitre _____	246
Section 1 La structure non concurrentielle du marché de la finance solidaire ____	248
1.1 Un marché de clientèle avec des barrières à l'entrée _____	248
1.2 Un processus de concentration des organisations de finance solidaire fondé sur la différenciation _____	252
1.3 Les perspectives d'évolution de la structure de marché de la finance solidaire	256
Section 2 La position dominante de la finance solidaire _____	258
2.1 La clientèle captive et le pouvoir de marché de la finance solidaire _____	259
2.2 Les leviers de la finance solidaire face aux risque de phénomènes de captation de richesses _____	261
Section 3 La Finance solidaire : de l'insertion individuelle au bien être collectif ____	269
3.1 Concurrence, optimalité et effets externes _____	270
3.2 Finance solidaire et performances _____	272
Conclusion du chapitre _____	276
Conclusion générale _____	278

Introduction générale

Au début des années quatre vingt, des organisations financières privées non bancaires émergent en revendiquant la mise en place d'une logique de solidarité dans les activités financières. Elles collectent de l'épargne privée et publique, reçoivent des dons, allouent des prêts et investissent sous forme d'apports en capital. Elles financent des activités économiques spécifiques (environnement, éducation, action sociale, insertion par l'économie) ou à destination de publics (femmes, chômeurs, créateurs d'activité) afin de compenser la sélectivité du crédit bancaire professionnel. Elles se fédèrent dans les années quatre vingt dix sous le vocable de « finance solidaire » dans lequel l'adjectif solidaire se réfère à une démarche volontaire de financement d'activités économiques selon des mécanismes de partage des risques et des revenus monétaires.

En effet, suite à la réforme de la politique d'encadrement public du crédit de la période fordiste, l'accès au crédit devint plus sélectif et les taux d'intérêt réels atteignent des niveaux record entre 1983 et 1995 (Vidal, 2003). De plus, le système financier se transforme par la mise en place de processus de dérégulation, déspecialisation, désintermédiation et décloisonnement des activités financières impulsé par la loi (loi bancaire de 1984), et favorise ainsi le modèle de banque universelle par rapport au modèle de banque spécialisée et cloisonnée. Cette transformation profonde du mode de régulation des activités de financement a des conséquences sur l'ensemble de la sphère économique.

Ce mode de régulation plus concurrentiel, libéralisé et financiarisé, modifie les conditions d'accès au crédit en étant à la source d'instabilités financières récurrentes (Aglietta, 1998) et d'un processus de globalisation financière asymétrique (Plihon, 2001). Ce nouveau régime d'accumulation en construction est principalement guidé par la finance (Clevenot, 2008, Plihon, 2001) et est à l'origine d'une exclusion financière de certaines catégories professionnelles (artisans, PME et TPE) (Guérin 2002, Vallat 1999). Les banques coopératives tendent de conserver leur « raison d'être » en proposant des services financiers à ces catégories professionnelles (Beishenaly, 2009), mais du fait de la concurrence et de la réglementation prudentielle, elles n'arrivent pas à endiguer les difficultés d'accès au crédit professionnel qui touchent certains créateurs d'entreprises et secteurs d'activité dans des PME et TPE.

Or la persistance de cette exclusion financière pour des personnes qui souhaitent développer une activité économique, est dommageable pour l'ensemble du système économique car elle freine sa dynamique en empêchant des entrepreneurs d'investir et corollairement de créer de l'emploi, de redistribuer des salaires et des profits, et de favoriser la consommation (consommation intermédiaire et finale). Ces conséquences sont d'autant plus négatives dans une période d'instabilité, de mutations socio-économiques et dans un contexte d'encouragement à la création d'activités et d'entreprises.

Les PME et les TPE¹ sont peu délocalisables et participent à la dynamique économique locale (Betbèze & Saint Etienne, 2006). En 2002, elles représentent 58 % des salariés (avec plus de 8,2 millions de salariés) et 63 % de l'emploi total (avec 10 millions de personnes occupées, salariées et non salariées), 45 % du chiffre d'affaires et 53 % de la valeur ajoutée (avec 1 300 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 380 milliards d'euros de valeur ajoutée) (Ministère de l'économie, 2005).

Par rapport aux grandes entreprises, les PME ont des besoins de financement spécifiques (Paranque, 2002, Belletante et Al., 2001, Rivaud Danset et Salais, 1992) et leurs sources de financement sont limitées. L'accès aux marchés financiers demeure exceptionnel en raison des coûts d'entrée importants (frais d'information, de publicité), elles utilisent plus fréquemment l'emprunt bancaire, mais des difficultés perdurent pour certaines catégories de PME et des TPE : les plus jeunes, les plus petites et les plus innovantes. Ces difficultés peuvent s'accroître à différentes périodes.

Dès le 19^{ème} siècle, on observe des difficultés pour financer le maintien et la transformation d'activités productives précapitalistes ; aujourd'hui, l'enjeu est d'accompagner les nouvelles formes d'activités indépendantes et les entreprises non capitalistes. Face à la crise financière débutée en 2008, l'intérêt sur la nature et le rôle des organisations distributrices de liquidités et des normes qui encadrent ces activités, est renouvelé.

Les principales difficultés d'accès aux financements s'expliquent par une absence de capital, une carence de garanties matérielles et un manque de réputation de la part de l'emprunteur. Mais, ces difficultés sont accentuées par le manque de réseau, l'absence de

¹ Selon l'INSEE, la catégorie des petites et moyennes entreprises (PME)¹ est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes, et qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Parmi les PME, on peut distinguer les très petites entreprises (TPE) qui ont moins de 9 salariés et qui constituent un nombre important des créations d'entreprises

patrimoine personnel et de culture entrepreneuriale. Or le système bancaire et financier ne propose pas de solutions satisfaisantes.

Dans ce contexte de financiarisation de l'économie, une partie de la société civile affirme sa volonté de maîtriser l'utilisation des outils économiques en faveur d'un modèle alternatif au modèle capitaliste. Des initiatives en faveur de l'affectation de l'épargne dans des entreprises locales et dans des secteurs d'activités environnementaux émergent afin de favoriser la rencontre entre les aspirations d'épargnants soucieux de participer à l'économie locale et des entrepreneurs qui recherchent des financements dans un contexte économique où les financements bancaires en faveur des PME et des TPE se raréfient. Parallèlement, des acteurs publics, à différentes échelles, prennent conscience de l'absence de financement adapté (proximité, capital risque) pour une frange de créateurs d'activité qui souhaitent développer des activités de proximité sans connaître les rouages de l'entreprise et être intégré dans les réseaux économiques traditionnels. La rencontre entre ces besoins et ces aspirations impulse la création des premières expériences de finance solidaire.

Aujourd'hui, la finance solidaire affirme sa place dans le paysage financier français et international avec une croissance ininterrompue de ses activités. Dans les approches traditionnelles, l'évaluation de la finance solidaire se concentre sur l'utilisation d'indicateurs uniquement financiers : capitalisation, épargne collective, montants investis. Du point de vue de la mobilisation de l'épargne, en 2010 en France, l'encours des placements d'épargne solidaire a connu une croissance de plus de 47 % par rapport à 2008 pour atteindre 2,4 milliards d'euros, 507 millions de ces fonds financent directement des organisations de finance solidaire (Finansol, 2010). Pour des montants inchangés, le nombre de dossiers instruits et financés connaît une forte progression. Par exemple, le réseau France Active présente une variation de + 54% du nombre de garanties accordées, + 73% de prêts d'honneur tandis que le réseau ADIE constate une variation de + 122 % des financements en trois ans, entre 1997 et 2000 (Muet, Bayard & Pannier-Runacher, 2002).

Il est néanmoins important de prendre en considération les différents effets leviers de la finance solidaire tels que les financements complémentaires et la réduction des coûts sociaux (modification des revenus d'assistance vers des revenus du travail, développement de l'activité économique, etc.) ne sont pas pris en considération. Ainsi, les bilans des acteurs de la finance solidaire présentent le nombre d'emplois créés et d'entreprises soutenues. Pour le réseau France Initiative, leur action de prêts d'honneur a permis de financer 30 500 emplois

directs en 2007, tandis que l'ADIE a financé 9 956 emplois nouveaux. L'impact de la finance solidaire sur les revenus des bénéficiaires est très nuancé (Servet, 2006) et son évaluation est très difficile en raison de la fongibilité des instruments monétaires qui ne permet pas d'établir totalement la traçabilité des financements solidaires et de leur utilisation. De plus, il est difficile de constater une augmentation des revenus dans beaucoup de situations ; par contre, on observe une substitution des revenus du travail aux revenus d'assistance.

La finance solidaire répond d'une part à une demande de financement d'agents rationnés par l'offre de financement bancaire, et d'autre part, à la volonté de certains épargnants de transformer la relation de prêt/emprunt selon des principes de solidarité financière qui sont différents des principes du don, de la philanthropie et de la charité. Elle est en mesure d'initier une relation de prêt/emprunt avec des personnes et des activités présentant des niveaux de risques *a priori* élevés, tout en assurant des résultats de remboursement de bonne qualité. Ainsi, si la finance solidaire est une forme de financement encore marginale, elle questionne les pratiques financières les plus répandues. Revendiquant une relation de financement spécifique, alternative aux intermédiations financières lucratives, la finance solidaire est au croisement de plusieurs problématiques : comportement économique, financement de l'activité, rapport entre créancier et débiteur, gestion des risques.

Deux visions de la finance solidaire se dessinent dans les représentations des organisations : l'une positionne la finance solidaire comme une niche de marché qui permet de répondre aux faiblesses du marché et aux incomplétudes des contrats afin de favoriser l'intégration financière des certaines catégories de personnes faisant face à un rationnement du crédit, l'autre considère la finance solidaire comme le vecteur d'insertion socioprofessionnelle dans un contexte de mutations socioéconomiques où les liens économiques sont « désencastrés » par les liens marchands, tandis que la finance solidaire est créatrice de lien social entre les épargnants et les emprunteurs, dissociés et séparés dans la finance moderne. Ces différentes représentations de la finance solidaire s'accordent sur la volonté d'initier et favoriser l'initiative économique par la création et le soutien d'activités et d'entreprise.

La finance solidaire, comme le microcrédit, génère un processus d'accumulation en changeant le circuit « revenu faible- faible investissement- revenu faible » par le circuit vertueux « revenu faible- crédit- investissement -revenus supplémentaires -épargne supplémentaire- investissement supplémentaire- revenus supplémentaires » (Yunus, 2007).

Elle devint un moyen de lutte contre la pauvreté en augmentant la probabilité des populations rationnées d'investir dans des activités génératrices de revenus supplémentaires et d'amorcer un processus d'accumulation de richesses (Nowak, 2010). Pourtant, l'accès au crédit bancaire cristallise les dérives d'un désencastrement des relations économiques par la primauté des règles marchandes, alors que les relations économiques s'inscrivent dans plusieurs modes d'intégration selon Polanyi (1944).

Quelles sont les caractéristiques de la finance solidaire ? Constitue-t-elle un nouveau système d'intermédiation financière ? Quel est son rôle et quels sont ses apports face aux transformations profondes que connaît le système financier ?

Cette étude porte sur les organisations de finance solidaire, définies comme des entités formalisées ayant pour activité de financer des projets économiques par des opérations financières (octroi de prêts, de garantie ou de prises de participation au capital) en mobilisant des mécanismes de solidarité dans la relation de financement entre les prêteurs et les emprunteurs. En sont exclues les organisations ayant une simple activité d'accompagnement² et les banques coopératives ou lucratives dont l'activité principale n'est pas le financement productif selon des principes de solidarité³.

Les analyses les plus courantes de la finance solidaire sont influencées par les études sur la microfinance⁴ qui se focalisent sur la question du rationnement de crédit des créateurs-chômeurs et des plus pauvres. Ces recherches académiques (Mesquita, 2009, Guérin 2000, Vallat, 1999) se sont attachées à comprendre la nature et le rôle de ces nouvelles organisations dans le contexte actuel. Elles étudient la mise en place d'une méthodologie de distribution des prêts mieux adaptés aux spécificités de ces publics et démontrent que le microcrédit est un

² Cette distinction entre les organisations de financement et d'accompagnement uniquement distingue cette recherche de travaux déjà menés Ferraton & Vallat (2003).

³ Des banques engagées dans une démarche de solidarité font partie du collectif Finansol qui regroupe les acteurs auto déclarés de la finance solidaire, il s'agit de la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne, du Crédit Coopératif, du Crédit Municipal de Nantes et du Crédit Coopératif. Ils ne répondent pas aux critères de définition de la finance solidaire élaborée par cette recherche.

⁴ La microfinance et de la finance solidaire dans les pays en développement et dans les pays développés ont des points communs mais aussi des différences structurelles (Mesquita, 2009 : 43-45, Servet, 2006) qui découlent de la maturité et de l'organisation du système financier, du marché de l'emploi et des politiques publiques sociales et économiques, qui sont différentes dans chaque pays et dans chaque contexte institutionnel. En effet, en France, beaucoup de personnes accèdent à des services bancaires de base mais elles sont touchées par une exclusion financière pour le crédit professionnel, à l'inverse dans la majeure partie des pays en développement le secteur bancaire touche une faible part de la population, et l'accès au crédit professionnel est aussi un moyen d'accéder à de la monnaie pour des raisons familiales ou sociales. De même, l'engagement de l'Etat dans les politiques de lutte contre la pauvreté n'est pas de même niveau.

produit financier potentiellement efficace pour réduire la vulnérabilité des populations les plus fragiles en facilitant leur gestion de trésorerie (Servet, 2006, Vallat, 2000).

La microfinance et la finance solidaire ne sont pas en tous points assimilables. La microfinance, incluant le microcrédit, s'adresse à un public exclu du secteur bancaire formel et propose des prêts de faible montant⁵. La finance solidaire couvre un champ plus large que la microfinance, elle n'est pas réservée uniquement à des personnes pauvres, elle propose des financements dont les montants peuvent être beaucoup plus importants.

Dans le cas de la finance solidaire en France et dans les pays développés, des travaux révèlent que cette dernière répond à l'insuffisance des banques dans la distribution de financements pour certaines catégories de population : des créateurs d'entreprises, des chômeurs- créateurs (Mesquita, 2009, Guérin & Vallat, 2000, Vallat, 1999), des travailleurs indépendants, des TPE et des associations (Glémain & Taupin, 2007, Vallat, 1999). Pourtant, cette littérature favorise une vision restrictive de la finance solidaire à l'image d'un secteur financier limité en faveur d'une « économie de la survie ».

Dans cette recherche, la finance solidaire s'inscrit dans la problématique du financement de l'économie et plus particulièrement du soutien à l'initiative économique. L'enjeu de cette thèse est d'analyser les apports et les limites de la finance solidaire, comme système de relations de financement face aux difficultés d'accès au financement d'agents économiques. Cette recherche démontre les spécificités de ce système de relations de financement solidaire, elle questionne la nature des conventions à la base de ce système de relations de financement solidaire, et elle incite à développer une approche plus sociopolitique de la finance solidaire. Cette dernière joue un rôle de médiation entre des porteurs de projets et des financeurs en instaurant de nouvelles règles acceptées par la communauté financière. Par rapport aux travaux existants, cette recherche démontre d'abord que la finance solidaire est un système de relations de financement solidaire qui ne peut pas être réduit à un produit financier (tel que le microcrédit) et qu'elle crée des circuits de financements solidaires pour soutenir l'initiative économique, au-delà du financement d'activités portés par des populations pauvres.

La finance solidaire se différencie des autres systèmes d'intermédiation financière capitaliste guidée par la recherche de profit et elle critique les logiques individualistes qui en

⁵ La comparaison des définitions est approfondie dans le premier chapitre.

résultent. Dès lors, elle réaffirme que les individus sont liés entre eux tel que le terme de solidarité s'employait au 18^{ème} siècle ; cette dernière se définissait comme une forme de dépendance réciproque entre les individus selon une conception horizontale des relations sociales (Ould Ahmed, 2010). La finance solidaire exprime une dépendance réciproque qui s'exerce aussi dans le champ des activités économiques et se fonde sur un choix volontaire et délibéré des individus de s'entraider. La concrétisation de cet engagement s'opère par la mise en place de processus d'affectation et de rémunération du capital, tels que le financement d'activités non capitalistes ou le don des intérêts du capital, par la mutualisation des risques et par la prise en compte de critères extra-financiers dans les décisions de financement.

A partir de ces éléments, l'hypothèse générale est que la finance solidaire développe un système de relations de financement solidaire qui n'est déterminée ni par le volume, ni par l'objet du financement, mais que ce système de relations de financement solidaire associe une relation financière véhiculée par la monnaie et une relation sociale.

La finance solidaire se distingue des autres circuits de financement à plusieurs niveaux :

- elle s'adresse principalement à des agents qui ne trouvent pas de réponses à leurs besoins de financement dans les circuits bancaires classiques et standardisés,
- elle propose des services financiers associés à des formes de socialisation secondaires principalement,
- elle mobilise l'épargne d'investisseurs privés et publics, des dons et des subventions publiques,
- elle distribue des financements productifs, c'est-à-dire que son objet s'adresse exclusivement au financement d'une activité économique (ce qui exclut le crédit à la consommation) et les produits d'épargne sont restreints à l'épargne à terme,
- elle met en relation des épargnants privés et des investisseurs institutionnels, non bénéficiaires du financement, et des emprunteurs qui n'ont pas d'épargne et qui bénéficient du financement solidaire.

L'analyse du système de relations de financement solidaire questionne les besoins et la nature des relations d'intermédiation financière. L'intermédiation financière se définit comme la mise en relation entre des agents en excédent de financement et des agents en déficit de financement ; cette mise en relation peut être faite par la médiation d'agents spécialisés telles que les banques ou les sociétés financières, ou par des agents non spécialisés, par exemple

dans le cadre de la famille ou de la communauté. La réalisation de cette intermédiation dépend de l'évaluation des risques et de la confiance entre les agents. Pour faire face à ces incertitudes, les intermédiaires financiers mettent en place des contrats, des incitations et des garanties. Les agents non spécialisés privilégient la force des liens sociaux pour mesurer le risque et le couvrir. Dans le cas de la finance solidaire, l'analyse de la nature du système de relations de financement solidaire démontre que le lien social ne découle pas de la relation monétaire mais qu'il en est une condition de sa réalisation et de sa qualité. La spécificité de la finance solidaire est de créer un système de relations de financement solidaire qui articule les relations financières et les relations de lien social. L'analyse de la nature de ce système de relations de financement solidaire caractérise la nature des conventions et des normes qui lient les agents dans le cas de l'intermédiation financière.

Les principaux objectifs de cette recherche sont la mise en lumière des spécificités de la relation de financement solidaire, c'est à dire une relation de financement de long terme entre l'emprunteur et le prêteur qui repose sur la répétition des échanges monétaires et de lien social et dans laquelle les agents s'investissent dans la production conjointe d'information. L'analyse de ce système de relations de financement solidaire démontre l'unité de la finance solidaire autour d'un objectif commun, le soutien à l'initiative économique, malgré des formes organisationnelles différentes ; elle établit les effets de cette relation dans le cas de situation de rationnement de crédit par la mise en place d'une convention commune et des règles d'accès à la monnaie différentes de l'économie domestique, publique ou capitaliste ; elle révèle des facteurs déterminants dans la mise en place de cette relation ; et elle dévoile les caractéristiques non concurrentielles du marché de la finance solidaire.

Pour analyser la finance solidaire, il est nécessaire d'analyser les comportements et les mécanismes de coordination entre les agents engagés dans une relation de prêt/emprunt solidaire dans le cadre d'une économie monétaire de production.

D'un point de vue théorique, ce travail cherche à construire une analyse à différents niveaux : une analyse plutôt microéconomique de la relation financière solidaire entre les prêteurs et les emprunteurs, une analyse méso du système de relations constituant la finance solidaire qui structurent la coordination entre des agents collectifs et une analyse macroéconomique de l'intégration de la finance solidaire dans le secteur financier et ses évolutions. Ce travail s'inscrit dans un paradigme institutionnaliste dans laquelle l'économie est « substantive » au sens de Polanyi (1957). Les agents interagissent en fonction de règles

collectives qui les contraignent et qu'ils peuvent vouloir changer. Les approches institutionnalistes s'inscrivent dans un renouveau de l'économie des organisations en concevant des outils conceptuels pour comprendre et interpréter les différents arrangements organisationnels mis en application par les agents pour se coordonner au niveau microéconomique, méso et macroéconomique. L'approche institutionnaliste permet de comprendre à la fois les relations entre les parties prenantes et la structuration des règles de coordination dans un contexte d'incertitude.

Le point de départ de cette recherche s'appuie sur la théorie standard étendue⁶ afin de mettre en lumière l'exclusion financière. La théorie standard étendue explique la présence d'un rationnement du crédit dans le cadre d'une économie marchande considérée comme le modèle général. Pourtant, les outils conceptuels classiques et néoclassiques ne permettent pas d'interpréter les solutions portées par la finance solidaire. Il est alors nécessaire de s'appuyer sur la théorie non standard qui considère l'économie marchande comme un cas particulier des relations économiques.

La prise en considération des imperfections de l'échange marchand dans des approches informationnelles permet à la théorie standard étendue de concevoir l'existence d'un rationnement du crédit (Stiglitz & Weiss, 1981). Face à ce phénomène, des contrats sont mis en place pour inciter à la coopération. Pourtant, Favereau (1989) met en lumière les impasses de la contractualisation et les résultats de la théorie standard étendue demeurent insatisfaisants pour comprendre les corrections à l'imperfection du marché. L'approche standard conçoit l'existence de déséquilibres tels que les rationnements, mais les outils conceptuels utilisés supposent toujours que le marché est le principal et l'ultime mécanisme de régulation des relations de financement. L'existence de contrats incomplets dans un environnement d'incertitude radicale et d'une rationalité limitée implique de reconsidérer les relations de financement dans le cadre d'une pluralité de modes de coordination afin d'agir face aux impasses liées à l'indétermination de la qualité de l'emprunteur et de celle du produit. Parmi ces modes de coordination, au-delà des prix, le recours à des dispositifs collectifs cognitifs, tels des règles, des normes, des routines ou des conventions, présente des résultats interprétatifs intéressants.

Il est alors nécessaire d'approfondir les mécanismes de coordination entre les intermédiaires financiers et les emprunteurs. Le concept de financement relationnel,

⁶ Cette terminologie fait référence à l'article de Favereau (1989) qui analyse les frontières entre les différents courants théoriques : théorie standard, théorie standard étendue, théorie non standard.

développé à partir de la théorie standard étendue, s'attache à comprendre les spécificités des relations de financement de long terme, les avantages et les limites de celui-ci face au rationnement du crédit (Vigneron, 2008, Lobe et Vilanova, 2006, Eber, 1999, Guille, 1994, Rivaud Danset & Salais, 1992).

Cependant, ce concept implique que les contrats sont des mécanismes cognitifs collectifs et que la rationalité des individus est procédurale, à la frontière entre la théorie standard étendue et la théorie non standard. Parallèlement, l'économie des conventions dernière explore aussi le concept de financement relationnel dans la mise en lumière de conventions de financement entre les entreprises et les banques (Rivaud Danset & Salais, 1992). Dès lors, cette recherche approfondit le concept de financement relationnel pour mettre en lumière les mécanismes non marchands de coordination, expliciter la nature des relations de long terme, et approfondir la connaissance des impacts du financement relationnel face à la contrainte de crédit en identifiant des facteurs déterminants dans sa mise en place.

Au niveau macroéconomique, il s'agit donc de qualifier la relation de crédit (sélection économique ou politique, modalités de la contrainte monétaire, conditions monétaires et non monétaires, etc.) dans le cadre des normes monétaires prédominantes d'un régime monétaire d'accumulation et son organisation à travers un système de paiements et circuits de circulation. Les règles formelles encadrant la création monétaire et la gestion du crédit influencent la relation de financement à deux niveaux : d'une part, elles peuvent induire une transformation de l'offre de crédit de la part des organisations bancaires existantes et la redécouverte d'organisations alternatives pour assurer un accès au crédit dans les nouveaux espaces délaissés, et d'autre part, elles provoquent de nouvelles normes cognitives afin de dépasser les problèmes d'évaluation de la qualité des emprunteurs.

Cette analyse s'inscrit dans le cadre d'une économie monétaire de production comme le démontre Keynes (1936). En s'appuyant sur le concept de monnaie de Keynes selon lequel la monnaie est une monnaie de compte et une monnaie réelle, il est possible d'affirmer que la monnaie véhicule des relations de paiements, des relations de prêt/emprunt et des relations de valeurs (Bensimon, 1994) qui traduisent des rapports sociaux. La mobilisation de ce cadre théorique permet de comprendre les spécificités des relations monétaires dans le cadre des relations d'intermédiation, à la différence des approches standard dans lesquelles la monnaie est un simple « voile ». Il s'agit aussi de ne pas, dans le sens inverse, considérer que toutes les relations monétaires sont dominées par les relations sociales prédéterminées se référant à une vision globalisante et déterministe des rapports sociaux.

Cette recherche s'appuie sur des sources variées.

Il n'existe pas à l'heure actuelle de données centralisées et homogénéisées de la finance solidaire : d'une part, la finance solidaire représente quantitativement un phénomène récent et mineur en volume par rapport aux flux financiers échangés par les intermédiaires financiers, et d'autre part, son appartenance même au secteur financier fait débat, car elle n'utilise pas les mêmes normes que les autres intermédiaires financiers pour gérer ses activités. En effet, les flux financiers de la finance solidaire ne sont pas identifiés comme une catégorie statistique à part entière, la nature variée des outils financiers (prêts personnels, prêts professionnels, apports en capital) ne permet pas de les reconnaître facilement et de constituer une catégorie statistique.

Ces difficultés n'ont pas permis de reconstruire des données statistiques qui répondent aux exigences scientifiques : par exemple, les financements par les associations sont des prêts personnels, tandis que les financements par les sociétés financières solidaires s'apparentent à des prêts professionnels. De même, les financements solidaires ne sont pas répertoriés de la même façon : les clubs d'investissements solidaires n'ont pas d'obligation de déclarer leurs investissements. Il y a donc des difficultés de collecte et d'homogénéisation des données.

Les données quantitatives sont fournies par les organisations de la finance solidaire qui produisent, sélectionnent et diffusent leurs propres chiffres⁷. Cependant, les méthodes de calculs des organisations sont souvent différentes, ne facilitant pas les comparaisons et l'accès aux données initiales est très difficile sous convention de confidentialité. Face à ces difficultés et en raison de la spécificité de l'objet d'étude, il a été choisi de compléter l'analyse quantitative, qui est parfois partielle, par des méthodologies qualitatives, telles que les monographies et les études de cas.

Les sources qualitatives sont issues d'observations directes (participation aux activités d'organisations de finance solidaire, accompagnement de porteurs de projets lors d'une expérience professionnelle de plus de deux ans dans une association se revendiquant de la finance solidaire) et indirectes à partir de données collectées et analysées par d'autres chercheurs. Ces observations ont été complétées :

- d'une part, par des entretiens exploratoires et semi directifs, ces derniers ayant fait l'objet d'un traitement qualitatif statistique, et,

⁷ L'association professionnelle Finansol donne des données agrégées et simplifiées de la finance solidaire, à partir des déclarations de ces membres. Ces données sont mobilisées malgré des différences dans les définitions de la finance solidaire.

- d'autre part, par des « focus groupes » organisés dans le cadre d'un cluster de recherche à l'IEP de Grenoble sur la période 2008-2010.

Ces données ont aussi été enrichies par des sources écrites émanant des organisations : rapport d'activités, plaquettes d'information, sites internet, etc. Elles ont permis de réaliser des monographies d'organisations qui ne sont pas reproduites dans ce travail, mais qui ont fait l'objet de publications (Artis, 2010, Artis, 2007). Cet ensemble constitue le recueil de données.

La recherche s'étend sur cinq chapitres.

Le **premier chapitre** s'attache à définir la finance solidaire et à souligner les spécificités de la nature du système de relations de financement solidaire par rapport aux autres formes de relation d'intermédiation financière. Cette dernière s'appuie sur la répétition des relations monétaires et non monétaires. Dès lors, la recherche analyse les méthodologies propres à la finance solidaire (prêts évolutifs, prêts de groupe) et révèle les mécanismes non monétaires, tel que le lien social, l'accompagnement ou le fonctionnement en réseaux. La répétition d'interactions sociales et des relations monétaires favorise l'engagement des agents dans la construction de l'information et de la confiance. Une revue de littérature du financement relationnel établit qu'il est un financement intermédié qui se distingue du financement à l'acte (ou transactionnel) par la répétition des échanges monétaires et non monétaires entre les parties (intermédiaires financiers et entreprises) et l'investissement des deux parties dans la production d'information. Cette littérature théorique permet d'identifier les caractéristiques du financement relationnel de la finance solidaire.

Le **deuxième chapitre** établit une analyse historique de la finance solidaire sur une longue période qui révèle les évolutions dans la mise en œuvre de la finance solidaire et souligne des facteurs importants dans l'affaiblissement ou le renforcement de ce type de financement. La périodisation, de 1800 à nos jours, analyse l'évolution et la structuration de la finance solidaire dans les différents régimes monétaires en France, et établit une corrélation entre le mode de la finance solidaire et le régime de croissance. Cette analyse démontre que la finance solidaire évolue selon des configurations historiques différentes en termes d'activités (prêt, capital risque, garanties), de types d'organisations (associatives, coopératives), de logiques d'actions (affinitaire, territoriale, professionnelle, sociale), et d'expressions de la solidarité (origine publique et privé, niveau du taux d'intérêt). Cette analyse historique révèle le processus de structuration et d'institutionnalisation partielle de la finance solidaire, tout en

soulignant la continuité dans la volonté de répondre aux besoins de financements d'individus porteurs d'activités économiques. Cette analyse historique permet de comprendre les fondements de la finance solidaire, leurs transformations à travers le temps et leur résurgence actuelle positionnant la finance solidaire comme un mode de financement qui accompagne les évolutions des activités productives en dégagant de nouvelles sources de financement et en innovant dans les procédures d'attribution de ces financements.

Le **troisième chapitre** analyse la place et le rôle de la finance solidaire face au rationnement du crédit. L'analyse démontre que la finance solidaire s'adresse à des catégories d'agents rationnés, elle établit une classification des formes d'entrepreneurs- emprunteurs solidaires qui met en corrélation les profils et les besoins de financement. Dès lors, il est mis en évidence que les difficultés de financement ne s'expliquent pas par les comportements opportunistes et d'information cachée de la part des emprunteurs ; ces derniers subissent une incertitude radicale et des difficultés à maîtriser les évolutions du marché. Un rappel de la littérature démontre la double nature des asymétries en termes d'information et d'anticipation. La mise en place du financement relationnel doit permettre de réduire les difficultés d'accès aux ressources financières des TPE et PME. Ainsi, en situant la finance solidaire au cœur du débat théorique entre les néo keynésiens et les post keynésiens sur l'existence d'un rationnement de crédit, il est démontré le rôle central des relations de financement de long terme pour résoudre les asymétries d'information et d'anticipation. L'étude démontre que la mise en place du financement relationnel solidaire réduit les asymétries informationnelles spécifiques aux entrepreneurs et ainsi participe au soutien à la dynamique entrepreneuriale. De plus, sont analysées les solutions de la finance solidaire face à l'incapacité des banques à différencier les emprunteurs et face aux besoins des emprunteurs d'accompagnement dans la maîtrise et la maturité de leurs projets. Dès lors, l'analyse met en lumière les caractéristiques d'une nouvelle convention de financement solidaire en termes d'accès et de conditions du financement sur la base d'une coproduction d'anticipations convergentes et de mécanismes d'institutionnalisation de la confiance.

Le **quatrième chapitre** analyse les facteurs qui conditionnent la mise en place de la finance solidaire. Ce dernier s'appuie sur la collecte et la production d'informations qualitatives dont l'efficacité est renforcée par la décentralisation de la prise de décision et le nombre limité de niveaux hiérarchiques entre le personnel de première ligne et le décisionnaire final. La pertinence de la décentralisation est renforcée par la mobilisation de la

proximité multidimensionnelle qui permet d'améliorer la coproduction des informations et des apprentissages cognitifs. Ces relations de proximité mettent en avant l'importance des parties prenantes de la finance solidaire. Ces dernières participent à l'activité, au financement et à la gouvernance de la finance solidaire, ces relations instituées ont eu un rôle structurant dans l'évolution de la finance solidaire. La mobilisation de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires est un facteur déterminant dans le financement relationnel solidaire, car elles permettent d'internaliser les dépenses liées à l'accompagnement et de réduire le coût monétaire de la ressource. Or l'association de parties prenantes implique des logiques d'actions différentes. Malgré des tensions possibles entre ces logiques, les parties prenantes se coordonnent autour d'un compromis socio-financier qui est le ciment de l'engagement des partenaires et un rempart face aux risques de dérives. Ce compromis se fonde sur l'utilité sociale de la finance solidaire et la réduction de la contrainte de financement pour les agents productifs.

Le **cinquième chapitre** questionne la structure du marché de la finance solidaire. La littérature sur le financement relationnel rappelle le risque d'un pouvoir de marché du financier relationnel sur une clientèle captive en raison de la rente informationnelle détenue par l'intermédiaire financier. La finance solidaire acquiert une position dominante vis-à-vis des emprunteurs et se développe sur un marché non concurrentiel avec des barrières à l'entrée. Or cette situation non concurrentielle est une condition nécessaire à la pérennisation des organisations de la finance solidaire. Face aux dérives potentielles de cette absence de concurrence, l'implication des parties prenantes constitue un substitut permettant de limiter les situations de surfacturation ou de pratiques usurières et de soutien abusif de la part de la finance solidaire. Dans le cadre de la concurrence pure et parfaite le marché de la finance solidaire serait qualifié de sous optimale ; pourtant en redéfinissant les critères de son efficience économique dans un marché non concurrentiel, l'étude suggère que la finance solidaire participe à l'amélioration du bien être global.

Chapitre 1 La finance solidaire comme système spécifique d'intermédiation financière

Introduction du chapitre

Les travaux sur les finances solidaires se réfèrent à différentes structures privées qui développent des produits d'épargne solidaire, de prêts solidaires et de capital risque solidaire selon des formes organisationnelles diverses (Glémain, 2008, Guérin & Vallat, 1999). Cette hétérogénéité des pratiques financières solidaires entrave la compréhension des questionnements plus structuraux que porte la finance solidaire vis-à-vis des relations de financement. L'approche par les produits ne permet pas de différencier les banques lucratives qui proposent des produits d'épargne solidaire dans lequel 10% de l'encours du fonds commun de placement est destiné à des activités solidaires et 90 % sont placés sur les marchés financiers, et les associations qui distribuent un prêt à vocation sociale pour les créateurs d'activités en situation de chômage.

On constate aussi, que le statut juridique des organisations ne garantit pas le caractère solidaire de leurs activités financières et, qu'inversement, des organisations de finance solidaire reconnues n'utilisent pas toutes des statuts sans but lucratif.

Face à cette diversité, quelles sont les caractéristiques fondamentales des finances solidaires ? Sur quelles bases peut-on construire le concept de finance solidaire ?

Les caractéristiques fondamentales de la finance solidaire sont un système de relations de financement au sein duquel plusieurs parties prenantes s'associent et établissent des relations financières et de lien social dans un but commun. Les principaux protagonistes de ce système de relations sont :

- les apporteurs de fonds (épargnants individuels, investisseurs institutionnels, collectivités territoriales) qui nouent des relations financières, de lien social et de gouvernance, à la source d'espaces de socialisation avec la structure intermédiaire à travers des prêts, des apports en capital et des dons ; parallèlement, ils encouragent la socialisation avec les emprunteurs en participant à la sélection et à l'accompagnement des projets économiques, on les nomme « épargnants solidaires » par la suite,
- les demandeurs de fonds qui s'investissent dans une relation financière avec l'organisation intermédiaire et qui bénéficient d'un accompagnement par l'organisation intermédiaire, on les qualifie « d'emprunteurs-entrepreneurs solidaires »,

- l'organisation intermédiaire qui collecte et gère les flux financiers avec les épargnants solidaires d'une part, et avec les emprunteurs-entrepreneurs solidaires d'autre part ; elle organise, également, les actions collectives entre les différents protagonistes du système, on l'appelle « l'organisation de finance solidaire ».

-

Ce chapitre démontre que la finance solidaire est un système de relations financières et sociales mis en œuvre entre des organisations et des individus. La finance solidaire se différencie des autres systèmes d'intermédiation financière par la mise en place d'une relation personnalisée de long terme, qui articule différentes formes de socialisation entre des parties prenantes (épargnants solidaires, organisations intermédiaires de finance solidaire, emprunteurs, banques, collectivités territoriales). L'objectif commun est le financement d'activités économiques dans le processus de dynamique économique, le distinguant, fondamentalement, des autres systèmes d'intermédiaire financière.

L'analyse de la finance solidaire s'intègre dans les questionnements de la théorie standard étendue et la théorie non standard au sens de Favereau (1989). Plusieurs développements théoriques récents sur l'intermédiation interrogent les effets des relations de long terme entre les entreprises et les intermédiaires financiers dans l'accès aux financements. Ces derniers permettent de caractériser un financement relationnel, distinct du financement à l'acte (ou transactionnel) (Vigneron, 2008, Lobez & Vilanova, 2005), qui se caractérise par la répétition d'échanges entre les agents (les intermédiaires financiers et les emprunteurs) favorisant l'accessibilité aux financements pour les nouveaux emprunteurs ou lors de crises économiques.

La première section s'attache à conceptualiser les caractéristiques de la finance solidaire en se concentrant sur les spécificités du système de relations de financement solidaire comme principale distinction par rapport aux autres systèmes d'intermédiaire financière. La seconde section présente le cadre théorique du financement relationnel et elle inscrit le système de relations de financement solidaire dans les enjeux de ce cadre théorique.

Section 1 Des finances solidaires à la finance solidaire : Construction et délimitation de l'objet de recherche

La finance solidaire a fait l'objet de recherches académiques qui se sont attachées à analyser sa nature et son rôle en faveur de l'inclusion bancaire et financière (Cornée, 2010, Mesquita, 2009, Glémain 2008, Servet, 2006, Alcoléa-Bureth, 2004, Labie, 2004, Guérin, 2002, Vallat, 1999).

Ces travaux se distinguent par l'interprétation du rôle attribué à la finance solidaire. Ces différences s'expliquent par la diversité du champ de la finance solidaire et la définition retenue pour le délimiter : des activités de financement et d'accompagnement (Vallat, 1999), des publics comme les chômeurs créateurs d'activités (Guérin, 2002), des produits, tel le microcrédit-(Nowak, 2010) ou une forme organisationnelle (Cornée, 2010).

De cette diversité des pratiques et des définitions émergent des analyses différenciées, voire contradictoires, de la finance solidaire. Dans un cas, la finance solidaire développe des pratiques financières marchandes qui permettent de solvabiliser et d'intégrer des populations dans le secteur financier marchand. Dans l'autre cas, la finance solidaire est créatrice de lien social entre les épargnants et les emprunteurs, dissociés et séparés dans la finance moderne, elle est alors vectrice d'insertion socioprofessionnelle dans un contexte de mutations socioéconomiques où les liens économiques sont « désencastrés » par les liens marchands (Servet JM & Vallat D, 2001).

Les résultats communs à ces analyses sont de relativiser la portée de transformation de la finance solidaire dans la lutte contre la pauvreté. Par contre, elle facilite l'insertion des personnes en réduisant leur vulnérabilité financière et en facilitant leur gestion de trésorerie (Guérin & Al. 2009, Servet 2006, Vallat 2000).

Dans quelle mesure peut-on réconcilier ou articuler ces différentes approches ? Quelle est l'essence de la finance solidaire ? Comment peut-on l'intégrer dans les débats de la science économique et que peut-elle nous apprendre ?

Cette recherche propose de s'intéresser au système de relations de financement mises en œuvre dans la finance solidaire et suppose que ce dernier soit l'essence du concept de finance solidaire, à la différence de la diversité découlant des définitions par les destinataires ou les activités.

Cette section s'attache dans un premier temps, à expliciter le passage d'une réalité complexe fondée sur une diversité d'activités, à une unité conceptuelle de finance solidaire (1.1), puis dans un deuxième temps, elle révèle le système de relations qui caractérise la finance solidaire (1.2), ensuite elle analyse les attributs de la relation de financement solidaire (1.3), suivie d'une présentation des différences par rapport à d'autres concepts alternatifs (1.4). Et enfin, elle différencie la finance solidaire par rapport aux autres systèmes d'intermédiaire financière (1.5).

1.1 Les finances solidaires : diversité des activités et des publics

La finance solidaire, aujourd'hui, repose sur une grande diversité de statuts, de formes organisationnelles, et d'activités. Face à ce foisonnement, les acteurs de la finance solidaire tente de se réunir sous l'appellation de finance solidaire.

1.1.1 Hétérogénéité des statuts et des formes organisationnelles

Concernant la forme d'organisation, les structures de finance solidaire se sont constituées sous différents statuts juridiques privés⁸: des associations selon la loi de 1901, des indivisions volontaires définies par le code civil napoléonien, des sociétés anonymes sous forme lucrative ou sous forme coopérative régies par la loi de 1947 sur les sociétés commerciales. Les associations de la loi de 1901 sont majoritairement utilisées par les structures de microcrédit (avec environ 300 structures à travers la France dont 236 PFIL, 40 fonds territoriaux France Active, l'ADIE, etc.). Le statut associatif est choisi pour trois raisons principales : sa souplesse de gestion, sa non lucrativité et son accès possible à des ressources non marchandes privées (dons, bénévolat) et publiques (subventions). Cependant, ce statut limite les actions possibles dans le secteur financier, parce que l'article 11 de la loi bancaire de 1984 autorise des organismes à but non lucratif de faire du crédit à motif social uniquement sur leurs fonds propres (Ferraton, 2001). Le statut de l'indivision offre une flexibilité importante et des coûts de gestion faibles, mais la contrainte est la nécessité pour le créateur de constituer une société de capitaux⁹. Le statut de société anonyme de statut lucratif ou coopératif est principalement usité par les sociétés d'investissement d'une certaine taille. Sous forme coopérative, ces organisations sont gérées de manière collective, démocratique et

⁸ Les organisations de la finance solidaire se distinguent des administrations publiques.

⁹ Cette contrainte a été en partie dépassée pour les associations grâce au contrat d'apport associatif, mais elle reste d'actualité pour le financement d'activités individuelles (travailleurs indépendants, artisans, etc.).

non lucrative. De nombreuses organisations de finance solidaire utilisent les statuts de l'économie sociale (associations ou coopératives) qui semblent convenir à leur vocation socioéconomique, à leur nécessité de mobiliser des ressources supplémentaires, en plus de celles générées par leur activité pour assurer leur pérennité, et leur vocation à répondre aux besoins socioéconomiques de leurs membres et de tierces personnes (bénéficiaires, collectivités, banques).

1.1.2 Diversité d'activités de financement et d'épargne

La finance solidaire développe plusieurs outils de financement. D'abord, le microcrédit est un prêt à caractère social pour des personnes, qui dans un processus de création d'activités, ont rencontré un refus des organismes bancaires pour financer leurs projets en l'état actuel. Le microcrédit est très répandu dans le monde sous forme de prêt de groupe ou de prêt individuel (Mesquita, 2009, Servet, 2006). Il existe deux formes principales de microcrédit en France, le prêt d'honneur et le microcrédit professionnel. Le premier est un prêt personnel à taux zéro sans garantie pour financer une création d'activité dont le compris se situe entre 3 000 et 7 500 euros, pour une durée de 2 à 5 ans sous une condition d'éligibilité territoriale. C'est l'outil financier du réseau France Initiative. Le second est un prêt personnel d'un petit montant sur une courte durée sans garantie matérielle. Par exemple, l'ADIE propose un taux d'intérêt de 7,02 % pour une durée de 24 mois maximum et demande une contribution de 5% du montant du prêt obligatoire pour abonder un fonds de solidarité. De plus, une caution morale est obligatoire, c'est-à-dire qu'une personne se porte caution solidaire du prêt à hauteur de 50 % des fonds prêtés. Puis, les prises de participation, les apports en compte courant d'associés, ou les autres valeurs mobilières (obligations convertibles en actions, titres participatifs, etc.) sont mis en œuvre par des organisations de finance solidaire. Par exemple, le contrat d'apport associatif est un apport en fonds propres pour les associations. Le contrat d'apport associatif de France Active sans droit de reprise est d'un montant compris entre 5 000 et 30 000 euros sur une période variable de 2 à 5 ans. Le remboursement se fait à l'échéance ou de manière dégressive durant la vie du contrat. Il n'y a pas de charge d'intérêt. Enfin, la finance solidaire développe des fonds de garantie solidaire qui permettent de couvrir les remboursements en cas de défaut de paiement et offrent la possibilité d'accéder à des prêts bancaires. La garantie France Active est une garantie sur des financements à moyen terme (supérieur à 6 mois) pendant une période maximale de 5 ans, à hauteur 50% ou 65 % (pour les

créations) du montant de prêts ne dépassant pas la somme de 30 500 euros. Le coût de la garantie est de 2% du montant garanti.

Les organisations de finance solidaire ne sont pas des établissements bancaires, en conséquent, elles n'ont pas le pouvoir de création monétaire : leurs prêts à vocation sociale sont limités à la hauteur de leurs fonds propres. Aujourd'hui, avec le développement du microcrédit professionnel et social, des assouplissements à cette règle existent et permettent à des organisations de prêter des fonds accordés par des établissements bancaires : par exemple, l'ADIE bénéficie du privilège de prêter de l'argent avec intérêt (modification de l'article L 511-5 par décret en 2004).

De même, les activités de collecte de fonds (appel à l'épargne public, gestion de l'épargne à vue, etc.) restent contraintes par le cadre législatif bancaire et financier. Ne pouvant pas gérer de l'épargne à vue, elles doivent mobiliser une épargne privée à terme, recourir à un refinancement bancaire (lignes de crédit) et solliciter des dons. Les contraintes dans l'accès à l'épargne privée restreignent les perspectives de développement de la finance solidaire qui n'est pas en mesure de fournir l'ensemble des services financiers et bancaires délivrés par les banques ; elle gère uniquement de l'épargne à terme, c'est-à-dire de l'épargne bloquée et peu liquide. La mobilisation d'une épargne à terme peut être directe quand la structure propose des produits d'épargne tels qu'un compte à terme, un livret ou des actions. Elle est indirecte quand la structure s'affilie à une banque. Autrement dit, il existe deux circuits de refinancement de la finance solidaire : le premier circuit collecte directement de l'épargne auprès des particuliers et des investisseurs institutionnels, transformée en prêts, tandis que le second ne collecte pas d'épargne directement mais gère, pour le compte d'un tiers, des fonds issus de placements financiers, de la redistribution publique ou privée et de lignes de crédits.

Les organisations de finance solidaire bénéficient de dons issus de ces placements financiers solidaires : par exemple, l'association ADIE bénéficie des dons des épargnants qui ont souscrit au livret d'épargne COD ADIE et qui reversent 50, 75 ou 100 % de leurs intérêts annuels. Par contre, les produits d'épargne solidaire intermédiés par un établissement bancaire ou financier ne font pas partie de la finance solidaire définie dans cette recherche. En effet, cette forme d'intermédiation financière ne permet pas la rencontre entre les épargnants et les emprunteurs ainsi que la création de lien social.

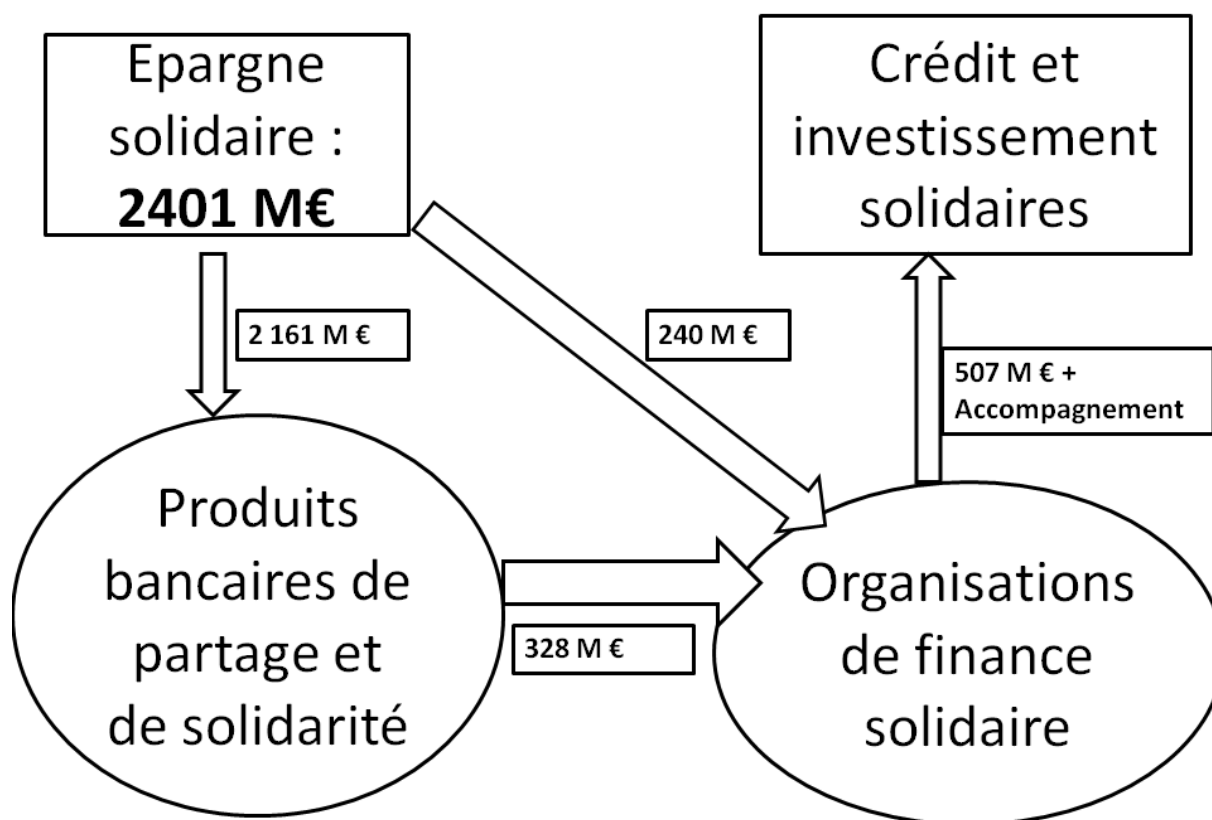
En raison de la capacité limitée de collecte de l'épargne (les associations ne peuvent pas collecter directement l'épargne des particuliers)¹⁰, les associations de microfinance s'associent avec des tiers publics et privés. Les dons sont privilégiés par rapport à l'épargne directe des épargnants, qui n'est pas accessible pour des raisons légales. Encouragées par le processus de décentralisation, les collectivités territoriales subventionnent le fonctionnement et abondent le capital de départ des associations. De même, les banques abondent le capital et créent de nouveaux circuits de collecte d'épargne dédiés à la finance solidaire. En partenariat avec les banques, de nouveaux produits bancaires d'épargne solidaire spécifiques ont été mis en place (fonds communs de placement ou de partage solidaires) afin d'alimenter en fonds propres les organisations de la finance solidaire (Glémain & Taupin, 2007).

Aujourd'hui, la mobilisation de l'épargne solidaire s'accroît : d'une part, les banques et les gestionnaires de fonds communs de placement offrent des produits d'épargne solidaire, d'autre part, les organismes de finance solidaire émettent des titres (principalement dans le cas des sociétés d'investissement régionales) ou constituent des clubs d'investisseurs. Selon l'organisation Finansol et le rapport d'évaluation sur la finance solidaire (Muet, Bayard & Pannier-Runacher 2002), les fonds mis à disposition pour le financement d'activités solidaires représentent entre 50 et 66 millions d'euros tandis que les emplois sous forme de prêts et participation en capital s'évaluent à environ 30 millions d'euros en 2002 en France. Des chiffres plus récents montrent une progression importante des montants collectés et investis : en juin 2008, 1.6 milliards d'euros étaient placés dans des produits d'épargne solidaire et 336 millions euros ont été distribués à des organisations de finance solidaire¹¹. En comparaison, le patrimoine financier des français représente 3 000 milliards d'euros (Finansol, 2008). Mais, la proportion de l'épargne solidaire collectée finançant directement des projets est beaucoup plus faible étant donnée que l'épargne solidaire est en partie réinvestie dans les circuits de financement classique (figure ci-dessous).

¹⁰ En effet, les ménages investissent moins directement dans les structures, par contre, ils sont plus sollicités par les banques à travers la souscription de produits d'épargne spécifiques qui financent des structures de finance solidaire (FCP et autres produits de partage solidaire). Or, l'utilisation d'un FCP ne donne pas les mêmes droits que la prise de participation directe, l'engagement et la gestion qui sont aussi différents.

¹¹ Chiffres de l'association Finansol, repris dans Granger (2008)

Figure 1 : La part de l'épargne solidaire



Source ; baromètre professionnel de Finansol, 2010

Lecture : 328 millions d'euros des intérêts du capital placé dans des produits d'épargne solidaire sont versés sous forme de dons aux organisations de finance solidaire.

A noter : tous les flux financiers ne sont pas indiqués, par exemple, les subventions publiques pour financer l'accompagnement ne sont pas visibles, pouvant expliquer certaines différences (328 + 240 ≠ 507)

La création en 1995 de l'association professionnelle des acteurs de la finance solidaire, Finansol, marque la convergence de la finance alternative et des associations de microfinance autour de la notion de finance solidaire dans laquelle la solidarité se matérialise de deux façons : d'une part, le soutien envers des populations fragiles et, d'autre part, la mobilisation de mécanismes de partage des ressources et des risques. Ce regroupement amorce un processus de normalisation et de reconnaissance de la finance solidaire et favorise la professionnalisation et la structuration des acteurs. Il marque aussi la recherche d'une unité face à la diversité des pratiques.

1.1.3 Une multitude de définitions

La diversité des statuts et des activités est aussi présente dans les définitions existantes de la finance solidaire. Ainsi, Guérin et Vallat (1998) la définissent à partir d'une pluralité d'activités et de produits : *« Microcrédit, épargne solidaire, microfinance, finance de proximité, tous ces termes renvoient au champ plus général de la finance solidaire qui englobe les opérations d'épargne, de crédit, mais aussi de capital-risque, d'accompagnement et de suivi en direction de personnes marginalisées par le chômage dans une perspective de création d'entreprise. »* (Guérin et Vallat, 1998 : 9-10). De même, Taupin et Glémain (2007) établissent que les finances solidaires sont *« un continuum d'activités d'accompagnement et de financement des personnes morales (très petites entreprises) et physiques en difficulté de trésorerie plus ou moins chronique, exclues des services bancaires et financiers de base. Cette définition correspond tout autant aux pratiques de microcrédit de mobilisation (rotative) de l'épargne dans les pays du Sud que de microfinance (microcrédit + microassurance + mobilisation de l'épargne solidaire) dans les pays du Nord »* (Taupin et Glémain, 2007 : 630).

Ces définitions de finances solidaires se focalisent sur les activités, ne permettant pas de comprendre l'essence, l'unité et la richesse de la finance solidaire. Cette confusion se renforce avec l'apparition de banques sur le marché des services financiers pour les populations pauvres, dans une stratégie de « Base de la pyramide » qui vise à assurer à un meilleur prix des services, de meilleure qualité pour les quatre milliards de personnes vivant avec moins de 5 à 6 dollars par jour dans les pays émergents, en supposant l'existence d'opportunités économiques importantes pour les entreprises lucratives. L'approche par les activités et par les destinataires en termes de pauvreté est insuffisante pour comprendre les pratiques de la finance solidaire et construire un concept théorique.

1.2 La finance solidaire : un système de relations

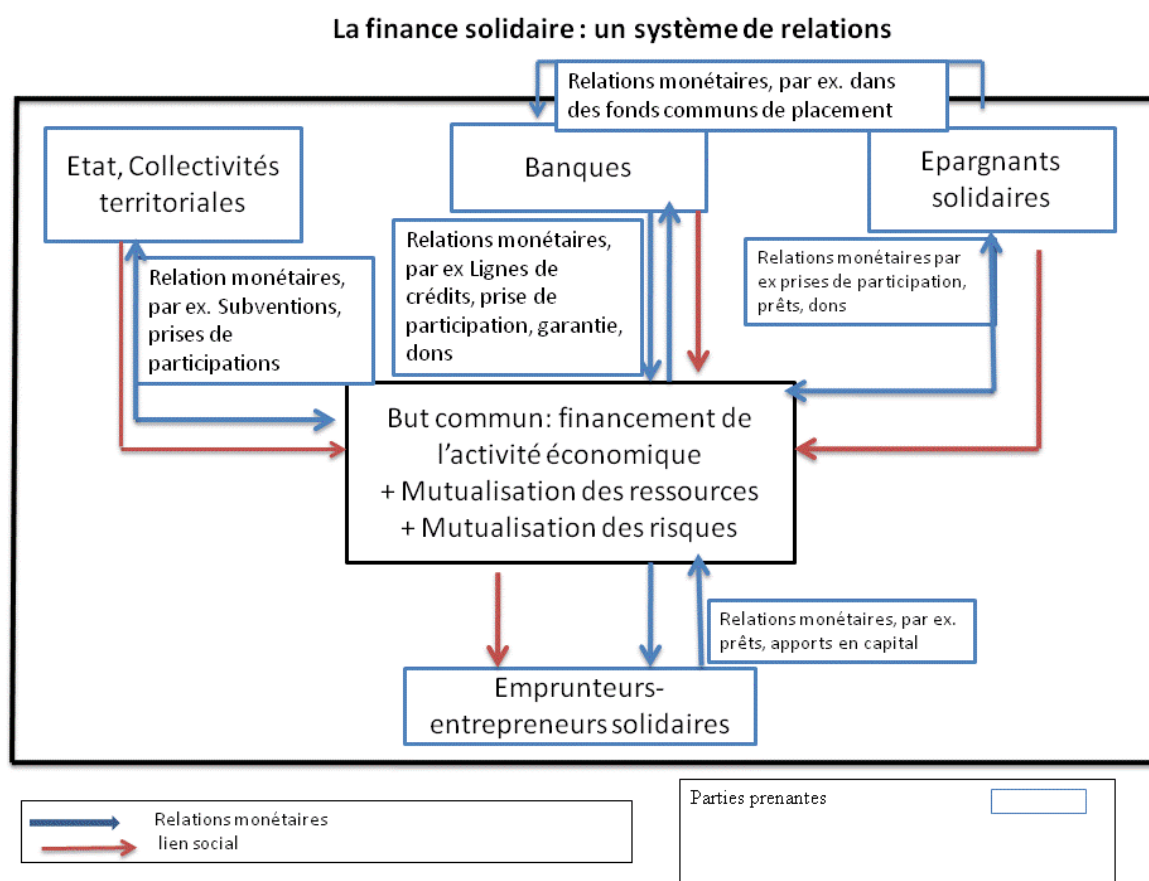
L'unité de la finance solidaire se cristallise sur trois principaux éléments :

- l'adhésion a un but unique : le financement d'activités économiques ; l'objet du financement solidaire est la création d'une activité économique génératrice de revenus futurs afin de pouvoir rembourser. Par conséquent, l'objet du financement de la

finance solidaire reste limité à l'investissement productif, excluant le financement de la consommation et de l'habitat.

- un ensemble complexe de relations entre des individus et des organisations. Ces relations sont des relations financières véhiculées par la monnaie et des espaces de socialisation tel que l'accompagnement permettant d'activer du lien social.
- des parties prenantes qui s'associent pour atteindre ce but commun et mettre en œuvre ces relations : les épargnants solidaires, les emprunteurs-entrepreneurs solidaires, les partenaires (banques, pouvoirs publics) et les organisations intermédiaires.

Figure 2 : La finance solidaire : un système de relations



Source : construit par l'auteur

Autour d'un but commun, se regroupent des parties prenantes de nature différente : des individus (les épargnants et les emprunteurs), des organisations (les banques) et des institutions publiques (collectivités territoriales) Il s'est mis en place un système complexe de relations financières, opérées par des outils financiers différents (épargne, crédit, apport en

capital) et par du lien social qui peut s'appuyer sur des formes d'engagement dans l'activité (accompagnement des emprunteurs, participation aux comités de décision de crédit) et dans la gouvernance du système (participation au conseil d'administration, à l'assemblée générale). De cette imbrication de relations s'est créée des conventions entre les agents afin de pouvoir se coordonner. La nature et le rôle des conventions sont analysés dans des chapitres ultérieurs. A présent, il s'agit de détailler les caractéristiques des relations de cet ensemble permettant de distinguer la finance solidaire des autres systèmes d'intermédiation financière.

1.3 Les caractéristiques de la finance solidaire

Comme les autres intermédiaires financiers, la finance solidaire crée une relation financière véhiculée par de la monnaie, mais sa nature ne se limite pas à celle-ci. En effet, elle conditionne cette relation financière à la création ou au maintien de lien social, en remplaçant la relation entre les individus au centre des relations économiques. A l'inverse, la relation financière avec la banque est une relation marchande dans laquelle une relation sociale peut exister mais elle demeure exogène (Sue, 1997) ; ce point a déjà été mis en avant par Simmel qui établit que dans les relations monétaires « *l'argent crée certes des relations entre les hommes, mais en laissant les humains en dehors de celles-ci* » (Simmel, 1987).

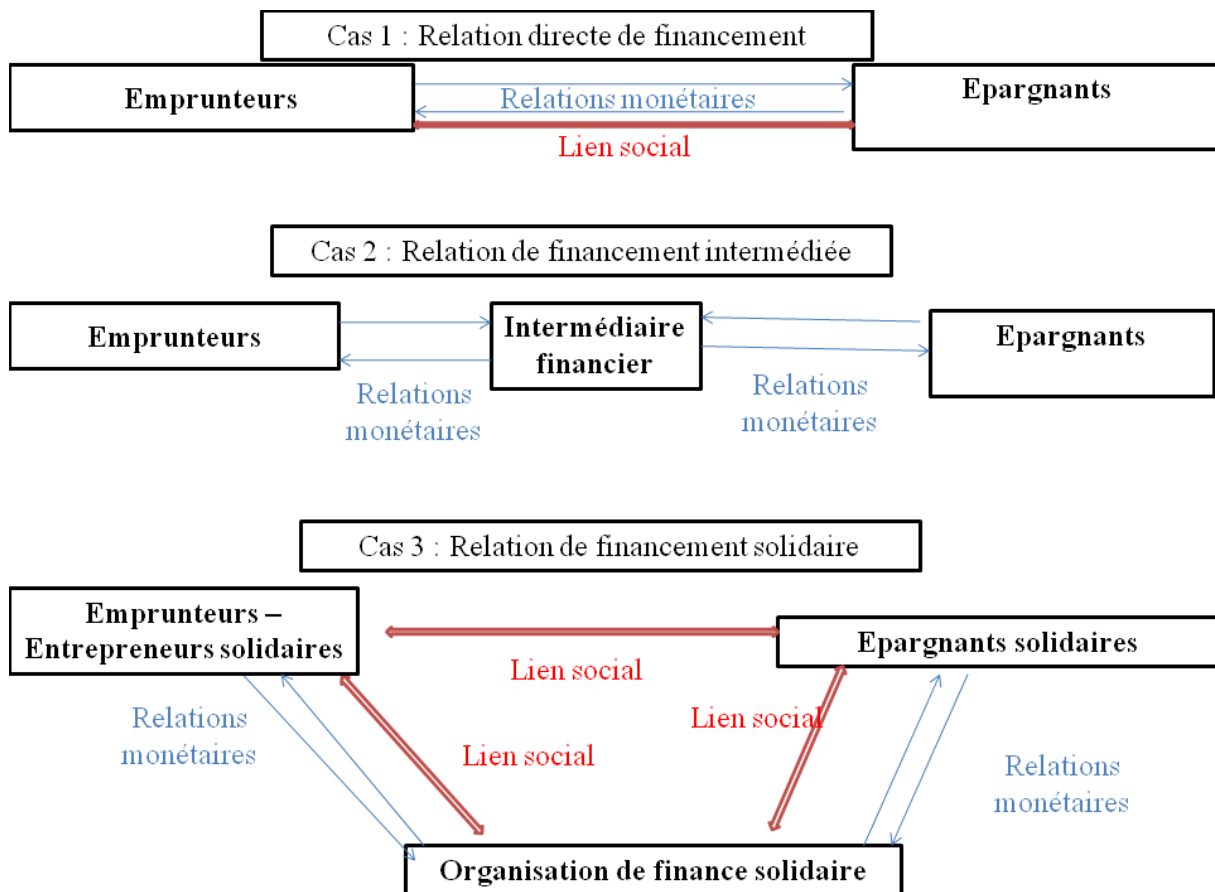
Cette recherche établit que les relations de la finance solidaire se distinguent des relations d'intermédiation financière car l'articulation du lien social fait partie de l'objet de la relation de financement, alors que pour les autres intermédiaires financiers, le lien social est un résidu exogène.

1.3.1 La spécificité de l'intermédiation financière

Dans le cas de relation directe de financement (comme par exemple, dans le financement informel, les prêts entre membres de la famille), les relations monétaires et de lien social sont individualisées et indissociables. Dans les relations de financement intermédiées, qui sont mises en œuvres par les banques et les autres institutions financières, les relations monétaires sont bilatérales, entre d'une part, l'intermédiaire et l'épargnant, et d'autre part, entre l'intermédiaire et l'emprunteur. Aucune relation n'existe entre les emprunteurs et les investisseurs et, le lien social est exclu du champ de la relation financière. Dans le cas de la relation de financement solidaire, les relations monétaires sont nouées à un double niveau : au niveau de la relation de financement entre l'organisation de finance

solidaire et les emprunteurs-entrepreneurs, et au niveau de la relation d'investissement ou d'épargne entre la finance solidaire et les investisseurs solidaires. Ces dernières sont complétées par du lien social qui cimente les échanges entre les trois protagonistes du système et favorisent leurs rencontres.

Figure 3 : Comparaison des relations de financement : directe, intermédiée et solidaire



Source : construit par l'auteur

Il est souvent présenté que l'intermédiation de la finance solidaire est un cas particulier de l'intermédiation classique (Mesquita, 2009, Guérin, 2000). Cette dernière consiste à mettre en relation des agents à capacité de financements (ACF) avec des agents à besoin de financements (ABF). L'intermédiation financière classique privilégie des relations bilatérales sans que l'épargnant et l'emprunteur soient mis en relation. A l'inverse, la finance solidaire se distingue de cette relation d'intermédiation en facilitant la rencontre entre des ACF et des ABF, en organisant des échanges monétaires et le lien social entre eux ; elle encourage une médiation triangulaire entre les agents.

Comme toute forme d'intermédiation financière, cette relation remplit une fonction de transformation car les ACF sont des agents qui veulent prêter sur des durées courtes, alors que les ABF veulent emprunter sur des durées longues, ce qui implique d'assumer les risques de cette transformation (risque de défaillance, risque de taux, etc.). Le risque réside principalement dans le fait que l'ACF livre, aujourd'hui, de la monnaie que l'ABF s'engage à rembourser dans le futur en fonction de la réalisation de ses prévisions. Or, ces dernières peuvent ne pas se réaliser. Face à la nature incertaine de toute activité d'intermédiation financière, la finance solidaire suppose d'articuler la relation de prêt/emprunt à des formes de socialisation afin de mieux maîtriser le risque.

1.3.2 Une relation de prêt/emprunt véhiculée par des instruments monétaires

La finance solidaire gère des relations de prêt/emprunt qui sont un cas particulier des relations monétaires dans lesquelles la monnaie sert de moyen d'évaluation et de paiement. Les relations de prêt/emprunt de la finance solidaire sont à la fois des relations de paiements et des relations de valeur.

Pour comprendre les spécificités de la relation de prêt/emprunt dans la finance solidaire, il est nécessaire de rappeler la nature de la monnaie. Dans son « Treatise on money », Keynes établit une analyse de la monnaie qui met en lumière la double nature de cette dernière. Elle est, à la fois, une unité de compte qui constitue un langage commun à tous les agents, et un objet réel qui sert de moyen de paiement légitime et accepté par tous (Keynes, 1930). Cette double qualité induit l'existence de deux formes principales de relations monétaires : une relation de valeur et une relation de paiement. Dans le premier cas, la relation monétaire exprime un prix en unité de compte sans que l'échange, ou la livraison de monnaie réelle soit réalisée, comme par exemple lors de l'évaluation et de la négociation d'un salaire, d'une maison ou d'une dette ; dans le second cas, il y a une livraison de monnaie réelle, les deux agents comptent et évaluent en unités de compte, puis une certaine quantité de monnaie réelle est échangée entre les agents (Bensimon, 1994).

Ainsi, en s'appuyant sur la théorie monétaire de Keynes, les relations monétaires se décomposent en deux types de relations :

- les relations de valeur véhiculées par la monnaie de compte, par exemple les relations de valeur sont mobilisées lors de négociations d'achat ou de vente,
- les relations de paiement véhiculées par la monnaie réelle, par exemple lors de la livraison de moyens de paiement.

Dans le cadre d'une relation de prêt emprunt, une relation de valeur et deux relations de paiement, à deux moments différents, sont mises en œuvre. L'échange monétaire se réalise en deux temps : la livraison de monnaie en t par l'offreur de monnaie et sa contre livraison en $t+1$ par l'emprunteur dans le cadre d'un contrat monétaire. Par cette double nature, la monnaie est le vecteur des relations d'échange entre les agents : ils s'accordent sur les prix et les dettes en unité de compte, et échangent en monnaie réelle. La monnaie cristallise l'accord, ou le désaccord, entre deux agents (accord sur un prix, alors livraison de moyens de paiement, désaccord, alors rupture de la relation) ou entre un agent et un groupe. Chez Keynes, la monnaie est choisie et déclarée comme argent¹² par l'Etat ou la communauté. Cette désignation lui attribue la qualité de moyen de paiement légitime et est acceptée par tous les membres de la communauté de paiement (Keynes, 1930). L'Etat déclare quel est l'objet qui peut être livré dans un contrat de dette ou de prix, et confère un pouvoir libératoire légal à cet objet ; il peut aussi changer sa déclaration car il édite et écrit le dictionnaire (Keynes, 1930). Keynes démontre que la monnaie est un objet social validé par l'Etat indépendamment de toute considération marchande. Elle est alors le véhicule d'un rapport à la communauté.

L'approche keynésienne de la monnaie établit que les relations monétaires constituent des relations sociales. En effet, la relation de paiement implique une livraison d'objets monétaires (virements bancaires, billets ou pièces) par laquelle est établie une relation sociale entre deux agents. De même, dans les relations de valeur, des interactions naissent s'opèrent entre les individus. Ainsi, il existe une dimension relationnelle dans toutes les relations monétaires. Pourtant, la monnaie ne crée pas elle-même du lien social, ce sont les agents qui décident par l'intermédiaire d'une relation monétaire d'établir, ou non, du lien social.

De plus, la monnaie met en place des systèmes d'équivalence et des rapports de grandeur entre les individus, par exemple entre l'individu détenteur de monnaie et l'individu qui est en dépourvu. Ces rapports d'équivalence peuvent ainsi véhiculés des rapports sociaux de production comme dans le cas du rapport entre le capitaliste et le travailleur lors de la négociation ou du paiement du salaire.

Le rapport marchand ne prédétermine pas un mode de production spécifique des activités économiques (esclavagisme, féodalisme, capitalisme,) Comme le démontre Marx 1859 et le rappelle Orléan (2008), car le rapport marchand est un concept qui se situe à un niveau général d'abstraction supérieur aux configurations historiques et institutionnelles des modes de production. Néanmoins, il se fonde sur les rapports monétaires qui reposent sur un

¹² Le mot argent est utilisé pour faire référence à la monnaie dans un usage commun, tandis que le mot monnaie se réfère au concept économique.

ensemble de règles, qui peuvent exprimer les spécificités d'un rapport de production tel que le capitalisme. Ce dernier repose sur une organisation monétaire spécifique dans laquelle les entrepreneurs-capitalistes ont l'initiative monétaire par leur accès à la monnaie et au crédit bancaire (Orléan, 2008). Autrement dit, l'entrepreneur est défini par sa capacité à détenir du capital avant l'échange, soit par une épargne disponible, soit par un accès privilégié au crédit bancaire.

La finance solidaire facilite l'accès à la monnaie pour favoriser l'insertion des personnes dans les activités économiques et pour créer du lien social. Cependant, elle ne change pas les rapports sociaux de production en utilisant de la monnaie. Elle constitue une socialisation de la relation monétaire en créant du lien social attaché à l'échange monétaire de la relation de prêt/emprunt. Elle véhicule un rapport de financement solidaire qui se distingue du rapport de financement marchand spontané et anonyme. Elle édicte un ensemble de règles conditionnant l'accès aux financements solidaires selon une configuration spécifique du rapport monétaire.

1.3.3 Des formes de socialisation secondaire

Dans la finance solidaire, le lien social est articulé à la relation financière. Pour autant, cette réunification des relations financières et sociales n'est pas synonyme d'un encastrement des relations monétaires dans des rapports de réciprocité.

Les relations monétaires, les relations marchandes comme les relations non marchandes s'inscrivent dans différentes formes du lien social, car toutes ces relations économiques reposent sur un minimum de réciprocité (Chantelat, 2002) et d'interactions sociales. Les relations monétaires sont des relations sociales car elles ont lieu entre des individus.

Pourtant, dans la majeure partie des relations de financement, la relation sociale est considérée comme une externalité, c'est-à-dire qu'elle est hors du champ de la relation financière, et parfois, elle est même niée. Cette éviction de la dimension sociale de la relation s'appuie sur la théorie standard pour laquelle les individus s'organisent grâce à une main invisible qui prend la forme d'un marché comme forme de coordination spontanée, naturelle et a-socialisée. De même, la monnaie est aussi interprétée comme le moyen de se libérer des obligations morales et affectives envers la famille grâce à son pouvoir libératoire des dettes et la mise en place de relations anonymes et discontinues entre les échangistes.

Cette vision a-socialisée des relations économiques a été remise en cause par de nombreux travaux économiques hétérodoxes de la monnaie qui s'appuient principalement sur les travaux de la *Grande Transformation* de Polanyi (1944), la théorie du don de Mauss et la *Philosophie de l'Argent* de Simmel (1987). Ce courant analyse la thèse de l'encastrement des relations financières dans le champ réciproitaire, de telle sorte que les relations de dettes et de créances aboutissent à des situations de réciprocité et de don/contre-don entre les prêteurs et les emprunteurs.

Pourtant, comme le suggère Orléan (2003), les relations économiques s'inscrivent dans un espace socialement construit, mais cette approche « sur socialisée » de la monnaie suppose que les rapports sociaux expliqueraient le monde. De plus, aujourd'hui les liens réciproitaires sont plutôt de faibles ampleurs et minoritaires.

La théorie monétaire de Keynes permet de construire une approche intermédiaire dans laquelle les relations économiques sont des relations sociales. La définition de la monnaie comme unité de compte et monnaie réelle, démontre, d'une part, que l'acceptation de la monnaie dans les relations économiques implique l'adhésion à un ensemble commun des règles par l'acceptation de l'unité de compte, et d'autre part, que la livraison de monnaie réelle s'opère entre des individus. Dès lors, il est possible de mettre en lumière un continuum de formes de socialisation dans les relations économiques, notamment les relations financières, entre des relations anonymes et distancées et des relations affinitaires. Ces relations supposent l'existence, ou l'absence, de liens entre les individus. En effet, Granovetter développe une thèse alternative de l'enchevêtrement des relations et il « affirme que l'on ne peut analyser le comportement et les institutions, sans prendre en compte les relations sociales courantes qui exercent sur eux de très fortes contraintes » (Granovetter, 2000 : 75-76). Cette thèse analyse la force des liens interpersonnels à partir du temps, de l'intensité, de la confiance et de la spécialisation de la relation entre les individus (Granovetter, 2000 : 46). Granovetter souligne « le rôle des relations personnelles concrètes et des structures (ou réseaux) de ces relations dans le développement de la confiance et dans l'absence de méfaits » (Granovetter, 2000 : 88).

La finance solidaire a pour objet de mettre en œuvre des formes de socialisation secondaire qui sont des formes amoindries de liens de réciprocité et de don. Elle peut être vectrice de lien social primaire mais, même si ces situations existent, elles restent marginales. Les relations de socialisation secondaires sont proches des caractéristiques des relations de

dons entre étrangers (Charbonneau, 1998) : elles offrent une plus grande liberté dans l'engagement, l'adhésion est volontaire, elles sont médiatisées par une organisation, le poids des obligations et la charge affective sont plus faibles que les relations sociales primaires. Par comparaison, le financement familial ou informel s'ancre sur des formes de socialisation primaire en activant les liens familiaux tandis que le financement bancaire tente de s'émanciper de toute forme de lien social primaire en favorisant l'anonymat et la distance. Pour sa part, la finance solidaire prend de la distance par rapport au lien social primaire, des « *liens forts* », pour lutter contre le clientélisme ou le paternalisme, mais elle encourage du lien social secondaire, des « *liens faibles* » selon la terminologie de Granovetter (2000).

Le lien social dans la finance solidaire est encouragé par la mise en place d'espaces de rencontres et d'apprentissages entre les différents protagonistes de la relation de financement solidaire. Ces actions reposent sur la convivialité, la personnalisation des échanges, la continuité et la durabilité. La notion de lien social fait ici référence à l'existence de relations interpersonnelles et de proximité entre les agents qui ont pour fonction de maintenir et d'entretenir une solidarité entre les membres d'une communauté (Farrugia, 1997).

Un des principaux vecteurs de la socialisation est le bénévolat¹³ qui se matérialise principalement dans l'accompagnement des porteurs de projets, dans la gestion politique (participation au conseil d'administration) et managériale (participation aux comités d'engagement, actions de communication, etc.) de l'organisation de finance solidaire ; il est un vecteur important du lien social et permet le croisement entre plusieurs réseaux sociaux.

Ces formes de socialisation secondaires s'opèrent toujours grâce à la médiation d'une organisation collective dont le rôle est plus ou moins fort dans la relation entre les épargnants et les emprunteurs. On peut observer trois niveaux différents de socialisation : une socialisation directe (ou courte) entre les épargnants et les emprunteurs avec une structure très légère, (par exemple dans les CIGALES), une socialisation accompagnée quand l'organisation de finance solidaire organise le processus de telle sorte qu'une partie des épargnants prennent en charge l'accompagnement en appui avec les salariés de la structure (par exemple la Nef), et une socialisation externe quand les investisseurs ne participent pas directement au processus de socialisation et délèguent à une structure, qui mobilise des bénévoles associatifs qui ne sont pas forcément des investisseurs (par exemple l'ADIE).

¹³ Le concept de bénévolat a évolué ces dernières années, s'élargissant et répondant à une double fonction sociétale : apprentissage de la citoyenneté et vecteur de travail (Demoustier, 2002). Ces évolutions vers des formes diversifiées, plus éphémères ou utilitarismes du bénévolat, traduisent en partie les différentes formes de lien social possibles dans des relations non marchandes.

1.4 Les points communs et les différences entre la finance solidaire et d'autres formes de financement alternatifs (finance informelle, microfinance, finance alternative, finance éthique)

Dans le domaine de l'analyse des relations financières alternatives, la littérature mobilise plusieurs notions : finance informelle, microfinance, finance alternative, finance éthique. Il s'agit d'explicitier ces notions et de les différencier par rapport à la finance solidaire. Certaines différences sont liées aux contextes institutionnels, à l'histoire et aux différentes zones géographiques. Par exemple, l'utilisation de la notion de systèmes financiers décentralisés était préférée sur la période 1950/1970, alors qu'aujourd'hui, les notions de finance informelle et la microfinance sont privilégiées. En France, la finance alternative est née en parallèle des mouvements sociaux de la fin des années soixante-dix, tandis que le terme de finance solidaire fait l'objet d'un consensus d'organisations en 1995 par la création du collectif Finansol.

Les conditions d'accès au crédit sont sensiblement différentes en fonction des configurations institutionnelles entre les pays du Nord et du Sud. Par exemple, dans certains pays africains, l'absence d'un système bancaire privé développé ou d'une réglementation bancaire efficace, limite les capacités d'accès aux services bancaires et financiers de base, l'enjeu résidant dans la mise en place d'une offre financière large et viable¹⁴ qui permet de répondre aux besoins de toute la population. Dans les pays du Nord, le système financier est important et développé, l'objectif est de favoriser la complémentarité ou l'intégration de tous dans le système existant. Dans le contexte français où 98 % des ménages disposent aujourd'hui d'un compte bancaire¹⁵, il existe encore une exclusion financière (Gloukoviezoff, 2008, Guérin, 2002).

Ces différents concepts ont en commun de rendre compte d'une relation de financement qui se distingue d'une relation de financement bancaire et de questionner les idéologies et les pratiques du système bancaire et financier institutionnel : d'une part, en interrogeant sa capacité intégratrice des individus, et d'autre part, en critiquant sa bonne allocation des ressources.

¹⁴ De nombreuses recherches sont axées sur les pays en développement dans lesquels la microfinance aurait un rôle important dans la stabilisation et le développement du système financier local.

¹⁵ Ces chiffres semblent élevés ; ils s'expliquent par la présence d'un droit au compte qui est défini par la loi de lutte contre les exclusions de 1998 en France. Pourtant, l'exclusion bancaire et financière des particuliers existe sous des formes différentes, voir la thèse de Gloukoviezoff (2008) pour une analyse complète du phénomène.

1.4.1 Finance informelle et finance solidaire

La finance informelle, définie par opposition au secteur bancaire légal, est très présente dans les pays en développement¹⁶ où la bancarisation des ménages est faible, et dans les pays développés où perdurent des pratiques de finance informelle appartenant à la sphère domestique (prêt entre les membres d'une famille, constitution de club d'épargne au sein d'une communauté.) (Lelart, 2005, Hugon, 1990, Labie, 1996). Elle se réfère à un ensemble de pratiques financières (collecte d'épargne, distribution de prêts) n'appartenant pas au secteur bancaire, non déclarées, et parfois illégales (prêts usuriers). Elle se caractérise par l'interaction directe entre les créanciers et les débiteurs, son ancrage dans des relations de proximités, géographique et sociale, la faiblesse des volumes monétaires, une utilisation libre du prêt (consommation, vie sociale). La finance solidaire se distingue de la finance informelle car elle appartient au système financier hors de la sphère domestique, et l'utilisation du financement est exclusivement réservée à des investissements dans des projets économiques.

1.4.2 Microfinance et finance solidaire

La microfinance est devenue un objet de recherche en plein développement dans la science économique depuis une vingtaine d'année¹⁷. Elle a bénéficié d'une grande médiatisation à travers les différents sommets du microcrédit et autres événements nationaux (Servet, 2006, Labie, 2004, Guérin, 2002). De façon consensuelle, elle se définit par un ensemble de produits et services financiers de faible montant (microcrédit, microépargne, microassurance) répondant aux besoins des populations vivant en marge de la finance formelle ou en ayant un accès limité ; elle se caractérise par la proximité spatiale et sociale entre l'organisation de microfinance et la population cible (Servet, 2006 : 9). La définition du microcrédit généralement acceptée en Europe est un crédit de 25 000 euros au plus, proposé aux microentreprises (ayant de 1 à 9 travailleurs)¹⁸. Il se distingue de l'offre de crédit commercial au niveau du montant, mais pas seulement. D'autres caractéristiques sont prises en compte, comme les modalités d'accès, le type d'analyse de solvabilité mis en place ou la politique de couverture des risques (garantie/caution). En outre, lorsque l'on parle de

¹⁶ Les termes « pays en développement, pays en voie de développement, pays du Sud » sont utilisés de manière équivalente.

¹⁷ Une recherche sur le thème microfinance dans un catalogue du système universitaire de documentation (SUDOC), qui recense des productions académiques en France, présente 126 résultats, parmi lesquelles 13 thèses entre 1999 et 2008. Plusieurs numéros thématiques des revues *Mondes en Développement* (vol 32-2004/2) et *Tiers Monde* (1996, 2002, 2009) ont été consacrés à ce thème.

¹⁸ Définition issue du EU Multiannual Programme (European Commission, 2003 : 11).

microcrédit, on y intègre également une mission d'inclusion sociale, de création d'emploi, de développement des microentreprises et de développement local.

Il existe une grande hétérogénéité dans les conceptions, les méthodes et des objets étudiés (Labie, 2004). Il existe cinq formes d'organisations de microfinance : des banques commerciales développant des produits dédiés, des institutions financières spécifiques, des organisations non gouvernementales et associations, des organisations de type coopératif (coopératives d'épargne et de crédit, caisses villageoises, etc.) et des groupes auto-organisés (tontines, *self help* groups, club d'investisseurs, etc.).

Encouragée ou critiquée, la microfinance réactualise les débats sur l'accès aux services financiers dans un contexte de mondialisation important et de déséquilibres structurels. Elle apparaît comme un outil d'émancipation et d'initiative individuelle. Cependant, elle est conceptualisée comme une finance spécialisée pour les populations pauvres qui propose des petits montants monétaires pour faciliter l'accès au crédit bancaire. L'analogie entre la microfinance et la finance solidaire s'explique par des similitudes entre les publics et les besoins auxquelles elles répondent (personnes sans accès au crédit bancaire professionnel). Cependant, la finance solidaire est plus large car elle ne se limite pas à ce public spécifique, ni à des micro financements.

1.4.3 Finance alternative et finance solidaire

L'action de la finance alternative était très liée aux mouvements sociaux et politiques de la fin des années soixante-dix et du début des années quatre-vingt. La finance alternative se développe selon deux modalités : d'une part, des structures de circuit court de financement (épargnants-emprunteurs) basées quasi exclusivement sur des ressources de la réciprocité (dons, bénévolat) et sur l'épargne, associant des orientations politiques à des outils économiques en « *résistance au capitalisme patrimonial* » (Taupin & Glémain, 2007 : 632), et d'autre part, des produits d'épargne solidaire distribués et gérés par certains réseaux bancaires¹⁹ qui permettent de financer des associations et des grandes causes. La finance alternative est à l'origine portée par les épargnants soucieux de maîtriser l'affectation et l'utilisation de leur épargne. En France, les premières structures²⁰ sont *Herrikoa*, l'*Institut de Développement de l'Economie Sociale*, les *Clubs d'Investissement pour une Gestion*

¹⁹ Le premier produit d'épargne solidaire est le fonds commun de partage « Faim et Développement » distribué par le Crédit Coopératif dont une partie des intérêts est distribué au CCFD et à d'autres ONG comme Terre des Hommes.

²⁰ Toutes les structures référencées font l'objet d'une présentation détaillée en annexe.

*Alternative et Locale de l'Épargne (CIGALE)*²¹, Garrigue, les *Plateformes d'Initiative Locale* (PFIL) et la *Nouvelle Économie Fraternelle* (NEF). Comme le montre Glémain et Taupin (2007), la finance alternative est née de la volonté de détourner des outils de financements existants (prises de participation, club d'investisseur) afin de maîtriser l'utilisation de l'épargne ; elle se caractérise par la quasi-absence de garantie (matérielle ou personnelle) demandée à l'emprunteur ; elle allie le conseil, souvent opéré en amont et pendant la phase de financement par des bénévoles de la structure, et le financement. La gratuité de l'accompagnement rend le financement plus accessible, la formalisation des procédures reste partielle et le fonctionnement des structures non professionnalisé. Elle privilégie la logique économique par rapport à la logique d'assistanat, philanthropique ou charitable (il s'agit d'une logique de placement ou d'investissement, où le remboursement est indispensable pour continuer de prêter à d'autres personnes) tout en encourageant l'utilisation de critères différents de la logique marchande, capitaliste et administrative. La finance alternative reste marginale car il faut mobiliser une épargne suffisante pour financer les projets ; de plus ces initiatives sont localement (région, quartier) et socialement (réseaux militants ou religieux,) bornées avec pour conséquence de ne pas les rendre accessibles au plus grand nombre, de réduire leur champ d'application et de les contraindre à une certaine confidentialité.

1.4.4 Finance éthique et finance solidaire

La finance éthique consiste à «*intégrer des critères extra-financiers (éthiques, solidaires, environnementaux et de gouvernance) dans les décisions de placements et la gestion de portefeuilles* » (Novethic, 2010)²². Les fonds éthiques investissent dans les grandes entreprises généralement cotées en bourse, tout en recherchant de meilleures pratiques en matière sociétale et environnementale. La finance éthique peut prendre trois formes différentes : l'investissement socialement responsable (ISR) qui comprend des fonds socialement responsables (critères positifs), des fonds d'exclusion (critères négatifs), et l'engagement actionnarial dans des sociétés cotées en bourse (Roux, 2005). Les produits d'épargne commercialisés par des réseaux bancaires et des sociétés financières spécialisées. La finance éthique recherche un « juste » rendement des capitaux en s'appuyant sur des données extra financières (Santiso, 2005, Roux, 2005).

²¹ L'adjectif solidaire est été rajouté en 2000 (Dughéra, 2000).

²² Novethic, site internet consulté le 12.12.2010), www.novethic.fr

Il s'agit d'une démarche volontaire des épargnants dans l'utilisation de leur épargne selon des logiques réparatrices des impacts négatifs des activités économiques et financières. La finance éthique comme la finance solidaire s'appuient sur la volonté des épargnants de modifier leurs comportements d'investissement en prenant en considération des externalités de leurs investissements. Cependant, ces investissements ne s'adressent pas aux mêmes entreprises : les grandes entreprises cotées et insérées financièrement dans le cas de la finance éthique et les PME/TPE pour la finance solidaire

Ainsi, les lignes de démarcation entre ces concepts sont construites sur cinq critères :

- la taille du financement offert : la microfinance et la finance informelle proposent des financements de petites tailles, au maximum 15 000 euros,
- la nature des activités de financement : la finance solidaire articule les activités de prêts, d'épargne et d'investissement tandis que la finance éthique s'intéresse principalement aux activités d'épargne et de placement et la microfinance se focalise principalement sur le microcrédit,
- l'orientation et l'utilisation du financement : la finance informelle peut financer tout type de dépense (familiale ou professionnelle) tandis que la finance solidaire ne finance que les activités productives,
- les bénéficiaires du financement : la finance éthique finance des entreprises cotées en bourse, la finance solidaire s'adresse à des PME/TPE tandis que la microfinance se focalise sur les individus,
- leur place par rapport au système bancaire et financier : la microfinance a pour vocation d'intégrer les personnes dans le système bancaire tandis que la finance solidaire propose un financement complémentaire par rapport au système bancaire,
- la spécificité de la relation de financement : une relation domestique pour la finance informelle en référence à des formes de socialisation primaire tandis que la finance solidaire s'appuie sur une relation de financement solidaire avec des formes de socialisation secondaires.

Tableau 1 : Comparaison entre finance informelle, microfinance, finance alternative, finance éthique et finance solidaire

	Finance informelle	Microfinance	Finance alternative	Finance éthique	Finance solidaire
Taille du financement	Faible	Faible	Faible à important	Important	Faible à important
Activités	Epargne et prêts	Prêt	Epargne, prêts et apports en capital	Epargne	Epargne, prêts et apports en capital
Utilisation	Investissement et consommation	Investissement et consommation ²³	Investissement	Placement	Investissement
Bénéficiaires	Individus	Individus	PME/TPE	Entreprises cotées	PME/TPE
Place dans le système financier	Non déclarée	En soutien	En opposition	Incluse	Complémentaire
Relation	Domestique et socialisation primaire	Marchande et socialisée	Non marchande et socialisée	Marchande et a socialisé	Marchande, non marchande et socialisation secondaire

Source : l'auteur

1.5 Les attributs spécifiques de la finance solidaire par rapport aux autres systèmes d'intermédiaire financière

Il s'agit de construire une méthodologie qui permet d'identifier la relation de finance solidaire parmi les différentes formes de relations d'intermédiation financière (lucrative, coopérative, publique, informelle ou domestique). Bien que développant une activité similaire, le financement d'activités économiques, le système des relations entre les parties

²³ Le microcrédit social est un prêt personnel pour l'achat d'un bien de consommation à usage professionnel tel qu'une voiture pour une personne en recherche d'emploi.

prenantes de la relation de financement solidaire et les règles afférentes se distinguent d'autres systèmes d'intermédiation financière.

L'objectif est de construire une classification de ces systèmes de relations financières à partir de critères directement observables, afin d'identifier les organisations qui font partie de la finance solidaire et de les distinguer des autres intermédiaires financiers (les institutions financières lucratives, les institutions publiques, les banques coopératives et les pratiques financières informelles ou domestiques). Cette méthodologie s'inspire largement des travaux de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale (Bouchard et al., 2008).

A partir du recueil de données, quatre attributs principaux, sous réserve d'un certain degré de simplification, sont identifiés pour caractériser la relation de financement solidaire ; ces attributs sont vérifiables empiriquement par la détermination d'indicateurs.

Le premier attribut est la nature financière, et les indicateurs possibles sont la collecte d'épargne, la distribution de crédit, la gestion des fonds.

Le deuxième attribut correspond aux les formes de lien social de la finance solidaire ; les indicateurs possibles sont le bénévolat, l'accompagnement global de la personne, la mobilisation de parrains, l'animation de clubs de porteurs de projets, la mise en réseau, la formation *ante* et *post* du financement, le suivi personnalisé de l'emprunteur, l'offre de services non financiers proposée en complément du financement.

Le troisième attribut est la proximité sous ses différentes formes (géographique, organisationnelle, institutionnelle et sociale). Les indicateurs sont le nombre et la forme des implantations (permanences, antennes locales), les partenariats avec d'autres structures et leur mise en réseau (collectivités territoriales, entreprises, particuliers).

Le quatrième attribut répond à des règles organisationnelles²⁴ qui reposent sur deux conditions interdépendantes : l'existence d'une structure privée reconnue légalement et les conditions de l'accès au financement illustrant des solidarités financières. Les indicateurs relatifs à la première condition sont la forme juridique prise par l'organisation de finance solidaire, l'autonomie de gestion et l'adhésion volontaire des membres permettant de distinguer la finance solidaire des pratiques informelles, familiales et publiques. Le second groupe d'indicateurs est la nature du taux d'intérêt, la nature des garanties demandées, la redistribution collective des bénéfices, ou la mutualisation des fonds. Ces critères expriment des formes de solidarité financière dont certaines sont présentes chez les financeurs de type domestique, public (par la redistribution publique) et coopératif. L'utilisation des statuts de

²⁴ Dans la suite, nous développerons l'idée que ces règles sont à l'origine d'une convention de financement solidaire.

l'économie sociale (coopérative, association ou mutuelle) révèle cette double propriété car ils contraignent, par la loi, le respect de principes non lucratifs (principe de gestion démocratique, de la distribution limitée des bénéfices, l'affectation des excédents de gestion, le principe de décision « un homme = une voix »). Ces statuts marquent une distinction forte avec les formes d'intermédiaires lucratifs, publics ou informels.

Tableau 2 : Attributs et indicateurs de la classification

ATTRIBUTS DE LA RELATION DE FINANCEMENT SOLIDAIRE	Indicateurs
NATURE FINANCIERE	Collecte d'épargne Distribution de crédit Gestion des fonds
NATURE DU LIEN SOCIAL	Mobilisation de parrains Clubs de porteurs de projets Formation ante et post financement Suivi personnalisé de l'emprunteur Offre de services non financiers
PROXIMITÉ	Nombre et forme des implantations (permanences, antennes locales, etc.) Partenariats avec d'autres structures Mise en réseau
RÈGLES ORGANISATIONNELLES	Structure juridique autonome Autonomie de gestion Conditions d'accès, taux d'intérêt, garanties, redistribution des bénéfices, mutualisation des fonds, etc.)

Source : l'auteur

Les banques et les établissements financiers lucratifs ne pratiquent pas une relation de financement à caractère financier et social et ils suivent un modèle organisationnel dont le caractère marchand est dominant.

Les banques coopératives se rapprochent du modèle de finance solidaire en activant des solidarités financières et en suivant les principes de gestion de l'économie sociale, elles se

réfèrent à des finalités coopératives. L'évolution de ces coopératives d'épargne et de crédit s'est traduite par un amoindrissement de recherche de lien social dans leurs activités financières. Par exemple, les administrateurs de ces coopératives ne participent plus aux comités d'engagement de crédits et à l'activité financière, produisant une plus grande distanciation et anonymat des décisions financières. Par contre, ils restent investis dans les actions philanthropiques de la coopérative (dons aux associations).

Les institutions publiques présentent principalement une activité financière mobilisant des solidarités financières basées sur le principe de redistribution nationale, mais elles suivent leurs règles de fonctionnement et sont fondés sur le principe de la recherche de l'intérêt général.

Les financements de type domestique ou informel, dont trois exemples de financement ont été choisis (le prêt familial, la tontine et l'usurier), ne respectent pas l'ensemble des attributs définissant la finance solidaire. Ces formes de financement allient des pratiques financières et du lien social créant des solidarités financières, mais elles ne sont pas des entités juridiques.

Tableau 3 : Classification des systèmes d'intermédiation financière

Relations de financement	Exemples	Activités financières et lien social	Règles	Proximité	Total principes
Lucratives	<i>Banques lucratives</i>	0	0	0	0
	<i>Sociétés d'investissements lucratives</i>	0	0	0	0
Coopératives	<i>Banques coopératives</i>	0	1	1	2
Publiques	<i>Etablissements financiers publics (Caisse des Dépôts et Consignations)</i>	0	0	0	0
	<i>Fonds de garantie (Sofaris)</i>	0	0	0	0
Domestiques et informelles	<i>Prêts familiaux</i>	1	0	1	2
	<i>Tontines</i>	1	0	1	2
	<i>Usuriers</i>	0	0	1	1
Solidaire	<i>Association de microcrédit</i>	1	1	1	3
	<i>Société financière solidaire (nef)</i>	1	1	1	3
	<i>Fonds de garantie solidaire (France Active)</i>	1	1	1	3
	<i>Produits d'épargne solidaire</i>	1	1	1	3
	<i>Clubs investisseurs solidaire (cigales)</i>	1	1	1	3
	<i>Société de capital risque solidaire (Garrigue)</i>	1	1	1	3

Lecture : 1 si le critère est respecté, 0 si le critère n'est pas respecté.

Source : l'auteur

La finance solidaire se distingue des autres intermédiaires financiers par la spécificité de sa relation de financement qui réunit des relations monétaires et du lien social. Elle repose sur la combinaison d'échanges monétaires, ayant vocation à financer une activité économique sous forme de prêt ou d'investissement, et d'un accompagnement social de l'emprunteur, en amont du financement et durant tout le temps du financement. Il s'agit donc d'une double

intermédiation financière et sociale. Ces différents échanges construisent une relation de long terme dans laquelle l'emprunteur et le financier s'investissent, ce qui constitue l'attribut fondamental de la relation de financement solidaire.

Section 2 La finance solidaire comme forme de financement relationnel

L'étude des intermédiaires financiers, dans la littérature économique contemporaine, s'appuie sur les travaux fondateurs de Gurley et Shaw (1960) qui conceptualisent deux modes de financement pour les agents économiques : la finance directe et la finance indirecte ou intermédiée. Concrètement, cette distinction est au cœur de l'opposition entre les marchés financiers et les intermédiaires financiers (Ferrandier & Koen, 1997).

La théorie néoclassique de l'intermédiation financière se fonde principalement, d'une part, sur la robustesse du modèle Arrow-Debreu qui prouve l'existence et la généralisation de l'équilibre général sur des marchés (dont les marchés du financement) et l'efficacité de celui-ci, et d'autre part, sur les résultats de Modigliani et Miller (1963) qui établissent la neutralité dans le choix des formes de financement car la valeur de marché de la firme n'est pas affectée par le choix d'une structure de financement. Ces résultats ont été amendés par les travaux issus de la théorie standard étendue. Ils établissent l'asymétrie de l'information, l'incomplétude des contrats et la constestabilité de la concurrence dans les relations financières.

La démonstration d'Akerlof de l'inefficience du marché, en raison d'asymétries d'information sur le marché des voitures d'occasion (Akerlof, 1970), est la source de nombreux développements justifiant la présence d'intermédiaires entre les offreurs et les demandeurs. Ces résultats sont aussi mis en application dans les interprétations des relations financières qui s'attachent à justifier l'existence et les avantages des intermédiaires financiers par rapport aux marchés financiers. Une large littérature établit les avantages de l'intermédiation financière mise en œuvre par les banques. Compte tenu de la gestion des comptes, de la délivrance de moyens de paiement, de l'assurance de liquidité, et des activités de crédit, ces dernières possèdent plusieurs avantages : elles acquièrent de l'information et elles renforcent leur capacité de surveillance (Fama, 1985), elles assurent le contrôle des emprunteurs (Diamond, 1984, 1996), elles développent des économies d'échelles (Williamson, 1996), elles ont la capacité de diversifier les risques par leur choix et leur taille de portefeuille (Milton & Thakor, 1985). Cette littérature se focalise sur l'intermédiation

bancaire et les travaux sur les autres formes d'intermédiation (crédit interentreprises, capital risque, finance solidaire) sont plus rares.

Des travaux récents s'attachent à étudier l'importance des relations de longue période entre les intermédiaires financiers et les entreprises. S'opère une distinction entre un financement à l'acte (ou transactionnel) qui se traduit par un échange court, instantané et unique, et un financement relationnel qui se fonde sur la répétition des échanges et leur intensité (Rivaud Danset, 1996). Dans le premier cas, le financement est un acte d'échange indépendant (Boot, 2000, Boot et Thakor, 2000) tandis que dans le second cas, il symbolise un réel partenariat entre l'intermédiaire financier et l'entreprise (Vigneron, 2008, Von Thadden, 2004, Eber, 1999, Sharpe, 1990). Les avantages du financement relationnel sont multiples (production d'information, formation d'anticipations, différenciation des entreprises) et les impacts positifs pour réduire les contraintes de financement des entreprises, dont les PME et TPE, sont étudiés dans le cadre de la théorie des contrats (Eber, 1999) et des asymétries d'information (Vigneron, 2008).

Cette section s'attache à démontrer que la finance solidaire met en place un financement relationnel, à délimiter les spécificités et à faire émerger les questions théoriques que l'exemple de la finance solidaire soulève dans ce cadre théorique. Cette section valide l'importance des relations non monétaires du financement relationnel solidaire et démontre l'importance et le rôle des interactions sociales pour la réussite de relations de financement, telle que la relation de prêt/emprunt fortement marquée par l'incertitude.

2.1 Le financement relationnel et ses avantages dans l'accès au crédit

Le concept de financement relationnel s'inscrit à la frontière entre les développements récents de la théorie standard élargie de l'intermédiation financière et la nouvelle théorie institutionnaliste rationnelle et conventionnaliste²⁵. D'une part, le financement relationnel découle des hypothèses d'asymétries d'information et d'incomplétude des contrats qui incitent à prendre en considération les différents mécanismes incitatifs mis en place par les agents pour échanger dans ces conditions. D'autre part, ce concept implique de considérer que la rationalité des individus est limitée et que des mécanismes telles que les conventions, les règles sont nécessaires pour faciliter la coordination entre les individus.

²⁵ Voir Rousselière (2006) pour une analyse approfondie de ces courants de pensée.

2.1.1 Définition du financement relationnel

La littérature théorique a établi plusieurs traits caractéristiques du financement relationnel (Vigneron, 2008, Lobe & Vilanova, 2006, Eber, 1999). D'après Ongena et Smit (2000), certaines relations de financement bancaires se caractérisent par des relations plus répétitives, de long terme, fondées sur la gestion des moyens de paiement, des comptes et des autres services bancaires et financiers que la banque offre à son client. Ce comportement est nommé dans la littérature le financement relationnel bancaire « *relationship banking* » et s'attache particulièrement à interpréter le cas particulier des relations de long terme entre les banques et les entreprises.

Aoki (2006) distingue les relations de financement entre des banques et des entreprises selon deux types de financement : le financement relationnel qui est un « *mécanisme de traitement de l'information et de contrôle* » (Aoki, 2006 : 390) et le financement impersonnel qui se définit par une information financière transparente, la libre concurrence et la mise en application juridique des contrats.

Boot (2000) établit l'existence d'un financement relationnel si l'intermédiaire financier accède à une information privilégiée sur l'entreprise et inaccessible aux autres intermédiaires, si la relation est répétée sur une longue période, si elle s'exprime à travers différents produits, et si l'information est confidentielle. Cette définition est quasi similaire à la proposition de Berger (1999). Le financement relationnel repose sur la répétition des interactions entre le financier et l'entreprise : les deux parties se rencontrent régulièrement et de façon récurrente via des relations interpersonnelles véhiculées par des instruments monétaires entre le financier et l'entreprise.

Cette répétition favorise l'établissement d'une relation de long terme qui se distingue des financements d'un projet unique de longue période avec un résultat intermédiaire ou des choix d'investissements de long terme (Eber, 1999). L'analyse de la relation de long terme favorise une approche dynamique sur plusieurs périodes interdépendantes et successives, et se caractérisent par plusieurs projets d'investissements et plusieurs contrats financiers (emprunt, remboursement) (Eber, 1999). Corollairement, ce mode de financement repose sur un engagement de l'intermédiaire financier et de l'entreprise dans l'avenir, les deux parties sont prêtes à échanger aujourd'hui et dans le futur par anticipation. Il existe donc un contrat explicite (contrat monétaire) et un contrat implicite, qui prévoit la répétition des relations financières entre les deux parties, dont les conditions des financements futurs sont déterminées dans le présent. Cet engagement dans le temps et dans la relation induit la création d'une information de qualité sur l'entreprise, favorisant la production d'un savoir

idiosyncrasique (Rivaud Danset & Salais, 1995, Guille, 1994) qui améliore l'évaluation de l'entreprise et réduit les asymétries d'information.

Corollairement, il est supposé que la relation entre l'intermédiaire financier et l'entreprise est exclusive car la production de cette information constitue un coût pour les deux parties. En raison des coûts de la mise en place d'un financement relationnel, l'entreprise comme l'intermédiaire financier ne peut s'engager dans ce type de relations avec plusieurs intermédiaires et sur tous les financements.

Rivaud Danset (1992, 1995) met en évidence deux formes de conventions de financement par les banques, différenciées à partir de quatre critères : les modalités d'acquisition et de traitement de l'information, les garanties, le contrôle du débiteur et le comportement du prêteur en cas de défaillance. Le financement à l'acte (ou transactionnel) isole les échanges monétaires des relations sociales par une relation anonyme, et se fonde sur une information standardisée et publique. Il privilégie un contrat standard qui codifie le futur selon des normes généralistes, strictes et standardisées dans un contexte d'asymétrie et d'opportunisme (Rivaud Danset & Salais, 1995). Ce mode de financement ne permet pas la personnalisation, ni la différenciation de l'échange entre les agents, en cohérence avec les fondements de la théorie économique standard (maximisation des utilités à court terme des agents, information par les prix).

Ainsi, un financement relationnel se délimite à partir de trois attributs clés :

- La dimension pluritemporelle de la relation interpersonnelle fondée sur la répétition des échanges monétaires,
- La production d'une information spécifique découlant de la relation de long terme,
- Un engagement dans le futur entre les deux partenaires impliquant un certain degré d'exclusivité.

2.1.2 Les avantages du financement relationnel

Les principaux avantages du financement relationnel sont de plusieurs ordres :

- La construction d'une information interne unique et particulière liant l'entreprise et le financier afin de réduire les asymétries informationnelles *ex ante* et *ex post*,
- L'assurance d'un financement pour l'entreprise, de conditions de financement adaptées et de procédures de renégociation,

- Des mécanismes de contrôle moins coûteux et des incitations à la coopération,
- La création d'un signal de bonne qualité de l'entreprise vis-à-vis des autres financiers, constituant les prémisses d'une réputation.

a) Une information interne unique et particulière

Le premier avantage des relations de long terme réside dans l'intensité des échanges et leurs répétitions qui constituent une source d'information interne unique et particulière peu codifiée. Dans le cadre du financement relationnel bancaire, la gestion des différents produits, la spécialisation dans un secteur d'activité et la fréquence des échanges sont à la source d'un savoir interne idiosyncratique (Guille, 1994). De même, à partir des exemples du financement par des organisations de capital risque et du financement de nouvelles entreprises, Aoki (2006) démontre que le financement relationnel sélectionne et évalue des informations non codifiées et tacites, puis il les transforme en une information codifiée, transférable tout en limitant les coûts. Les deux parties, le financier et l'entreprise, concèdent à la constitution de cette information privilégiée pour deux raisons :

- Cette information est confidentielle (Vigneron, 2008) ;
- Cette information repose sur la confiance comme mode de jugement.

Dans un financement relationnel, l'entreprise est prête à divulguer des informations de nature confidentielle à la banque car elle sait que ces dernières ne seront pas accessibles à ses concurrents. L'entreprise est donc plus rassurée et elle lutte contre la multiplicité des signaux. Par exemple, dans un financement à l'acte, tel que l'appel public à l'épargne, l'entreprise est obligée de publier une note d'information à destination du public précisant sa santé financière et ses perspectives d'évolution, l'obligeant à divulguer ses avancées en recherche et développement. Comme le montrent Bhattachaya et Chiesa (1995), le financement relationnel assure à l'entreprise la confidentialité des informations fournies au financier. Pour la banque, la confidentialité des informations limite le problème de passager clandestin des autres financiers : ces derniers pourraient accéder à l'information sans payer le coût d'acquisition et de traitement de celle-ci. Par contre, dans cette configuration, le financier acquiert une rente informationnelle sur l'entreprise que cette dernière accepte en échange d'un accès privilégié aux financements. Rivaud-Danset et Salais (1992) démontrent que le financement relationnel induit des relations de confiance qui assurent une information de qualité et inaccessible par les autres financiers, protégeant l'entreprise contre le rationnement du crédit.

b) L'assurance d'un financement selon des conditions souples

Le deuxième avantage du financement relationnel est l'assurance d'un financement selon des conditions plus flexibles que le financement à l'acte (Vigneron, 2008, Rivaud Danset & Salais, 1992). L'un des attributs du financement relationnel est l'engagement dans une relation de financement dans le futur, ce qui assure à l'entreprise un accès à des financements à moyen et long terme. Dans le modèle de Sharpe (1990) sur l'acquisition de réputation, la banque doit être capable de faire des contrats implicites qui créent une relation non liante avec le client, dans laquelle elle doit pouvoir s'engager à récompenser de manière informelle son client si celui-ci se comporte bien, et inversement le pénaliser dans le cas contraire. Dans le cadre d'un financement relationnel, la banque a une meilleure connaissance de son client que les autres financiers qui n'ont pas de relation avec ce client, ce qui peut lui conférer au fur et à mesure un pouvoir de marché. L'entreprise est incitée à rester dans cette configuration car cette banque lui fera une meilleure proposition du fait de l'information détenue. La crédibilité de l'accord dépend de deux facteurs : l'évaluation que la banque fait des relations financières potentielles futures et l'existence des mécanismes de transmission de l'information sur le comportement des banques. Ce modèle montre les avantages du financement relationnel entre une banque et ses clients dans le cadre de contrat implicite.

Ce mode de financement assure des contrats de financements plus flexibles en raison des possibilités de renégociation (Vigneron, 2008). L'acquisition de l'information et la confiance nouée pendant la relation permettent à l'intermédiaire financier relationnel d'anticiper les possibilités de défaut de l'entreprise et d'offrir des espaces de renégociation afin d'éviter le défaut de paiement. En effet, l'intermédiaire financier relationnel comme l'entreprise ont intérêt au succès du financement (c'est-à-dire son remboursement complet) en utilisant des plans de refinancement si nécessaire. Dans certaines situations, l'intermédiaire financier relationnel préfère soutenir l'entreprise plutôt que de pratiquer une mise en liquidation qui est une opération plus coûteuse (Vilanova, 1999).

Le financement relationnel constitue aussi une stratégie en cas de difficultés financières conjoncturelles pour l'entreprise ou en cas de période de récession, car il garantit un accès privilégié à un financement. En effet, le financier relationnel, compte tenu de l'information confidentielle qu'il détient sur l'entreprise, est plus apte à juger du caractère conjoncturel ou exceptionnel des difficultés de l'entreprise.

c) Un contrôle renforcé et des incitations à la coopération

Le troisième avantage du financement relationnel réside dans la mise en place d'un contrôle renforcé de l'emprunteur et d'incitations à la coopération. La répétition des interactions sont des mécanismes de contrôle permettant au financier de valider la conformité entre le comportement, les résultats prévus et les données réalisées. Les relations de long terme permettent d'observer et de valider les informations quantitatives et qualitatives. Les modalités de la surveillance peuvent se différencier en fonction de la nature de l'intermédiaire financier. Les sociétés de capital risque favorisent l'implication dans la vie de l'entreprise (participation au conseil d'administration dans le cas du capital risque) afin de contrôler et d'infléchir la stratégie de l'entreprise. Concernant les banques, elles ont le choix de s'investir à différents niveaux dans la gouvernance de l'entreprise : observation, participation dans le conseil d'administration.

A l'inverse du financement à l'acte, le financement relationnel demande moins de garanties matérielles en raison de l'information privée produite qui améliore l'évaluation de la qualité de l'emprunteur.

Les analyses selon la théorie de l'agence mettent en évidence que l'introduction du financier dans la gouvernance de l'entreprise peut réduire les problèmes d'agences entre les actionnaires et les dirigeants (Degryse & De Jong, 2006, Jensen, 1986). Mais, des études remettent en cause une relation de causalité directe entre la partie de capital détenu par l'intermédiaire financier et sa performance (Morck, Nakamura & Shivdasani, 2000, Berlin, John & Saunders, 1996). Par ailleurs, Rajan (1992) démontre que la surveillance exercée par la banque après la signature du contrat permet de détecter et d'éliminer les projets non solvables de façon précoce. Pourtant, cet auteur met en lumière que le financement relationnel aboutit à l'émergence d'un monopole informationnel qui permet à la banque de capter une partie des revenus sur les projets réussis. De plus, le cas de soutien abusif de la part de financiers relationnels à des entreprises en difficulté met en doute la qualité du contrôle. En effet, le financier relationnel peut être incité à relâcher son contrôle en cas de garanties importantes, de la forte réputation de l'entreprise, de la taille de l'entreprise et du nombre des prêteurs (Lobez & Vilanova, 2006).

d) Un accès à des financements complémentaires

Le quatrième avantage du financement relationnel est la construction d'une réputation pour l'entreprise et le financier. En effet, la mise en place d'un financement relationnel permet d'une part, au financier de détecter des projets prometteurs, d'accompagner et de

surveiller afin de trouver de nouveaux clients et maintenir sa réputation, et d'autre part, à l'entreprise, de créer une réputation sur son sérieux et sa solvabilité, ses capacités à rembourser et à respecter ses engagements afin de collecter des financements complémentaires. Le financement relationnel est donc un signal pour les autres agents et il est vecteur de crédibilité. Face au risque de rationnement, la réputation indique à la banque *ex ante* la qualité de l'emprunteur et le niveau de risque du client, réduisant le risque de sélection adverse, mais elle ne peut pas certifier l'absence de faillite. C'est également elle, ou plus précisément l'intérêt de maintenir une bonne réputation, qui conduit l'emprunteur à agir de manière conforme à ce qui est attendu de lui. Le même mécanisme fonctionne pour la banque qui doit tenir ses engagements quant aux conditions d'accès au crédit en cas de difficultés de l'emprunteur. Diamond (1991) démontre le lien entre la réputation de l'entreprise et le mode d'endettement dans un jeu à multipériode : si la réputation de l'entreprise est forte, l'entreprise peut alors solliciter la finance directe car elle nécessite moins de contrôle ; à l'inverse, si la réputation est faible, un financement bancaire avec un contrôle renforcé est nécessaire. Le financement relationnel permet l'accès aux financements à des entreprises à faible réputation et il participe à la construction ou l'amélioration de cette dernière afin de diversifier les sources possibles de financement pour l'entreprise.

Dans le cadre du modèle de coût de vérification du résultat, Eber (1999) détermine les déterminants de l'effet de réputation pour un financement relationnel. Il démontre que la contrainte de réputation est élevée si les coûts de vérification sont coûteux, si l'hétérogénéité des entreprises est forte, si le risque des jeunes entreprises en première période est faible et le taux d'intérêt sans risque est faible. Dans ce contexte, le financement relationnel est plus facile à mettre en œuvre car il est plus efficient. La mise en place d'un financement relationnel influence le niveau de réputation car il est synonyme d'une surveillance forte et d'une connaissance approfondie de l'entreprise. Cependant, la littérature récente a mis en évidence que les informations émises par les banques, et donc leur certification et la réputation induites, ne sont pas toujours fiables (Lobez & Vilanova, 2006, Vilanova, 1999). La crédibilité et de la fiabilité de l'information reste questionnable car la banque respecte son intérêt en soutenant artificiellement des entreprises en difficultés, dans l'attente de l'amélioration de leur situation ; afin de maintenir sa réputation de bonne qualité, elle a un intérêt à ne pas communiquer sur ses erreurs d'évaluation des entreprises. Le financement bancaire relationnel peut aussi être critiqué si la banque se trompe sur la qualité de l'information émanant de l'entreprise en raison d'un relâchement de sa fonction de contrôle et

si elle transmet délibérément une information erronée (Lobez & Vilanova, 2006, Vilanova, 1999, Vilanova, 1997).

2.2 Du financement relationnel bancaire au financement relationnel solidaire

Le financement relationnel est un concept récent dans la littérature théorique principalement appliqué à l'étude des comportements des intermédiaires bancaires en raison de leurs multiples fonctions (crédit, dépôt, épargne, liquidité). Ces fonctions leur permettent de produire une information interne, à laquelle les autres intermédiaires financiers n'ont pas accès directement. Ce cas particulier constitue le financement relationnel bancaire.

Le financement relationnel bancaire se justifie par la diversité des produits que propose la banque, la plaçant de fait au cœur des flux financiers de l'entreprise comme observatrice des opérations et comme actrice des investissements. La mise à disposition d'une ligne de crédit permanent, dans laquelle la connaissance de la firme n'est pas codifiée, alors qu'elle pourrait l'être, est assimilable à une modalité de financement relationnel bancaire.

Pourtant, le financement relationnel n'est pas équivalent au financement bancaire parce qu'il n'est pas systématique qu'une banque s'engage dans une relation de long terme et dans la production d'une information personnalisée avec ses clients. Au contraire, elle peut préférer utiliser des méthodes de standardisation des informations quantitatives (le scoring par exemple), et demander des garanties aux entreprises. Selon Berger et Udell (2006), la banque peut proposer un crédit standard, un crédit bail, de l'affacturage etc. ; ces solutions de financement se caractérisent par une information standardisée, un processus automatisé de sélection, des demandes de garanties importantes, un cadre contractuel strict et des mécanismes de contrôle peu coûteux, caractérisant un financement à l'acte. Ces procédures assurent une rentabilité à court terme, sans que la banque ait besoin de s'engager dans une relation de long terme avec l'entreprise dont la rentabilité est plus incertaine à court et long terme (Lobez & Vilanova, 2006). Ainsi, toutes les relations financières avec les banques ne sont pas équivalentes à un financement relationnel.

Les méthodes du financement relationnel bancaire sont utilisées par des intermédiaires non bancaires. D'abord, comme le constatent Coval et Thakor (2005), les innovations dans les technologies de l'information ont démocratisé les outils de traitement de l'information permettant d'accéder plus facilement à une information publique et facilitant l'acquisition et le traitement de celle-ci par les intermédiaires non bancaires. De plus, le financement

relationnel bancaire demeure très sélectif. En effet, il est réservé aux entreprises dans lesquelles la banque a confiance dans leurs perspectives de croissance.

Le financement relationnel peut être mis en place par différents intermédiaires à partir du moment où les deux parties s'engagent dans une relation de long terme qui contient une dimension monétaire et qu'elle crée une information personnalisée et inaccessible pour d'autres intermédiaires.

L'investissement dans une relation de long terme peut aussi exister avec d'autres intermédiaires financiers non bancaires : des sociétés de capital risque, le crédit interentreprises, la finance solidaire, sont des formes d'intermédiation financière qui mettent en place des relations financières répétitives et personnalisées (Vigneron 2008). Plusieurs études ont montré qu'il n'y avait pas de différence significative sur la qualité du financement relationnel entre ces différents intermédiaires (Andreani & Neuberger, 2004, Carey, Post et Sharpe, 1998).

Aoki (2006) analyse le capital risque comme une forme « tacite-latent » de financement relationnel dans laquelle la connaissance est tacite. Elle repose sur une appréciation intuitive des qualités des entrepreneurs et de la qualité du projet. Il s'agit d'un financement d'amorçage décidé à partir de la connaissance implicite du financeur, celle-ci est non codifiée, fortement personnalisée et peu transférable ; le renouvellement du financement est possible jusqu'au moment où l'information sur l'entreprise est codifiée, ayant pour conséquent l'accès à des financements impersonnels, tels que les marchés financiers.

Le capital risque est un financement relationnel sélectif qui choisit les entreprises en fonction, d'une part, des qualités de l'entrepreneur, ce dernier s'apparente à l'idéal type de l'entrepreneur schumpetérien, et d'autre part, des perspectives de croissance du secteur d'activité afin de dégager des profits futurs importants (Garmaise, 2001, Freid & Hisrich, 1994). Le financement relationnel du capital risque se fonde sur des échanges monétaires et non monétaires, qui sont principalement composés par l'expertise et l'accompagnement technique effectués par l'intermédiaire financier afin de contrôler l'action de l'entreprise (Rosenstein, 1988, Lerner, 1995). Ainsi, il prend une dimension monétaire et non monétaire afin de renforcer les incitations de l'entrepreneur à la coopération et de pouvoir contrôler au quotidien ses actions (participation au conseil d'administration par exemple) ; c'est un

financement relationnel très sélectif et très coûteux en raison de l'obligation du partage de perspectives de gains.

Le crédit fournisseur est aussi interprété comme un financement relationnel (Cunat, 2007, Miwa & Ramseyer, 2005, Mian & Smith, 1992) qui se fonde sur la répétition des interactions monétaires (paiement des factures par exemple) et non monétaires (relations d'affaires) entre les deux entreprises, entraînant la constitution d'une information informelle et peu codifiée. Le crédit interentreprises constitue un mode de financement relationnel souple (Wilner, 2000), peu sélectif mais coûteux (Vigneron, 2008). Comme cette activité financière n'est pas l'objet des entreprises en question, il est difficile d'en évaluer le poids et le fonctionnement (Uchida, Udell, Watanabe 2006). De plus, il est plus favorable aux grandes entreprises par rapport aux plus petites en France : selon Betbèze et St Etienne (2006), le solde du crédit interentreprises est favorable aux grandes (17,2 jours de chiffre d'affaires) par rapport aux petites et moyennes entreprises (21,3 jours de chiffre d'affaires), il demeure cependant inférieur pour les très petites entreprises (11,3 jours de chiffre d'affaires).

Le financement relationnel solidaire se distingue du financement relationnel bancaire par la répétition des relations non monétaires, qui sont la source d'une information qualitative importante, et par la capacité limitée de distribuer des produits et services bancaires, impliquant de fait que le financement relationnel solidaire soit préalable et complémentaire à un financement bancaire, à l'acte ou relationnel.

2.3 Les spécificités et les avantages du financement relationnel solidaire

La finance solidaire est un mode de financement capable de produire une information confidentielle et inaccessible aux autres intermédiaires qui se construit dans les interactions sociales entre les deux parties (accompagnement, rencontres répétitives, suivi). Ce mode de financement relationnel joue le rôle de signal pour les autres créanciers.

2.3.1 Un système de relations

Comme l'analyse l'a mis en avant, la finance solidaire met en œuvre des relations de prêt/emprunt dans lesquelles une quantité de monnaie est livrée. En amont de cette livraison de monnaie, les protagonistes de la relation de prêt/emprunt se sont engagés dans une relation

de lien social par l'accompagnement *ex ante*. Pendant la relation, cette relation sociale perdure à la fois du fait du remboursement et du fait du suivi de l'activité économique.

Ainsi, le financement relationnel solidaire s'appuie sur un système de relations sociales, financières, professionnelles et territoriales qui encourage la répétition des relations monétaires et non monétaires. D'une part, les prêts évolutifs ou les prêts de groupe sont des relations monétaires répétitives dans lesquelles la finance solidaire s'engage à financer les emprunteurs dans le long terme. D'autre part, l'accompagnement et le suivi des emprunteurs constituent des échanges non monétaires récurrents qui requièrent l'investissement des deux parties.

Ces différentes relations sont un rempart contre l'anonymat des relations marchandes simples et elles sont vectrices d'une information unique.

2.3.2 Une relation de financement solidaire inscrite dans la durée

Le financement relationnel solidaire se fonde sur la répétition des interactions et l'engagement dans une relation de long terme. Plusieurs techniques sur la distribution des financements sont possibles pour favoriser cette relation : le prêt de groupe, le prêt évolutif (ou séquentiel) et l'accompagnement. Ces techniques de gestion de la relation de financement solidaire ont principalement été étudiées dans le cadre de la littérature sur le microcrédit (Mesquita, 2009).

Dans un prêt de groupe, avant de pouvoir solliciter un prêt, divers emprunteurs doivent se constituer en un groupe solidaire assurant collectivement le remboursement du prêt contracté en cas de défaillance d'un des membres de ce groupe. Le groupe repose sur une adhésion volontairement des membres, une homogénéité géographique (un même village, des personnes voisines), sectorielle (une même activité professionnelle) ou, dans certains cas, une homogénéité de genre. Le succès des prêts de groupe repose sur l'importance de la proximité géographique et sociale entre les membres.

Le prêt de groupe articule des contrats monétaires (le contrat de prêt) et de relations sociales, le plus souvent préalables aux relations monétaires. La réussite des prêts de groupe entre personnes qui ne se connaissent pas avant le financement, a été démontré par Armendariz de Aghion et Morduch (2000). Pourtant, ces résultats ont été critiqués par le modèle de Laffont et N'Guessan (2000) qui relativise l'efficacité de la caution solidaire sur l'efficacité du prêt. Si le groupe est constitué de personnes qui ne se connaissent pas, le prêt de groupe n'a pas plus d'efficacité que le prêt individuel en termes de remboursement. Par contre, quand le groupe d'emprunteurs est basé sur des relations d'interconnaissance

préalables au financement, alors la caution solidaire est un facteur déterminant de réussite et de remboursement. Ces résultats renforcent l'idée que les relations sociales sont préalables aux relations monétaires, qui à elles seules, ne peuvent pas constituer un ciment social suffisant.

L'utilisation de prêts de groupe semble être corrélée avec le niveau de pauvreté de la clientèle, le degré de maturité de l'organisation de finance solidaire et le stade de développement du système financier dans le pays. Ainsi, les prêts de groupe sont plus utilisés dans les pays du Sud, et les prêts individuels dans les pays du Nord. Mais, on constate que des organisations de microfinance ont modifié leur pratique en développant des prêts individuels en raison de l'évolution des besoins de leurs clientèles : par exemple, la Grameen Bank, fondatrice du prêt de groupe solidaire au Bangladesh, offre désormais un crédit individuel à la place du prêt de groupe car il est plus adapté à sa clientèle (Mesquita, 2009).

Dans le cas des prêts individuels, deux mécanismes sont utilisés : le prêt évolutif et l'accompagnement. La technique du prêt évolutif consiste à proposer un financement de petite taille lors de la première demande de prêt en garantissant à l'agent, s'il rembourse, l'accès à un prêt supplémentaire ; de ce fait les prêts sont corrélés et successifs. Dans ce cas, la relation de financement entre l'organisation de finance solidaire et l'agent est renouvelée à chaque demande de financement, ces derniers étant dépendants les uns des autres. Cette technique instaure une relation de financement de long terme entre les deux protagonistes.

L'accompagnement est généralement fourni en même temps que le financement solidaire et consiste principalement à soutenir l'emprunteur tout au long du financement, de manière à favoriser son remboursement et le bon déroulement du projet. Il peut s'effectuer avant l'obtention du crédit (*pré-crédation*) dans le but d'aider l'emprunteur potentiel dans ses démarches de demande de financement et de le préparer pour la réussite de son projet. L'objectif est d'évaluer le projet et de vérifier les capacités du futur emprunteur : cet accompagnement prend la forme de réunions ou de formations. Il existe aussi un accompagnement *post-crédation* qui peut orienter l'agent dans la réalisation de son projet et permet de surveiller l'agent. L'accompagnement peut se faire sous différentes formes : en groupe ou individuel, par téléphone ou par des entretiens directs. Ainsi, la spécificité du financement relationnel de la finance solidaire se fonde sur la pluri dimensionnalité de la relation qui repose sur la répétition des interactions sociales et monétaires de façon conjointe et simultanée.

2.3.3 La création d'une information interne

Les techniques de prêt de groupe, de prêt séquentiel et de l'accompagnement renforcent l'accès à une information interne idiosyncratique pour l'organisation de finance solidaire. Cette information résulte des données qualitatives et quantitatives de nature financière et extra financière auxquelles l'organisation de finance solidaire accède. Les données les plus qualitatives sont extraites des formes de socialisation qui sont de véritables mises à l'épreuve de l'emprunteur. Ces informations sont fournies par l'emprunteur qui a un intérêt à coproduire cette information. Dans de nombreux cas, le financement solidaire est le seul financement possible et il conditionne l'accès à des financements bancaires complémentaires. Les informations peuvent aussi être transmises indirectement par d'autres personnes : par les autres membres du groupe lors d'un prêt de groupe, par des accompagnateurs bénévoles, par des partenaires de l'organisation (organismes sociaux ou anciens employeurs par exemple).

Ainsi, l'articulation des relations monétaires et de lien social favorise l'accès à des informations confidentielles, que seul le financier solidaire connaît. La coproduction de cette information par l'emprunteur est une conséquence de son engagement dans une relation de financement de long terme. La spécificité de cette information réside dans sa double dimension monétaire et non monétaire, laissant supposer que la gestion d'une entreprise et la réussite d'une relation de prêt/emprunt ne résident pas uniquement dans des données techniques et quantitatives. Dans ce sens, les travaux sur les représentations et les usages sociaux de l'argent (Guérin 2003, Blanc 2000) démontrent que la gestion monétaire est influencée par le profil sociologique de l'individu, et par conséquent, l'accès à ce profil facilite la compréhension et l'anticipation de sa gestion financière.

2.3.4 La mise en place de contrats implicites

La relation de financement de la finance solidaire se fonde sur la mise en place d'un contrat implicite entre l'organisation et l'emprunteur. Ce contrat repose sur l'assurance d'un renouvellement du financement solidaire en cas de remboursement (prêts plus importants, financements supplémentaires, renégociation) et de l'accès à des financements complémentaires avec les partenaires de l'organisation de finance solidaire en cas de réussite du projet et de la qualité de la relation de financement solidaire. L'engagement dans un financement relationnel avec la finance solidaire est donc une réponse à court terme face à une contrainte monétaire insoluble et une stratégie de long terme, afin d'accéder à des

financements bancaires. C'est dans cette logique, que l'on peut représenter la finance solidaire comme un moyen d'insertion socioéconomique. En effet, son action ne se réduit pas seulement à assurer un financement solidaire, mais elle s'engage dans l'aide à la création d'une relation bancaire entre l'emprunteur et les autres intermédiaires financiers. Dans le cadre des modèles de prêt de groupe, l'adhésion au groupe est à la base de la formation d'un contrat implicite avec l'organisation de finance solidaire, qui s'engage à octroyer un financement aux membres du groupe si chaque emprunteur rembourse. Varian (1990) mobilise la littérature de la théorie du principal et de l'agent sur la pratique des prêts séquentiels, c'est-à-dire que les prêts ne sont pas distribués en même temps à tous les agents du groupe. Ce modèle illustre la logique des contrats implicites car la banque promet de donner tel contrat à tel type d'agents à la fin de la première période.

Les modèles sur le prêt individuel en microfinance ont tous supposé l'homogénéité des agents et ont fait l'hypothèse d'incitations à caractère dynamique dans le prêt individuel (Mesquita, 2009). Ils reposent sur la formulation d'un contrat implicite qui est le refinancement de l'emprunteur si celui-ci rembourse. Le modèle de Sharpe sur les contrats implicites est donc le point de départ de ces modèles. Selon le modèle dynamique d'incitation au remboursement de Tedeschi (2006a, 2006b), l'incitation fournie à l'emprunteur repose sur deux éléments : d'une part, si ce dernier fait défaut, il reste un certain temps sans pouvoir emprunter à nouveau, et d'autre part, l'organisation de microfinance offre la possibilité d'avoir accès à des prêts plus importants, constituant un contrat implicite établi entre l'organisation de finance solidaire et son client. Le modèle de prêts séquentiels d'Egli (2004) vise à expliciter le système des prêts progressifs en microfinance, qui repose sur le fait qu'un emprunteur obtient un prêt qui, au début, s'avère être de petite taille, puis, au fur et à mesure de ses remboursements, il voit la taille du prêt augmenter.

L'accompagnement est aussi un élément du contrat implicite dans le sens où la participation à celui-ci assure l'accès au financement. En effet, pendant la phase de préparation *ante création*, l'accompagnement a la vocation de valider le projet et le rendre conforme aux exigences du financier. Si l'emprunteur s'engage dans ce processus, qui peut impliquer des modifications dans son projet économique initial, il est assuré d'accéder au financement solidaire.

Le financement relationnel de la finance solidaire se caractérise par la mise en place d'un contrat implicite entre l'organisation et l'emprunteur. Ce contrat assure des financements solidaires futurs à l'emprunteur, favorisant sa réinsertion socio-économique, facilitant l'accès à des financements bancaires et à un statut social.

2.3.5 Des mécanismes de surveillance délégués

Dans la finance solidaire, on observe plusieurs mécanismes de surveillance découlant des interactions sociales et de la pluri dimension de l'intermédiation : les différentes rencontres entre le financier solidaire et l'emprunteur-entrepreneur sont des moyens de surveiller le comportement de ce dernier. Parallèlement, on constate des formes de surveillance déléguées : dans le cas de prêt de groupe, les membres du groupe ont une fonction de contrôle, et dans l'accompagnement, le bénévole a également un rôle de surveillance.

Dans la cadre de prêt de groupe, Stiglitz (1990) développe un modèle qui analyse le rôle du groupe dans la surveillance des emprunteurs pour le compte de l'organisation de microfinance, établissant une théorie sur le « *peer monitoring* ». Dans ce modèle, les co signatures du prêt se connaissent et sont proches, ce qui les incite à rembourser. Le modèle de Varian (1990) qui repose sur la pratique des prêts de groupe séquentiels, démontre l'importance des interactions entre les agents afin d'inciter à la formation de groupes homogènes et donc de favoriser la surveillance des membres entre eux.

Dans les pays du Nord, où les prêts de groupe sont très peu utilisés, les organisations de finance solidaire ont adapté le concept de la surveillance entre membre via l'entraide et le transfert d'informations grâce à l'accompagnement (Mesquita, 2009). Plusieurs organisations de finance solidaire n'hésitent pas à rendre visite à leurs emprunteurs ou à s'informer auprès de partenaires du déroulement du projet.

Dans ce sens, Mesquita (2009) propose une modélisation du crédit solidaire dans laquelle l'accompagnement est une incitation à l'effort des agents et démontre dans quelle mesure l'accompagnement est un substitut à la garantie dans un contrat de dette standard (Boot et Ali., 1991, Chan et Thakor, 1987, Bester, 1985, 1994). L'auteur démontre que l'accompagnement est un mécanisme de surveillance utilisé par les organisations de finance solidaire pour connaître les actions des agents et prévenir les comportements à risque une fois le crédit octroyé. Cependant, il a un impact limité à l'effort de l'agent qui repose sur la volonté de l'agent de fournir l'effort. Ainsi, le financement relationnel mis en œuvre par la finance solidaire se caractérise par des mécanismes de surveillance issus des relations de lien social parfois délégués à d'autres partenaires, et l'organisation de finance solidaire ne le fait pas seule.

2.3.6 Une expertise garantie pour d'autres intermédiaires financiers

L'évaluation construite à partir d'une expertise professionnelle spécialisée de l'organisation de finance solidaire, permet d'accroître l'information disponible tout en limitant les comportements non coopératifs (Richez-Battesti & Gianfaldoni 2003). Cette évaluation sert d'indicateur pour les autres financeurs qui apportent des financements complémentaires à l'emprunteur, créant ainsi un effet levier²⁶. Ainsi, la relation de financement solidaire constitue un signal par les partenaires bancaires.

La construction et les formes du signal sont adaptées aux caractéristiques des emprunteurs-entrepreneurs de la finance solidaire. Ces derniers n'ont pas de patrimoine de départ, ils ne peuvent donc pas détenir beaucoup de parts de leur société. De plus, dans les sociétés de personnes (associations, coopératives et mutuelles), le nombre de parts sociales détenues n'est pas significatif étant donnée que la répartition du pouvoir de décision s'effectue selon des principes démocratiques et que la rémunération des parts sociales est limitée ou absente. Le signal solidaire peut être construit sur :

- l'investissement de l'emprunteur dans le processus d'accompagnement, préalable au financement solidaire, résulte de la motivation et de l'engagement personnel de l'emprunteur ;
- le soutien apporté par des proches de l'emprunteur (famille, parrains) ;
- le succès de remboursement de plans de financements évolutifs dont les montants croissent dans le temps.

La question de la crédibilité de l'information produite et diffusée reste entière car la finance solidaire est dépendante de financements complémentaires pour elle-même et pour ses emprunteurs. D'une part, ses fonds proviennent de partenaires bancaires et publics principalement, et d'autre part, les emprunteurs qu'elle accompagne doivent aussi s'adresser à d'autres opérateurs financiers et bancaires pour des services bancaires et financiers. Elle doit, d'une part, révéler l'information sur les capacités réelles de financement de ses clients, et d'autre part, démontrer la viabilité économique de ses services, c'est-à-dire ses propres capacités de financement et de rentabilité.

Ainsi, la relation de financement solidaire est une relation de long terme qui se caractérise par l'articulation des relations monétaires et de lien social : cette forme de relation s'inscrit dans le cadre théorique du financement relationnel. Ce dernier favorise les relations

²⁶ Un effet de levier économique se définit comme l'accroissement de la rentabilité des capitaux propres d'une entreprise par le recours à l'endettement.

financières de long terme et permet de réduire les difficultés d'accès au crédit. Il présente de nombreux avantages pour l'emprunteur comme pour l'intermédiaire financier et nécessite un engagement dans le long terme de la part des protagonistes de la relation de financement.

Conclusion du chapitre

Alors que les travaux existant définissent la finance solidaire par ses activités ou ses formes organisationnelles, cette recherche a établi l'unité du concept de la finance solidaire sur la mise en lumière du système de relations de financement solidaire entre parties prenantes, qui la distingue des autres systèmes d'intermédiation financière. Ainsi, face à la diversité des pratiques des organisations de finance solidaire, cette recherche reconstruit son unité conceptuelle.

La finance solidaire se caractérise par un système de relations de financement solidaire qui réunifie des relations monétaires et de lien social dans un ensemble cohérent. A la différence d'une relation de financement classique, elle n'est pas une simple relation d'échange marchand anonyme et incertaine. Elle instaure un système complexe de relations financières et de formes de socialisation, qui s'exprime par des relations de confiance, des relations d'accompagnement et des relations financières. Les parties prenantes de la finance solidaire nouent ces différentes relations en interaction les uns par rapport aux autres, faisant système. L'interdépendance de ces relations constitue une des justifications de la solidarité, définie comme mécanisme volontaire de dépendance mutuelle entre les individus. Elle se concrétise aussi par la mutualisation des risques et des bénéfices liés à l'activité financière.

Ce premier chapitre a posé le cadre théorique de l'analyse en démontrant que la finance solidaire est une forme de financement relationnel, tout en soulignant ses spécificités. Cet ancrage théorique intègre le concept de la finance solidaire dans les développements récents de la nouvelle théorie néo-institutionnaliste et la théorie non standard. En effet, la finance solidaire comme le financement relationnel présente des avantages pour réduire les contraintes de financements par certaines catégories d'emprunteurs dans le cadre de l'intermédiation financière marchande. Dès lors, la finance solidaire souligne que les relations financières nécessitent des mécanismes de coordination marchands et non marchands en présence de fortes incertitudes.

Le crédit bancaire est une activité sélective qui nécessite une relation de confiance impliquant de fait une restriction dans l'offre de crédit. Cette sélection est plus ou moins

accentuée par les transformations institutionnelles subies par le secteur bancaire, telles que les normes prudentielles, et par les stratégies volontaires des opérateurs bancaires et financiers dans un contexte de mondialisation.

La restriction du crédit se caractérise différemment en fonction des formes dominantes prises par le capitalisme, des configurations institutionnelles historiques et des modes de régulation (concurrentielle ou administrative par exemple). Au niveau macroéconomique, les conditions d'accès au crédit (critères de sélection, organisation du système financier, conditions monétaires et non monétaires) dépendent des caractéristiques du régime d'accumulation et façonnent son organisation à travers un système de paiements et des circuits de circulation. Les règles formelles encadrant la création monétaire et la gestion du crédit influencent la relation de financement à deux niveaux : d'une part, elles peuvent induire une transformation de l'offre de crédit de la part des organisations bancaires existantes justifiant la redécouverte d'organisations financières alternatives pour assurer un accès au crédit dans les nouveaux espaces délaissés, et d'autre part, elles provoquent de nouvelles normes cognitives afin de dépasser les problèmes d'évaluation de la qualité des emprunteurs.

Avant le développement du crédit bancaire, les agents constituaient une épargne qui leur permettait de financer leurs projets économiques selon une logique de prévoyance, le crédit bancaire permet aux agents de financer leurs projets sans avoir le montant équivalent sous forme d'épargne selon une logique d'anticipation et de prise de risque. Cette prise de risque, à la fois sur l'activité et l'emprunteur, nécessite d'être régulée et encadrée par des règles. Les différentes formes de crédit solidaire mis en évidence sont des réponses pour encadrer cette prise de risque et rendre le crédit accessible aux agents producteurs.

Chapitre 2 La finance solidaire : une construction historique dans les mutations institutionnelles

Introduction du chapitre

Les règles de distribution du crédit bancaire sont à l'origine de la reproduction des hiérarchies sociales : les conditions d'accès au crédit des banques commerciales sont en faveur des entrepreneurs capitalistes, telles que la demande de garantie ou d'épargne préalable excluant de fait une partie des salariés souhaitant créer leur entreprise (Orléan, 2008 : 82). Ces règles d'accès à la monnaie sont les vecteurs de transmission de la domination du capital et de la diffusion d'un capitalisme patrimonial. Pourtant, il est important de rappeler que ces règles sont institutionnellement situées, résultant des rapports de force entre les différents groupes sociaux²⁷.

Le 19^{ème} siècle est le point de départ de l'expansion de l'économie de marché et du capitalisme. Ce mode d'organisation des échanges économiques modifie profondément les relations entre les individus, plus marchandes et anonymes. Corollairement, les transformations de l'organisation de la production nécessitent le recours à la monnaie et au crédit, accélérant le processus de monétarisation en France et induisant la construction d'un système bancaire et financier composé d'une pluralité d'organisations (Banque de France, banques commerciales, sociétés financières, bourse de valeurs).

Pourtant, tous les producteurs et les entrepreneurs n'ont pas la même probabilité de réussite. Cette dernière est déterminée par leur accès à la monnaie et au crédit qui leur permet d'échanger et de développer leur activité. Or à cette époque, des inégalités sociales et géographiques dans l'accessibilité au financement sont importantes. Ces dernières touchent plus particulièrement des catégories sociales qui auparavant n'utilisaient pas de crédit et qui n'ont pas d'épargne. Face à cette situation d'inaccessibilité au crédit, l'enjeu est de faciliter l'accès au financement à des agents productifs délaissés dans ce contexte d'accroissement de la marchandisation et de la monétarisation des échanges et de l'émergence du secteur financier français.

L'une des formes les plus anciennes de solidarité est celle de la tontine de prévoyance, de travail ou d'argent. Dans le cas de cette dernière, il s'agit de la mise en commun de l'épargne entre les membres afin de constituer un fonds monétaire à disposition des membres selon des règles de collecte et de distribution (aléatoire, aux enchères, etc.) spécifiques à

²⁷ L'analyse des évolutions entre ces rapports de force et leur incidence sur les règles du monnayage constitue le champ de recherche privilégié de la théorie régulationniste.

chaque groupe de tontine. Elle est une forme préhistorique de la finance solidaire car elle organise des relations monétaires et de lien social entre les membres. Elle se fonde sur des groupes sociaux préexistants aux relations monétaires. La relation monétaire véhicule des liens interpersonnels appartenant à la sphère privée, elle s'inscrit dans un système de valeurs tel que l'honneur ou l'autorité.

Comme le démontre Desroche (1990), on constate un phénomène d'allers et retours des pratiques tontinières du Nord²⁸ vers le Sud puis inversement. Desroche explique la persistance de ce mécanisme par l'enracinement des relations monétaires dans des liens familiaux, affinitaires et coopératifs en fonction de différents degrés de proximité entre les membres et dans la personnalisation de la relation monétaire. Un ensemble vaste d'organisations et de pratiques financières solidaires, qui à l'instar des tontines, s'est développé à travers le monde avec des phénomènes d'allers-retours depuis longtemps.

Dans quelles mesures les pratiques financières solidaires en émergence au 19^{ème} siècle sont-elles des ancêtres de la finance solidaire contemporaine ? Quels sont les traits spécifiques en fonction des « *configurations de formes institutionnelles* »²⁹ ? Quels sont les enseignements de l'évolution historique de la finance solidaire pour comprendre sa résurgence actuelle ?

La filiation entre les pratiques financières solidaires du 19^{ème} siècle et les formes contemporaines de la finance solidaire établit d'une part, l'existence des innovations et des compromis mis en œuvre pour faciliter l'accès au capital et révèle les modalités d'une convention financière solidaire, et d'autre part, elle démontre la coopération entre des acteurs privés et publics dépassant la simple régulation marchande en matière de financement.

L'étude de ces initiatives et de leur évolution dans la dynamique historique du capitalisme confirme que le fondement de la finance solidaire n'est pas un produit ou une forme d'organisation, mais un système de relations de financement spécifique. L'analyse sur une longue période démontre que les évolutions des formes de régulation du marché financier influencent la mise en œuvre d'une relation de financement solidaire, qui présente à la fois une continuité entre les prémisses du 19^{ème} siècle et les formes actuelles de la finance solidaire et des discontinuités dans les modalités de sa mise en œuvre.

²⁸ En effet, l'auteur date les premières tontines en Italie en 1653 comme forme de prévoyance mutualiste pour les survivants.

²⁹ Boyer, 1986

La finance solidaire semble être un levier de transformation car elle édicte des règles d'accès à la monnaie différentes du rapport monétaire capitaliste afin d'élargir la capacité d'initiative économique de tous les agents et ainsi réduire l'inégalité d'accès entre les capitalistes et les salariés. Pourtant, elle ne modifie pas les rapports monétaires dans le sens où elle s'inscrit dans une activité de financement réglementée mais elle modifie les conditions d'accessibilité au financement.

A partir d'une étude ciblée et représentative des projets et des concrétisations d'initiatives financières solidaires sur une longue période – du début du 19^{ème} siècle à nos jours - il s'agit d'interroger les raisons de leur existence, leur durabilité et leur évolution.

La périodisation commence au début du 19^{ème} siècle : c'est le début du développement du système financier, la mise en place des premières institutions de marché et de l'émergence de pratiques financières solidaires. La société française se transforme, passant d'une économie proto capitaliste basée sur des unités productives artisanales et agricoles familiales et de petites tailles à une économie industrielle s'appuyant sur la grande entreprise au début du 20^{ème} siècle.

Cette périodisation analyse les liens entre les évolutions de la dynamique capitaliste en termes d'activité et de financement, et les réponses construites par les systèmes financiers solidaires. Chaque période permet de mettre en lumière les grands traits de l'organisation économique et du système financier, puis de détailler les projets et les pratiques financières solidaires existantes³⁰. Il s'agit de comprendre l'évolution du système financier³¹ en termes d'accès aux financements, de structuration et des conditions monétaires et non monétaires en corrélation avec les évolutions du mode de production et les transformations du capitalisme.

Sans prétention d'exhaustivité, l'analyse historique s'inscrit dans le prolongement des travaux d'économistes, de sociologues et d'historiens (Gueslin, Desroche, Vienney, Demoustier, Beaud, Rist & Gide, Aucuy). L'analyse historique des organisations et des pratiques financières solidaires mobilisent des travaux sur les banques, en particulier les banques coopératives et leur émergence (Albert, 1997, Gueslin, 1985), des travaux sur le

³⁰ Aussi, est-il important de garder à l'esprit que la relation monétaire et les régimes monétaires en vigueur dans les économies capitalistes avancées fonctionnent avec des marchés et des institutions financières développées. Cette remarque est importante lorsque des parallèles sont faits avec les expériences et les analyses du micro crédit dans les pays du Sud. En effet, il convient de préciser l'état de développement et le fonctionnement des institutions pour pouvoir faire des comparaisons.

³¹ Il est défini comme l'articulation entre le marché financier et le marché monétaire pour les financements de court et de long terme pour les opérateurs privés et publics.

marché financier (Hautcoeur, 2007) et des travaux sur le mouvement associationniste et coopératif (Ferraton 2007, Demoustier, 2001, Gueslin, 1998).

La première section s'attache à construire le cadre d'analyse de l'histoire longue de la finance solidaire, du 19^{ème} siècle à nos jours ; la deuxième section propose une analyse critique périodisée qui met en lumière les pratiques financières solidaires ; la troisième section présente les enseignements de cette approche théorique dans la compréhension de l'essence de la finance solidaire.

Section 1 Périodisation de l'histoire en fonction de caractéristiques institutionnelles de la production et du financement entre le 19^{ème} siècle et nos jours

Les analyses contemporaines de la finance solidaire la considèrent comme un phénomène nouveau alors que l'analyse historique des faits économiques apporte des preuves de son existence passée et la situe dans les débats théoriques anciens et actuels sur le financement de l'économie et sa régulation. L'approche historique a pour conséquence de relativiser les approches contemporaines centrées sur une vision fonctionnaliste de la finance solidaire et d'analyser celle-ci au centre des interactions entre plusieurs dynamiques productives : marchandes, capitalistes, étatistes, domestiques.

L'étude historique de la finance solidaire implique de s'intéresser aux formes potentielles de financements, internes et externes, pour des entreprises, de comprendre leur émergence, les besoins auxquels elles répondent, leurs mécanismes de sélection des investissements et par conséquent les formes d'exclusion financières possibles. En effet, la finance solidaire s'est construite afin de répondre aux besoins de financement insatisfaits par l'offre financière et bancaire principale, et plus particulièrement pour les catégories sociales exclues des circuits de financement tels que les ouvriers, les associations ouvrières, les agriculteurs, les travailleurs indépendants, etc. L'enjeu de la recherche est donc d'identifier les formes de financement solidaire pour des catégories sociales le plus souvent hors des circuits de financement dans une perspective historique afin d'éclairer la compréhension de la finance solidaire contemporaine.

Comme le suggère Vienney (1994, 1980) à propos des coopératives puis des mutuelles et des associations, il existe une correspondance entre l'émergence de la forme coopérative et

le développement du capitalisme. Cette correspondance s'articule autour de trois caractéristiques du mode capitaliste : la généralisation des rapports marchands et la concentration du pouvoir économique par les entrepreneurs capitalistes, la séparation des producteurs de leurs moyens de productions et par conséquent la réorganisation de l'organisation du travail sous forme salariale, et les nouveaux critères de différenciation entre les catégories sociales.

Les études historiques se sont concentrées durablement sur les banques à partir de sources documentaires statistiques, fruits de la collaboration entre les établissements bancaires et des historiens (par exemple le Crédit Agricole et les travaux d'A. Gueslin (1985), les banques populaires et E. Albert (2007)). Plusieurs historiens se sont attachés à analyser la construction du secteur bancaire sur une longue période comme J. Bouvier, A. Plessis, H. Bonin, M. Lescure. Parallèlement, des histoires monétaires de la France sont élaborées par des économistes tels que M. Saint-Marc en 1983, J.-P. Patat et M. Lutfalla en 1986 et P. Jourdon plus récemment (2009) sur le 19^{ème} et 20^{ème} siècle en s'appuyant sur des extraits de données quantitatives des masses monétaires. Mais comme le remarque à juste titre Hautcoeur (2007), les caractéristiques, les évolutions du système financier et ses acteurs demeurent négligés. Ainsi, l'analyse de l'influence de la masse monétaire dans la croissance doit être complétée par l'analyse des mécanismes des marchés financiers, qui représentent des financements de long terme.

Dans les travaux historiques sur une longue période, la qualité des données est essentielle si bien qu'il est nécessaire de disposer de cadres comptables transparents (par exemple qui sépare le patrimoine familial du patrimoine de l'entreprise) et réglementés afin d'avoir des données homogènes et comparables. Pour le 19^{ème} siècle, la connaissance statistique des flux financiers reste incomplète ; les traces disponibles concernent principalement les financements externes issus des circuits institutionnels spécialisés et des institutions financières (comme la Banque de France). Or, il ne faut pas négliger le rôle de l'autofinancement et des modes de financement plus « informels », qu'il s'agisse d'apport en capitaux, ou de crédits sous des formes diversifiées. C'est le cas par exemple des prêts en comptes-courants d'associés – avances directes ou réinvestissement dans l'entreprise des bénéfices distribués –, des crédits interfirmes, ou encore des prêts notariés ou émanant de parents ou de membres d'une même collectivité professionnelle ou sociale (Straus, 2009). Or, l'information quantitative et qualitative sur ces financements plus « informels » est incomplète ou manquante en raison de l'absence de recensement et de transparence. Cette

difficulté est renforcée dès que l'analyse se concentre sur des phénomènes marginaux ou expérimentaux. Cependant, les financements solidaires du 19^{ème} siècle sont des financements marginaux par rapport aux financements bancaires et il n'existe pas de recensement ou d'études les concernant. La recherche privilégie l'analyse par monographie en raison de la faiblesse des données quantitatives disponibles.

Le choix de la périodisation

Le choix de la périodisation est la traduction des hypothèses qui sous tendent la démonstration historique. Cette recherche postule l'existence de liens étroits entre la construction du système financier et le développement économique, autrement dit, le système financier se structure afin d'accompagner les entreprises en répondant à leurs besoins de financements. Cet accompagnement se traduit par la mise en place de solutions de financements de court terme (par exemple, l'escompte par les comptoirs d'escompte principalement au 19^{ème} siècle) puis de long terme (par exemple, avec le développement du marché financier (Hautcoeur, 2007), mais aussi par des mécanismes de mise en relation entre les épargnants et les entrepreneurs, dont les capacités d'autofinancement sont limitées, cherchant à financer les innovations technologiques par des financements externes. Face à ces besoins, des périodes se caractérisent par la prédominance des banques tandis que d'autres sont marquées par l'influence des marchés financiers (Aglietta, 2008).

L'hypothèse est que l'émergence des solidarités financières résulte d'une part, des besoins de certaines catégories sociales d'accéder à des financements afin de s'adapter aux évolutions de l'organisation des activités économiques, et d'autre part, de l'absence de financement accessible car les conditions de financement et les mécanismes de sélection du système financier produisent des formes d'exclusion financière. Face à ce double processus, se développe des expériences de financement solidaire qui s'appuient sur une relation de financement spécifique.

Au vue de cette corrélation entre l'évolution des modes de production et leurs besoins de financement, et des solutions de financement offertes, l'analyse historique s'appuie sur une périodisation articulant à la fois les questions de développement économique et les questions financières.

Pour construire la périodisation, la recherche s'est appuyée sur les cycles longs de Kondratieff enrichis des travaux de Schumpeter. Dans un article écrit en 1925, Kondratieff met en évidence les mouvements longs de l'économie qu'il définit comme des « *cycles de la*

dynamique économique, d'une durée de 48 à 55 ans.» (Kondratieff, 1928 : 165). Ces cycles se décomposent en deux phases : une phase ascendante et une phase descendante qui s'expliquent « *dans le mécanisme de thésaurisation et d'accumulation puis dans la dispersion d'un capital suffisant pour créer de nouvelles forces productives* » (*ibid.*). L'emboîtement de phases à dominante expansive et de phases à dominante dépressive constitue un consensus pour de nombreux travaux contemporains (travaux marxistes, régulationnistes, néoschumpeteriens, institutionnalistes) qui étudient les facteurs complexes altérant les différentes modalités de l'accumulation du capital à travers le temps.

Tonglet (2004) propose une synthèse Kondratieff-Schumpeter cohérente à partir de laquelle il est possible de construire une étude historique de l'évolution économique qui repose sur l'articulation entre l'innovation, l'entrepreneur, la finalité (le profit), et le financement (Schumpeter, 1983 : 104). Cette synthèse se situe dans la lignée du *Banking principle* qui postule que le crédit s'adapte aux besoins de l'économie : le crédit est donc au cœur de la dynamique économique. Acceptant ce rôle central dans la dynamique économique, il est nécessaire de s'intéresser aux projets et aux expérimentations ayant vocation à favoriser l'accès à ce dernier pour les catégories sociales qui en sont exclues.

Suivant la synthèse Kondratieff-Schumpeter, la périodisation choisie pour cette recherche est alors la suivante :

- 1800 /1848 qui marque le début de la révolution industrielle avec la machine à vapeur,
- 1848/ 1896 est le cycle « bourgeois » tiré par le rail et la sidérurgie,
- 1896/1940 est le cycle « néomercantiliste » avec l'automobile, l'électricité et la chimie,
- 1940/1973 est le cycle stratégique avec l'avion, le pétrole et l'électronique,
- 1973 à nos jours est le cycle dominé par les systèmes d'information et les télécoms (NTIC).

Comme dans Marchand & Thelot (1997 : 12-15) et Aglietta (2008), les guerres sont exclues de la périodisation, elles sont considérées comme des cas exceptionnels dans lesquels les questions de financement pour les entreprises sont biaisées par l'effort de guerre.

Les crises financières bancaires et monétaires structurent l'architecture de la périodisation du fait de leur impact macroéconomique. Ces dernières sont des sources majeures de mutations économiques et financières qui bouleversent les besoins de financement des entreprises et les conditions du financement selon les régimes monétaires, les structures bancaires et les marchés financiers. Elles sont donc des éléments clés pour la

datation et le choix des années de rupture, bien que les tendances et les changements de tendance ne se soient pas opérés en une année.

L'analyse historique s'appuie aussi sur les travaux de la théorie de la Régulation. Cette dernière propose une analyse macroéconomique de long terme basée sur une caractérisation des régimes d'accumulation qui s'établissent sur des formes structurelles (le rapport salarial, la concurrence sur le marché national et l'insertion de l'économie nationale dans l'économie internationale, la monnaie) et dont la conjonction définit des modes de régulation. Comme le rappelle Saillard (1989), les approches régulationnistes ne constituent pas une théorie avec des outils conceptuels prêts à l'usage, par contre elle s'appuie sur la caractérisation de ces modes de régulation et leur périodisation, ces derniers sont le résultat de l'analyse.

En terme méthodologique, ce cadre théorique implique de comprendre la monnaie comme une institution sociale, de déterminer les traits qui la définissent (formes, modalités d'émission, dynamique de circulation, fondements de la valeur), et d'établir les changements dans le temps et leurs impacts sur le système économique dans les régimes d'accumulation. Le fonctionnement de toute norme monétaire est sujet à des configurations institutionnelles spécifiques : gestion par la banque centrale, réglementations publiques du secteur bancaire, mécanismes de prêts de dernier ressort et règles de transfert financier entre pays, autant de conditions qui définissent un régime monétaire.

Encadré 1 La définition des formes institutionnelles dans la Théorie de la Régulation

Forme institutionnelle (ou structurelle) : Toute codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux.

Cinq formes institutionnelles fondamentales sont distinguées :

Forme et régime monétaire : La forme monétaire est la modalité que revêt, pour un pays et une époque donnés, le rapport social fondamental qui institue les sujets marchands... la monnaie n'est pas une marchandise particulière mais une forme de mise en rapport des centres d'accumulation, des salariés et autres sujets marchands. On désigne par régime monétaire la configuration correspondante qui permet d'ajuster déficit et excédent.

Forme du rapport salarial : Configuration du rapport capital/travail, composée des relations entre différents types d'organisation du travail, le mode de vie et les modalités de reproduction des salariés. En termes analytiques, cinq composantes interviennent pour caractériser les configurations historiques du rapport capital-travail : type de moyens de production; forme de la division sociale et technique du travail; modalité de mobilisation et d'attachement des salariés à l'entreprise; déterminants du revenu salarial, direct ou indirect; enfin mode de vie salarié, plus ou moins lié à l'acquisition de marchandises ou à l'utilisation de services collectifs hors marché.

Forme de la concurrence : Elle indique comment s'organisent les relations entre un ensemble de centres d'accumulation fractionnés dont les décisions sont a priori indépendantes les unes des autres.

Plusieurs cas polaires sont distingués : Mécanismes concurrentiels dès lors que c'est la confrontation ex post sur le marché qui définit la validation ou non des travaux privés. Monopolisme, si prévalent certaines règles de socialisation ex ante de la production par une demande sociale d'un montant et d'une composition sensiblement équivalents.

Forme d'adhésion au régime international : La conjonction des règles qui organisent les relations entre l'État-nation et le reste du monde, aussi bien en matière d'échanges de marchandises que de localisation des productions, via l'investissement direct ou de financement des flux et soldes extérieurs.

Formes de l'État : Ensemble de compromis institutionnalisés... [qui]... une fois noués, créent des règles et des régularités dans l'évolution des dépenses et recettes publiques.

Régime d'accumulation : L'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est-à-dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et les déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même.

Mode de régulation : Tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs, qui a la propriété de :

- reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées;
- soutenir et « piloter » le régime d'accumulation en vigueur;
- assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans qu'il soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système.

Source : Boyer, 2003 : 2

L'utilisation des outils et de la périodisation de la théorie de la Régulation permet d'articuler les dynamiques des régimes monétaires et des régimes d'accumulation au niveau macroéconomique avec les dynamiques plus microéconomiques telles que les relations de financements et les formes d'entreprises. La théorie de la Régulation n'a pas édifiée une

théorie de la firme (Lung, 2008) mais il est possible d'en esquisser une ébauche pour chaque période en fonction des formes de la concurrence, du rapport salarial et du régime d'accumulation. Ce cadre théorique permet de situer la finance solidaire dans l'évolution de la dynamique historique des rapports économiques ; il est possible alors de comprendre l'influence et l'essor de celle-ci en fonction des régimes d'accumulation et des modes de régulation. Par exemple, la régulation concurrentielle de la fin du 19^{ème} siècle favorise l'émergence d'organisations financières solidaires tandis que la régulation monopoliste, mise en place après la seconde guerre, s'est traduite par un encadrement plus important des circuits de financement laissant moins de place pour les initiatives autonomes.

La cohérence générale de la théorie de la Régulation permet d'articuler le niveau d'analyse macroéconomique (le régime monétaire, la nature du capitalisme) et le niveau microéconomique (relation de financement, les besoins de financement de l'entreprise). Ainsi, la périodisation de la théorie de la Régulation permet de comprendre l'articulation, les normes macroéconomiques, les relations financières entre les agents et leurs incidences sur les formes d'entreprises.

Par ailleurs, afin de construire cette périodisation, il fut nécessaire de recouper les sources liées à l'histoire monétaire, à l'histoire des banques et des intermédiaires financiers (financement de court terme, escompte, crédit) et à l'histoire du marché financier (financement de long terme, mobilisation de l'épargne des particuliers). Ainsi, ces recoupements permettent d'avoir une vision d'ensemble du système financier comme lieu d'articulation entre les financements de long et de court terme, entre les financements publics et privés et entre les catégories d'agents (épargnants, entreprises, Etat, intermédiaires financiers). Cette recherche mobilise aussi des travaux sur les organisations financières solidaires telles que les coopératives d'épargne et de crédit (Albert, 2008, Gueslin, 1985, Vienney, 1980) et le mouvement associationniste et coopératif (Ferraton 2007, Demoustier, 2001, Gueslin, 1998).

D'abord, l'intérêt de l'histoire monétaire de la France de Saint Marc (1983) réside dans la recherche d'une analyse historique et économique des liens entre les structures monétaires et le développement économique en s'appuyant sur une approche « ethnologique » et théorique. Saint Marc (1983) analyse le processus de monétarisation de la France qu'elle définit comme « *l'évolution des structures monétaires qui elles-mêmes reflètent l'exercice des fonctions de la monnaie* » (Saint Marc, 1983 : 111). L'auteur s'intéresse alors aux trois

fonctions de la monnaie (moyen de paiement, étalon de valeur, instrument d'épargne) complétées par la fonction de crédit et propose d'étudier par périodes, définies par des événements historiques ou économiques, l'évolution des quatre fonctions monétaires. L'auteur étudie le niveau de monétarisation macroéconomique mesuré par le rapport entre la monnaie scripturale et la masse monétaire, et un indicateur de monétarisation plus microéconomique des comportements monétaires des agents, fondé sur des indices de fiduciairisation, de scripturalisation de visualisation et de pénétration. Cette analyse démontre l'aspect non linéaire de la monétarisation et l'hétérogénéité spatiale et sociologique de son développement. Comme le souligne Straus (1984), cette histoire monétaire est un apport important dans la compréhension de l'évolution concordante entre les entreprises et le système financier. Pourtant comme le souligne ce dernier, la périodisation suivie manque de robustesse : d'une part, elle ne s'intéresse qu'aux éléments monétaires alors que son objectif est d'établir le lien entre ces derniers et le développement économique, d'autre part, le choix des années de rupture est discutable (par exemple entre 1870 ou 1882).

Puis, l'histoire du marché financier en France au 19^{ème} siècle permet de comprendre l'ajustement entre les capacités de financement et les besoins de financement de long terme en interaction avec les banques qui interviennent sur le marché boursier (Hautcoeur 2007). Principalement utilisé par l'Etat pour financer sa dette, le marché financier s'ouvre peu à peu aux entreprises privées dans leur recherche de financements externes. L'évolution de la capitalisation boursière permet d'analyser les évolutions sur le marché financier. Il est aussi possible de comprendre les cycles financiers par l'analyse des taux d'intérêt sur les titres d'Etat qui sont équivalents à un taux directeur quand les marchés financiers sont larges, profonds et intégrés (Aglietta, 2008)³².

Enfin, concernant les coopératives d'épargne et de crédit en France, Vienney (1980) propose une périodisation du processus de formation et de transformation de ces organisations coopératives, qui est fondée sur l'analyse des relations avec l'Etat. La première phase (1850/1910) est celle de l'émergence de coopératives d'épargne et de crédit en raison d'un besoin accru de crédit non fourni par le secteur bancaire dominant ; il identifie une première mutation dans la période 1900/1910, caractérisée par l'articulation du financement coopératif et du financement public et les conditions d'accès aux aides et avances financières de l'Etat pour ces organisations. La deuxième phase (1910/1960) marque la restructuration des

³² Aglietta (2008 : 106) choisit le taux d'intérêt à long terme des obligations d'Etat comme variable explicative de l'équilibre entre l'épargne et l'investissement. Ce taux permet de comprendre comment la finance encourage la croissance, ou au contraire, elle peut le décourager.

relations entre les coopératives d'épargne et de crédit et les pouvoirs publics dans le cadre de financements spécialisés et cloisonnés. La troisième phase (1960/1980) est marquée par le découloisonnement de la structuration précédente en réponse aux réformes des circuits de financement et de secteur bancaire, initié dès 1966/67.

Tableau 4 : Les différentes périodisations et leurs principes de construction

Auteurs	Périodisation	Méthodes et principes de la périodisation
Kondratieff <i>Les grands cycles de la conjoncture</i> , [1928] (1993)	1787/1842 1843/1897 1898...	méthode des trend deviations sur des séries de prix sur quatre pays
Schumpeter <i>Business Cycles</i> (1939)	1878/1848 1848/1893 1893/1940 1940/1975	Innovations technologiques
Saint Marc <i>Histoire monétaire de la France</i> (1983)	1800/1852 1852/1882 1882/1914 1914/1945	Reconstruction des agrégats de la masse monétaire Indices de macromonétarisation et micro monétarisation construit par l'auteur Evénements politiques ou économiques
Jourdon <i>Histoire monétaire de l'Europe de 1800 à 2007</i> (2009)	1810/1850 1850/1873 1873/1896 1896/1914 ³³ 1945/1973	Cycles Kondratieff
Hautcoeur <i>Le marché financier français au 19^{ème} siècle</i> (2007)	1800/1840 1840/1870 1870/1895 1895/1914	Capitalisation boursière
Aglietta <i>Macroéconomie financière</i> (2008)	1875/1895 1896/1913	Taux nominaux des titres d'Etat Hausse tendancielle des taux nominaux (1896/1913) Baisse tendancielle (1875/1895)
Vienney <i>Socio-économie des organisations coopératives tome 1</i> (1980)	1850/1910 1910/1960 1960/1980	Institutionnalisation des réseaux coopératifs de crédit Lois et procédures de financement entre les caisses coopératives et l'Etat

Source : compilée par l'auteur

³³ La période entre les deux guerres mondiales sont écartées de l'analyse.

A la fois dans les analyses financières et monétaires et dans les analyses de l'innovation, les années 1848/1850 marquent une rupture importante dans la tendance de long terme. Il y existe aussi un consensus sur l'homogénéité de la période entre 1895 et le début de la première guerre mondiale. De même, la fin de la seconde guerre mondiale date une rupture avec le mode de régulation du début du 20^{ème} siècle, et la période qu'elle amorce trouve aussi sa cohérence dans le compromis fordiste.

Par contre, les analyses monétaires et financières intègrent dans leur périodisation la période de la Grande Dépression qui fait suite au krach de 1873. Après une période de croissance (1850/1870), la France et les autres pays industriels constatent un ralentissement de la croissance et une période déflation qui réduisent les revenus des entrepreneurs. Cette crise touche plus fortement le monde agricole avec des crises dans la vigne et dans les céréales ayant pour conséquence de porter la question agricole au cœur des problématiques des pouvoirs publics, qui quelques années plus tard, aboutit à des textes réglementaires, en particulier avec la loi Méline (1892). A cette époque, l'évolution des prix marque une discontinuité mais il semble que ces événements soient plutôt des catalyseurs de l'émergence des pratiques solidaires afin de soutenir les catégories sociales touchées par la crise et leur permettre d'améliorer leur situation.

La périodisation utilisée dans l'analyse historique de longue période de la finance solidaire se décompose en cinq périodes en s'appuyant sur la synthèse Kondratieff-Schumpeter :

- De 1800 à 1848 : la société française est marquée par l'agriculture familiale et l'artisanat, les petits producteurs et les ouvriers n'ont pas d'accès au crédit et tentent de faire face à la dégradation de leurs conditions de vie par l'entraide ;

- De 1848 à 1896, l'industrialisation est en marche et les petits producteurs comme les ouvriers doivent se regrouper pour faire face à une perte d'autonomie et à la paupérisation ; ils se regroupent pour mutualiser leur épargne et s'allient avec des tiers pour créer des financements adaptés ;

- De 1896 à 1945, face aux instabilités de cette phase, les formes de finance solidaire nées dans la période précédente doivent se structurer ;

- De 1945 à 1973, le compromis fordiste assure un accès aux crédits pour les professionnels comme pour les producteurs, la finance solidaire s'amenuise,

- De 1973 à nos jours, les réformes du secteur bancaire et financier favorisent une universalisation des activités de crédit et d'épargne. La concurrence entre les intermédiaires

financiers renouvèle les situations d'exclusion financière favorisant la réapparition de la finance solidaire.

Section 2 Les réalisations financières solidaires entre le 19^{ème} siècle et aujourd'hui

Pour chaque période, l'étude précise d'abord les caractéristiques des entreprises (entre l'entreprise familiale ou l'entreprise de capitaux par exemple) afin d'identifier les besoins de financement (court terme, long terme, financement externe, autofinancement) et leurs évolutions, puis les solutions de financements proposées par les différents agents (épargnants, banques, marchés financiers, etc.) et enfin les pratiques financières solidaires expérimentées ou seulement théorisées afin de répondre aux enjeux.

L'analyse sur longue période démontre la mise en place régulière des relations de financement solidaire pour faire face aux problèmes de financement de certaines catégories d'agents. Ces relations financières solidaires se structurent petit à petit, puis elles sont médiatisées par une organisation. Cette organisation naît de la reconnaissance de l'utilité des ces relations financières et de jeux d'alliances avec des notables et les pouvoirs publics. Certaines réalisations disparaissent par un manque de ressources financières (faiblesse de l'épargne, absence de ressources complémentaires) et par un manque de structuration (mise en réseau, organes de supervision et de régulation). Dans ce processus historique, la tension entre la durabilité et la normalisation de la relation de financement solidaire est renforcée par l'intervention publique. Aujourd'hui, le processus de dérégulation financière renforce une sélection des emprunteurs de plus en plus complexe et renouvèle le recours à une relation de financement solidaire personnalisée.

2.1 L'absence d'épargne compensée par la gratuité du crédit (1800/1848)

Suite à la Révolution Française, l'organisation des rapports sociaux de production et d'échange se transforme et favorise le développement des idées de la liberté individuelle. Durant cette période, des nombreuses transformations dans l'organisation économique du pays s'amorcent avec le passage d'un mode de production artisanal et agricole fondé sur de petites unités de production vers les premières industries et l'utilisation croissante de la monnaie pour les échanges dans un système financier peu développé. Dans ce contexte, deux idées se développent : d'une part, la mise en place d'avances monétaires par l'Etat afin de

créer un crédit gratuit, et d'autre part, l'avance de bons de travail évaluée sur les marchandises produites dans le cadre d'une banque d'échange.

2.1.1 Des activités économiques proto capitalistes et faiblement monétarisées

L'économie est principalement dominée par le secteur primaire qui représente 75% de la population totale. La production est principalement artisanale avec une utilisation intensive du travail, une faible utilisation du capital, des petites unités de productions majoritairement rattachées à la sphère domestique (Braudel & Labrousse, 1987). Les activités économiques s'effectuent donc principalement dans des unités de production familiale et faiblement marchande.

Quelques prémisses d'une urbanisation et d'un processus d'industrialisation sont visibles. Ces éléments opèrent un changement progressif des structures productives et des modes d'organisation du travail.

Quatre formes d'organisation du travail coexistent : une organisation centralisée et hiérarchisée où le travailleur n'est pas propriétaire des moyens de production, une organisation artisanale indépendante où l'artisan est propriétaire de moyens de production dans la continuité des corporations, des organisations d'entreprises rurales avec des techniques et une main d'œuvre anciennes et une organisation proto industrielle basée sur des activités de sous-traitance à des travailleurs à domicile par un marchand manufacturier qui fournit les matières premières et le capital (Verley, 1989, 1985). Du fait de la division du travail et de la diffusion des rapports marchands, les besoins de financement s'accroissent. Les petits entrepreneurs, les artisans et les petites exploitations agricoles n'ont pas accès aux services financiers, mais ils compensent par la possibilité d'échanger en nature (prêt de matériels, tontines de travail, avances de semences, etc.) et par des financements informels (troc, famille, crédit interentreprises).

2.1.2 Faiblesse, diversité et décentralisation des intermédiaires financiers et bancaires

Le système bancaire se compose de peu d'organisations bancaires qui développent trois activités principales : le négoce et le commerce pour leur propre intérêt, la fonction de garant pour des opérations financières et l'intermédiation financière par le crédit (Saint Marc, 1983). Les activités de crédit sont principalement mises en œuvre par l'escompte sur des courtes durées et avec des taux d'intérêt personnalisés ; ces activités sont orchestrées par la Haute Banque, qui se spécialise dans le financement des grands projets parisiens.

Le marché financier est très décentralisé et peu organisé, les opérations s'organisent autour de la négociation de la rente de l'Etat, sans place pour le financement des entreprises. Peu à peu les titres sur les chemins de fer s'échangent sur le marché financier, mais ils mobilisent faiblement l'épargne privée. Le marché financier est donc inaccessible pour les petits entrepreneurs et les activités dont les titres n'offrent pas un rendement stable.

L'épargne privée est peu captée par le système financier en raison d'une méfiance et des inquiétudes vis-à-vis de la monnaie-papier et de l'absence de structures de collecte de proximité. Par contre, les Caisses d'Epargne connaissent un franc succès dès leur création (1835) avec 214 caisses ou succursales dès 1835 (Saint Marc, 1983) ; elles ont vocation à collecter l'épargne ouvrière.

L'accès au système financier demeure donc réservé à une très faible proportion de la population française, dans la distribution des crédits comme dans la gestion de l'épargne.

2.1.3 La réciprocité et la gratuité du crédit solidaire d'origine étatique ou mutuelliste

De plus en plus, les artisans, les ouvriers et les petits producteurs agricoles ressentent le besoin d'accéder au crédit afin d'acquérir des moyens de paiement en amont de la vente de leurs marchandises. L'accès au crédit est conditionné par l'existence d'une épargne monétaire préalable et de garanties matérielles. Or, plusieurs catégories sociales ne disposent pas de cette épargne préalable malgré l'exercice d'une activité économique, plutôt domestique et faiblement marchande. Face à cette situation, deux voies sont développées : d'un côté, l'appel au financement public pour les associations ouvrières pour offrir du crédit gratuit (les propositions de P. Buchez et L. Blanc), et l'autre côté, la création d'une banque du Peuple constituée par les producteurs qui se font crédit mutuellement et gratuitement (la vision de Proudhon).

a) Développer un crédit gratuit étatique

Le crédit devint un enjeu important des réformateurs sociaux car il constitue le levier d'émancipation de la classe ouvrière par l'accès à la propriété des moyens de production et à la richesse créée par le travail collectif.

Face à la faiblesse ou l'absence de l'épargne de la classe ouvrière, la mobilisation des fonds étatiques semblent indispensables. Pour Buchez, l'Etat doit aider à la création d'associations ouvrières de production à l'initiative d'ouvriers qualifiés en leur proposant un crédit d'Etat, remboursable grâce aux réserves impartageables de l'association issues des

bénéfices dégagés par l'activité. L'objectif est la prise en charge du coût du crédit par l'Etat en proposant un intérêt nul dans des activités choisies. En 1831, Buchez sollicite, sans succès, l'Etat pour la création d'une Caisse générale du crédit public constituée d'une dotation publique afin d'offrir un crédit gratuit (Demoustier & Rousselière, 2005).

Louis Blanc, dans *l'Organisation du Travail* (1839), plaide aussi pour un crédit d'Etat à taux zéro pour financer les achats de matériel et pour assurer l'emploi et la production dans les ateliers sociaux. Il critique la royauté de l'argent (Blanc, 1850 : 343-344) qui détient un privilège sur les travailleurs par l'intérêt du capital prêté qui permet au capitaliste de s'enrichir tout en restant oisif. Il constate la position dominante du prêteur qui impose son intérêt à l'emprunteur, ce prix étant plus élevé quand le besoin financier est inéluctable. Face à cette situation, Louis Blanc suggère une intervention étatique qui se traduit par une nationalisation de la banque et un crédit gratuit aux associations. Lors de la Commission du Luxembourg, Louis Blanc encourage la création d'ateliers sociaux grâce à un crédit d'Etat à taux zéro afin de financer l'achat de matériel.

Ainsi, face à l'absence d'épargne de la classe ouvrière, il est suggéré de mettre en place des avances d'Etat sans intérêt en raison de la finalité sociale des organisations ouvrières.

b) Le mutuellisme et la réciprocité à la base d'un crédit gratuit

Proudhon privilégie l'auto-organisation des producteurs et la mise en place d'un crédit gratuit réciproque. En effet, Proudhon considère l'intérêt comme un droit d'aubaine sans travail qui est comparé à un droit seigneurial issu de la convertibilité en numéraire. Ce prélèvement empêche les travailleurs de pouvoir racheter leurs produits et engendre des crises sur les débouchés. Proudhon propose la création de la banque d'échange afin d'organiser le crédit mutuel entre les producteurs et l'échange réciproque des produits.

La banque d'échange ne demande pas d'intérêts car elle crédite sans intérêt et avec des annuités. Elle fonctionne sur le principe de l'échange réciproque : les produits s'échangent contre des produits au prix de revient. La Banque d'échange est constituée sur la libre adhésion des agents. Deux conditions sont nécessaires à son fonctionnement. D'une part, il faut que ses adhérents s'engagent à accepter les bons de circulation comme paiement. D'autre part, l'escompte est réalisé sur des marchandises livrées ou promises (Article 24). Un nombre d'adhérents relativement important et un degré de confiance minimum sont indispensables pour assurer un large champ d'application de la Banque d'Echange et donc son succès. La Banque d'échange n'est pas un organisme de placement, elle fait l'avance du prix promis.

S'engageant sur des marchandises vendues, la banque veut éviter le risque de dépréciation et respecter les besoins de production et de consommation. La Banque d'Echange offre du capital circulant sans intérêt, ainsi que les moyens nécessaires pour la création d'activités.

Le 31 janvier 1849, Proudhon constitue devant le notaire la Banque du Peuple, inspirée de sa théorie sur la banque d'échange. Cependant, la Banque du Peuple présente des différences avec le projet initial. Plus de 13 000 personnes (surtout des travailleurs) et un capital de 5 millions de francs français (FF) se sont investis. Au début, elle conserve le numéraire et débute avec un intérêt de 2%, qui doit décroître rapidement. Proudhon est nommé directeur gérant. En avril 1849, le capital minimum de départ n'est toujours pas atteint, il manque 18 000 FF. Condamné en mars, Proudhon décide d'arrêter l'expérience (Vallat, 1999, Gueslin, 1998,).

La crise agricole de 1847 puis la crise politique de 1848 sonnent le glas de ces expériences et des modèles du crédit gratuit étatique ou autonome.

2.1.4 Les limites des relations de financements réciprocaires et affinitaires

Les premières formes de financement solidaire s'ancrent dans une relation interpersonnelle très forte, si bien que la relation financière se confond avec une relation affinitaire, volontaire et libre entre les agents.

L'expérience de Proudhon cristallise les apports et les limites des financements fondés sur la réciprocité et les liens affinitaires. D'une part, la confiance et les liens affinitaires sont le ciment des relations financières et les remparts face aux comportements opportunistes ; ils permettent aux agents de se faire crédit entre eux sur la base de leur interconnaissance. D'autre part, l'existence de ses liens affinitaires contraint la diffusion du crédit mutuelliste et la faiblesse de l'épargne des membres limite les possibilités de financement. L'enchevêtrement³⁴ socio-économique de la relation de financement est à la base de la construction de la confiance comme Granovetter souligne « *le rôle des relations personnelles concrètes et des structures (ou réseaux) de ces relations dans le développement de la confiance et dans l'absence de méfaits* » (Granovetter, 2000 : 88). Paradoxalement, les liens

³⁴ Nous nous référons à la thèse de l'encastrement par Granovetter : « *la thèse que nous désignons sous la terminologie de l' « encastrement » affirme que l'on ne peut analyser le comportement et les institutions, sans prendre en compte les relations sociales courantes qui exercent sur eux de très fortes contraintes* » (Granovetter, *op.cit.* : 75-76). En effet, la relation de financement peut être qualifiée en termes de temps, d'intensité, de confiance et de spécialisation, éléments qui caractérisent la force des liens interpersonnels (Granovetter, 2000 : 46).

forts, qui engendrent la confiance et la réciprocité, se traduisent par un enfermement social et limitent les capacités de financement des membres.

Face à cet écueil, les propositions d'alliance avec l'Etat par des avances gratuites permettent d'augmenter les financements disponibles. La combinaison de liens faibles³⁵ entre les producteurs pour créer la confiance et se prémunir face aux comportements opportunistes avec des avances étatiques gratuites, constitue des leviers financiers pour dépasser l'absence d'épargne préalable. Cette solution s'adapte aux besoins de financement des petites entreprises et les liens faibles apparaissent comme indispensables au crédit solidaire. Ces pratiques financières favorisent la gratuité du crédit, les coûts du crédit sont pris en charge soit par les pouvoirs publics soit par le mutuellisme entre les producteurs. La sélection des projets s'opère dans la proximité sociale, entre membres d'un même groupe socioprofessionnel. L'interconnaissance, les liens forts et l'alliance avec les pouvoirs publics permettent de répondre à l'absence d'épargne préalable, de baisser le coût du crédit (gratuité du taux d'intérêt) et de restaurer la confiance. Cette configuration, qui associe la gratuité du crédit et l'alliance avec les pouvoirs publics, s'observe aujourd'hui dans certaines formes de microcrédit professionnel comme les plateformes de financement.

2.2 La mutualisation de l'épargne et la mise en place des cautions solidaires (1848/1896)

Le processus d'industrialisation s'intensifie modifiant en profondeur l'organisation de la production : la taille des structures augmente et le salariat se développe. Face à une demande croissante de crédit, le système financier se structure avec plusieurs types d'opérateurs (Banque de France, banques d'affaires, banquiers locaux, banques mutualistes, etc.). Les débats sur la monnaie ne sont plus d'actualité, le constat du développement irréversible des activités productives monétarisées fait l'unanimité. L'enjeu est alors dans l'accès à la monnaie par le crédit en dépassant les contraintes de l'épargne préalable et des garanties personnelles. Plusieurs formes de crédit se distinguent : le crédit mutuel entre producteurs se développe, le crédit populaire pour les plus pauvres s'étend grâce à l'association entre des notables et des producteurs ou avec le soutien de l'Etat, et le crédit coopératif, régi par des règles collectives et non lucratives pour le financement des associations ouvrières, émerge.

³⁵ En référence à Granovetter qui propose une ébauche de théorie sur les liens interpersonnels à différents niveaux (micro et macro) à partir de la force de ces liens, « *la force d'un lien est une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien* » (Granovetter, 2000 : 46-47).

Comme le souligne Desroche (1976) qui qualifie cette époque de l'éclosion coopérative, il s'agit d'une période où de nombreuses expériences coopératives se développent en se détachant de leurs fondements idéologiques de transformation totale de la société (par exemple les échecs des communautés) vers la résolution pragmatique des problèmes sociaux liés au développement du capitalisme.

2.2.1 Les grands défis de la modernisation industrielle

L'organisation de la production s'articule autour de la dualité des activités : d'un côté des activités agricoles et artisanales, et de l'autre des activités industrielles et capitalistes organisées par des catégories sociales et selon des logiques différentes. De grands projets économiques tels que les chemins de fer, nécessitant des capitaux importants, apparaissent tandis que des phénomènes de crises d'origine agricole perdurent : accroissement de la dépendance entre la production rurale et les besoins urbains, production dominée par la petite entreprise et l'artisanat.

La modification du mode de production et corollairement l'organisation du travail obligent les individus à transformer leurs activités, en particulier les artisans, les travailleurs indépendants et à domicile, les travailleurs ruraux. Ce besoin de transformation dans le nouveau mode de production capitaliste nécessite le recours à la monnaie et au crédit. La logique capitaliste se développe, affaiblissant certaines catégories d'agents (travailleurs indépendants, artisans, agriculteurs, etc.) qui cherchent des formes d'organisation pour retrouver leur condition sociale. Or, ces individus ont peu d'argent et ils ne remplissent pas les conditions pour obtenir du crédit auprès de capitalistes ou d'institutions bancaires : obligation d'une épargne préalable, de garanties réelles.

Comme le rappelle Straus (2009), la première industrialisation s'était construite sur la machine à vapeur et le textile, tandis que la seconde industrialisation s'est faite au moyen de l'utilisation de machines de plus en plus complexes et plus coûteuses modifiant les formes de la commercialisation. La conséquence en a été, d'une part, une augmentation des besoins de financement en volume, et d'autre part, une augmentation de la durée des activités à financer et donc une variation des vitesses de rotation des capitaux. Dans ce contexte d'industrialisation, les petits producteurs et les artisans sont dans l'obligation de se réorganiser et de développer des stratégies de croissance, ces dernières demandent des moyens financiers importants et de long terme alors qu'ils n'ont pas les ressources financières propres (autofinancement) suffisantes.

2.2.2 Développement des banques et la mobilisation de l'épargne

La sollicitation de l'épargne privée s'accroît en raison de la transformation des entreprises familiales en sociétés et de l'apparition de nouveaux secteurs plus capitalistiques en recherche de financements extérieurs (Hautcoeur, 2007). Pourtant sur le marché financier, l'offre reste dominée par des titres publics laissant peu de place pour les titres privés.

Entre le krach boursier à Lyon en 1882 ou la panique boursière en 1889 (Beaud, 2000), les crises successives de la Grande Dépression révèlent des dysfonctionnements dans le système bancaire en place : les prises de risques excessives des banques par rapport à leur fonds propres, le risque de paralysie de l'économie par manque de financement et les conséquences négatives des inégalités d'accès d'origine sociologique (de la Haute Banque aux usuriers locaux) et géographique (Paris/Province) (Saint Marc, 1983).

L'organisation du système financier se compose de la Banque de France et de ses succursales, de banques locales et régionales privées, de banques par actions et des premières banques mutualistes. Le système est hiérarchisé à partir de la banque d'émission légale, la Banque de France et selon une division du travail qui s'accroît à cette époque entre les banques spécialisées et les banques de dépôts.

La concurrence entre les banques est forte notamment au niveau local et l'ouverture des succursales de la Banque de France permet aux banquiers locaux de se maintenir, voire de se développer, pour répondre aux besoins des crédits de court terme, bien que leurs capacités de financement restent limitées et ne permettent pas de répondre aux besoins de financement pour des investissements massifs.

Pour l'épargne, ce sont principalement les entreprises et les couches aisées qui utilisent les services bancaires.

Concernant les crédits, on observe une accélération de la dynamique du crédit pour plusieurs raisons : l'ouverture de plusieurs réseaux bancaires à travers le territoire, une division du travail entre les banques, des taux d'intérêt bas et une conjoncture économique favorable. La structure du système financier repose donc sur un tissu dense de banques locales et régionales au sens large³⁶ qui répondent aux besoins de crédit à court terme des entreprises. L'ouverture des succursales de la Banque de France assure un flux de crédit constant à un

³⁶ En effet, A. Plessis (1987) critique la thèse du retard français en matière bancaire à partir d'une redéfinition de la banque et d'un recensement quantitatif important des différentes formes que prennent la banque à cette époque. Il définit la banque comme toute entreprise qui fait du crédit par des opérations d'escompte, et dénombre plus de 1 300 établissements en France vers 1850-1870.

taux unique, proche de 2% en taux moyen annuel en 1897 (Bouvier, 1979). Il s'agit principalement de crédit de court terme sur l'escompte d'effets de commerce et sur des garanties réelles.

La croissance du marché financier, marquée par quelques instabilités récurrentes, a été possible par l'apparition de nouveaux émetteurs (chemins de fer, industriels, banques, etc.) et une orientation du marché vers le financement de l'investissement (Hautcoeur, 2007). Mais, la sélection pour l'accès au crédit demeure capitaliste et les modalités des financements (court terme, garantie) ne correspondent pas aux besoins des petites exploitations agricoles et artisanales.

Le 19^{ème} siècle s'achève sur une régulation financière concurrentielle avec une convergence des taux d'intérêt et l'absence quasi totale d'obstacles formels à la mobilité des capitaux (Flandreau & Zumer, 2004). Cette dynamique est propice à l'émergence d'organisations financières auxquelles les organisations professionnelles participent.

2.2.3 Les premières formes de crédit solidaire professionnel

Face à l'échec du crédit gratuit étatique ou autonome, les partisans du crédit solidaire ne sollicitent plus l'intervention directe de l'Etat mais misent sur l'auto-organisation des associations ouvrières de production, de leurs membres et de leurs sympathisants. Il s'agit de trouver des financements à plus long terme qui répondent aux besoins spécifiques des petits producteurs et des associations ouvrières de production. L'intérêt n'est plus gratuit, car il faut attirer une épargne plus large que l'épargne populaire, il est donc nécessaire de la rémunérer raisonnablement afin de combiner l'épargne ouvrière et bourgeoise. L'alliance avec les pouvoirs publics semble être facteur de réussite des expérimentations.

a) Le crédit solidaire : mutualiser l'épargne ouvrière et créer une caution solidaire

Le mouvement associationniste s'oriente vers une démarche plus pragmatique et autonome par la mise en place du crédit solidaire par et pour les associations ouvrières de production et leurs membres. Comme l'illustre la position de Walras sur ce thème, il ne s'agit plus de s'opposer à la logique capitaliste mais de se réapproprier le rôle et les revenus du capitaliste par la mutualisation de l'épargne et la caution solidaire.

En 1863, Béluzé fonde la « *Société du Crédit au Travail* » qui est une caisse d'épargne pour le travailleur, une société de crédit mutuel entre les membres et une banque de crédit et

d'escompte pour financer la création des associations ouvrières de production (Vallat, 1999). Cette banque a vocation à offrir différents services à son sociétariat composé des associations ouvrières de production et de leurs membres : ouvertures de crédit, escomptes des valeurs commerciales, gestion de comptes courants rémunérés, centralisation d'informations commerciales, conseil à la gestion et au développement, etc. Ainsi, toutes les opérations financières sont possibles à l'exception des opérations de bourses et de spéculation (Béluze, 1863a :71). La Société du Crédit au Travail a pour but et comme moyen la solidarité par le crédit à ses associés. En effet, le crédit est possible pour les travailleurs membres d'associations ouvrières et pour les travailleurs appartenant à des groupes solidaires (Béluze, 1863b : 6). La qualité du groupe solidaire dépend de la réputation et de la moralité de ses membres. Le sociétaire peut ainsi accéder à un crédit individuel au moins égal à sa quote-part dans la société. Il peut augmenter ce montant en constituant un groupe solidaire pour lequel le crédit collectif est supérieur à la somme des crédits individuels car la solidarité du groupe augmente la solvabilité individuelle (Béluze, 1863b : 7). Le taux de l'escompte est celui de la Banque de France augmenté d'un demi-point pour 90 jours tandis que l'intérêt des comptes courants est fixé à 3 % par an. De plus la société prend un intérêt comme commanditaire dans les associations financées et exerce un droit de contrôle sur les activités (participation aux conseils d'administration).

La finalité de la société est l'indépendance du travailleur et la réappropriation des revenus du travail. Elle fonctionne selon le principe « 1 homme = 1 voix », une partie des bénéfices est redistribuée aux membres tandis que 20% sont dédiés à un fonds de réserve sociale.

La société est créée le 27 septembre 1863 grâce à l'apport et aux promesses de souscriptions de 170 personnes, ouvriers et petits bourgeois, pour un capital social de 20 mille francs (Béluze, 1863b). Le succès est rapide avec 1 100 associés en trois ans. D'autres organisations associatives de financement se créent à travers la France telles que la Stéphanoise, la société Lyonnaise de crédit au Travail, qui reproduisent le modèle de Béluze (Véron, 1865). Le développement des coopératives et leurs besoins de financement induit de fortes immobilisations et le développement de crédit en comptes courants pour la banque. Malgré une tentative de renflouement, la Société de Crédit au Travail fait faillite en novembre 1868 car elle ne peut plus honorer ses engagements entraînant dans son sillage de nombreuses organisations coopératives. Cette défaillance est expliquée par le manque de ressources disponibles face à la demande de crédit et par les immobilisations à long terme nécessaires pour financer le développement des coopératives alors que la banque dispose principalement

de ressources de court terme ; ces difficultés sont accentuées par le manque de compétences de ses gestionnaires (Gueslin, 1998).

Dans la suite, le gouvernement encourage la création de la Banque des associations coopératives avec un capital de près de 1 million dont 500 000 francs avaient été souscrits personnellement par l'Empereur. Elle a eu peu de résultats car elle exigeait trop de garantie pour les associations et elle disparut (Coutard, 1900).

Dans la même logique d'un crédit solidaire entre membres, Walras³⁷ s'intéresse aux associations populaires de crédit pour les travailleurs en recherche de financement. Une association ouvrière de crédit mutualise l'épargne et les risques entre les travailleurs afin de leur faciliter l'accès au crédit et d'accroître leurs revenus. Les protagonistes du système sont les travailleurs rassemblés au sein de l'association ouvrière de crédit, cette dernière socialise l'épargne, médiatise les relations financières et propose une garantie collective aux membres. Les travailleurs sont les bénéficiaires des services financiers de l'association populaire de crédit afin de développer leur activité productive marchande et de transformer ces travailleurs en capitalistes. Elles s'adressent aux travailleurs qui se regroupent, sur la base de la confiance, pour se faire crédit mutuellement avec un cautionnement réciproque, sans demande de garantie matérielle et sans l'intervention de l'Etat. Elles facilitent la création d'un capital indivisible par le regroupement de cotisations volontaires et régulières des membres ayant la double fonction de caisses de crédit et de caisses d'épargne (Walras, 1865 : 40). Les sociétaires ont le droit d'emprunter sans garantie pour le même montant que leur quote-part, ou d'emprunter avec la garantie d'autres sociétaires pour la somme totale des quotes-parts. La proximité sociale entre les membres crée un climat de confiance favorisant les comportements financiers coopératifs. Ainsi, dans le cas d'un prêt personnel sans garantie réelle du travailleur, l'association populaire de crédit assume le risque en offrant la garantie collective de tous ses membres et en engageant le capital social. Les associations populaires de crédit insèrent leur membres dans le système financier et leur apportent la confiance nécessaire au crédit : à la fois une confiance immatérielle et une confiance matérielle afin d'augmenter les revenus des membres et de leur faciliter l'accès à des financements plus importants auprès d'autres institutions financières et bancaires (Walras, 1865 : 57). Cette transformation est possible car les associations populaires de crédit appliquent les règles de gestion capitaliste

³⁷ Avant la publication de ses ouvrages d'économie politique pure, Walras publia trois leçons publiques présentées au Cercle des Sociétés savantes sous le titre « Les associations populaires de consommation, de production et de crédit » pendant l'hiver 1865. Dans cet ouvrage, Walras s'attache à donner une démonstration scientifique de l'apport enrichissant des associations populaires. Il expose un projet de loi de réforme du code du commerce et une analyse de deux institutions déjà à l'œuvre, le Crédit au Travail et la Caisse d'Escompte des associations populaires de crédit, de consommation et de production.

(accumulation, rémunération de l'épargne, taux d'intérêt du marché etc.). Les valeurs des associations populaires de crédit sont celles de l'initiative individuelle et du libéralisme économique.

En janvier 1865, avec Léon Say, Walras³⁸ participe à la création de la Caisse d'escompte des associations populaires, dont l'objet consiste selon l'article 4 alinéa 1 des statuts de l'établissement, « *à faire des avances aux sociétés et groupes dits Association de crédit, de production et de consommation, et constitués sur les bases de la garantie mutuelle ou de la responsabilité solidaire, et à escompter les valeurs créées ou endossées par eux* » (Walras L., [1970], 1990 : 417). Son capital est constitué par des financiers importants et dirigé par des notables, ce qui la différencie des initiatives associationnistes qui sont des caisses d'ouvriers pour les ouvriers. Les opérations de la Caisse d'escompte ne débutent qu'en avril 1865 sous la présidence de Léon Say tandis que Walras est administrateur délégué pour la direction. Rapidement l'activité d'escompte s'avère insuffisante. La Caisse d'escompte est mise en difficulté, dès 1866, par la multiplication des avances à long terme pour répondre aux demandes des organisations ouvrières. Elle suspend ses opérations le 22 novembre 1868 (Vallat, 1999).

Les pratiques financières solidaires émergent pour faciliter l'accès à l'escompte et au crédit productif pour les artisans, les petits producteurs et les associations ouvrières de production qui sont exclus du crédit bancaire en raison de leur faible épargne, de leur manque de garantie et de réputation.

Les sociétés de crédit solidaire connaissent un succès de courte durée avec la multiplication du modèle de la Société de Crédit au Travail dans plusieurs villes de province. Ces répliques répondent aux manques de financements plus importants en province. Mais, cette forme de crédit ne parvient pas à se pérenniser. D'abord, les décisions de financement sont principalement guidées par des principes politiques comme le soutien idéologique aux associations ouvrières au détriment de la logique économique de sélection des projets ce qui a entraîné une gestion imprudente des ressources. La gestion des ressources s'inscrit dans une logique domestique et civique au détriment de la logique marchande et capitaliste. Par exemple, Léon Walras en faisant le constat de l'échec de la Caisse d'escompte, résume la faiblesse des sociétés de crédit solidaire : « *Le mal a été, à la Caisse d'escompte, qu'assis en*

³⁸ Walras a envisagé la création d'une banque du travail (la Banque du Travail Lacour et Cie) alliant les principes de crédit populaire et de coopérative de consommation. Le projet initial vise à mettre en relation clients et fournisseurs. Ces derniers bénéficiant d'une clientèle assurée consentent un rabais sur les ventes. Le rabais ne profite pas directement au consommateur. (Vallat, 1999, Dockès et al., 1990 : XX).

face de gens qui me demandaient du crédit, je me disais : cette affaire peut réussir, je vais la faire. Un vrai banquier se serait dit : cette affaire peut ne pas réussir, je ne la fais pas » (Walras, [1902], 1990 : XXVII).

Puis, les sociétés de crédit solidaire n'ont pas réussi à répondre aux besoins croissants de nouvelles associations qui se créent : elles manquent de ressources, ces dernières sont de court terme alors que les financements requis sont de long terme. Elles ne parviennent pas à se guérir de leur « maladie infantile »³⁹ : la faiblesse de l'épargne. En effet, les organisations entre membres de même niveau dans la hiérarchie sociale sont vite limitées dans leur expansion : limites de l'épargne et des financements, limites dans la gestion de l'organisation. Ces difficultés sont renforcées par l'absence d'instances fédératrices et de supervision afin de réguler les activités.

Face aux faillites du Crédit au crédit et de la Caisse d'escompte de Walras, les associations ouvrières se financent auprès du Crédit foncier, qui en raison d'une convention particulière imposée par le gouvernement, propose des avances sur le montant des travaux en cours à des taux très élevés (Coutard, 1900). En juin 1806, la Banque coopérative des associations ouvrières de production de France est créée à l'initiative de la Chambre consultative des associations de production, elle a pour mission de « *procurer aux associations ouvrières de production, aux meilleures conditions possibles, le crédit dont elles pourraient avoir besoin pour leurs entreprises commerciales et industrielles* » (article 1 des statuts). La Banque coopérative propose des crédits de court terme pour l'achat de matières premières, des crédits de long terme et des effets d'escompte. La banque des associations ouvrières s'adresse exclusivement aux financements de ses membres, les associations ouvrières et elle est gérée par les membres.

b) La spécialisation des coopératives d'épargne et de crédit

A partir des années 1880, des coopératives d'épargne et de crédit naissent en France, inspirées de modèles étrangers, chacune spécialisée pour une catégorie d'agents particuliers : d'une part, les caisses de crédit agricole ayant vocation à fournir du crédit aux populations rurales, et d'autre part, les caisses de crédit mutuel pour les artisans et les travailleurs indépendants urbains.

Selon Vienney (1980), les coopératives d'épargne et de crédit s'adressent aux agents économiques (artisans, petits entrepreneurs, exploitants agricoles) qui, par l'extension des

³⁹ Vienney, 1966 :265

marchés et la transformation des structures de production, ont besoin de s'approvisionner en facteurs productifs marchands payables en monnaie ou en crédit. Or, ces agents ont des difficultés d'accès au crédit bancaire en raison de rentabilité limitée de leurs activités par rapport aux secteurs industriels capitalistes sans pouvoir offrir des garanties suffisantes. Les coopératives d'épargne et de crédit proposent une substitution des garanties réelles par une caution mutuelle personnelle.

Pour l'épargne avec les Caisses d'Epargne ou pour le crédit avec les caisses Raiffeisen ou les Caisses Durand, il s'agit d'encourager l'épargne dans un souci de prévoyance et d'autonomie de classes ouvrières et de soutenir les transformations de la petite production agricole et artisanale en facilitant l'accès au crédit. A l'origine, les ressources de ces organisations proviennent de notables qui alimentent la caisse soit dans une logique philanthropique dans laquelle les fonds ne sont pas rémunérés (mouvement Raiffeisen), soit dans une logique plus marchande dans laquelle les fonds sont rémunérés (mouvement Durand, Schultze-Delitch). Quatre configurations coexistent à cette époque : le crédit populaire rural (Raiffeisen), le crédit populaire urbain (Schultze), le modèle républicain (Crédit Agricole), et le modèle catholique (Durand).

L'une des premières initiatives de crédit populaire fut mise en place en Allemagne par Raiffeisen en 1849 qui créa une caisse de crédit agricole mutuel pour permettre aux paysans et aux artisans d'améliorer leur situation matérielle et morale, et de lutter contre l'usure. Le fonctionnement de la société de crédit repose sur l'adhésion de l'emprunteur (il doit être membre de l'association) et la caution mutuelle. Débutant l'expérience avec des fonds privés récoltés auprès de la bourgeoisie chrétienne locale et prêtés aux paysans pour acheter le bétail, Raiffeisen modifie les statuts pour que les débiteurs deviennent membres de l'association, et donc lier les débiteurs et les créanciers. Face au développement des caisses de crédit mutuel, Raiffeisen fonde une caisse du second degré pour exercer la compensation et la gestion des excédents de dépôts entre les associations puis une caisse centrale de prêt à l'agriculture. Ces caisses Raiffeisen sont fondées sur les quatre principes suivants : opérer dans une région limitée telle une commune ou une paroisse, redistribuer l'épargne locale sur place, octroyer des crédits à moyen terme (plusieurs années) et à faible taux d'intérêt et se baser sur la responsabilité individuelle, solidaire et illimitée de tous les membres de la caisse. L'enjeu des caisses de crédit mutuel est de faciliter l'accès au crédit des paysans afin de les soulager de la dépendance vis-à-vis de l'usurier puis d'encourager les comportements d'épargne.

Reprise en France, cette expérience marque l'émergence du crédit populaire qui bénéficie d'un soutien de l'Etat ; ce dernier encourage l'implantation des caisses de crédit

populaire, en favorisant leur structuration, en leur reconnaissant des spécificités législatives et en participant financièrement à leurs activités financières spécialisées.

Les coopératives d'épargne et de crédit : des intermédiaires spécialisées en France

Les petites exploitations agricoles familiales ne trouvent pas de crédits adaptés à leurs besoins de financement qui se caractérisent par des financements de long terme, flexible en fonction des aléas climatiques et saisonniers, et bon marché (Gueslin, 1985). De plus, il s'agit de financer la modernisation et la mécanisation des exploitations agricoles et limiter les crises agricoles. En 1885 naît la Société de Crédit Agricole de l'arrondissement de Poligny (Jura) sur l'initiative locale de Louis Milcent.

Parallèlement, l'Etat, par le travail de Jules Méline, s'intéresse à la question agricole. Face aux échecs de banques agricoles étatiques, un système décentralisé a été créé en s'appuyant sur le syndicat agricole. Il s'agit donc de créer des caisses locales à travers la France. Face aux réticences de la paysannerie vis-à-vis du crédit, les fonds des premières caisses sont abondés par les notables locaux. La loi du 5 novembre 1894, donnant naissance au Crédit Agricole, crée un crédit spécialisé qui est organisé par des structures de bases composées de membres de syndicats professionnels agricoles en vue de financer exclusivement l'agriculture (Gueslin, 1985).

Pourtant, la seule mobilisation des ressources endogènes locales (par les agriculteurs et les notables) ne suffit pas pour répondre à la demande face au manque de capitaux et aux garanties insuffisantes des petits exploitants. Des mesures sont prises par l'Etat : dotation de 40 millions de francs or et d'une redevance annuelle de 2 millions (1897) puis création de warrants agricoles qui aident à résoudre la question des garanties (1899). Afin de gérer ses avances supposées provisoires, les pouvoirs publics obligent la mise en place de caisses régionales de Crédit Agricole (1899).

Parallèlement, plusieurs initiatives de coopératives d'épargne et de crédit naissent dans différentes régions de France. En 1882, les caisses du Crédit Mutuel de l'Alsace Lorraine sont créées, en 1878 la banque populaire d'Angers se constitue et en 1893 la banque coopérative des associations ouvrières de production naît (Beishenaly, 2009). Ces coopératives d'épargne et de crédit sont des structures collectives intermédiaires qui médiatisent des relations de financement solidaires au niveau local et mobilisent la garantie mutuelle des membres pour leur permettre d'emprunter entre eux et auprès de sources extérieures (Beishenaly, 2009).

Elles se spécialisent en termes de philosophie (chrétienne, républicaine), de catégories socioprofessionnelles (paysans ou artisans) et d'implantation (rurale ou urbaine).

Les caisses locales de crédit agricole mutuel de type Raiffeisen se développent selon une philosophie sociale-chrétienne ; elles s'adressent aux problématiques du monde rural, aucun dividende n'est versé et les administrateurs sont bénévoles. Face à ce modèle, les caisses locales de type *Schulze-Delitzsch* s'adressent aux problématiques plus urbaines, elles autorisent la rémunération du capital et leurs administrateurs privilégient une logique plus libérale (Gueslin, 1998).

Les coopératives d'épargne et de crédit associent des membres bénéficiaires des crédits et des tiers non bénéficiaires tels que l'Etat et l'Eglise (Beishenaly, 2009). Les bénéficiaires sont des catégories professionnelles qui subissent des difficultés d'accès au crédit : les agriculteurs, les petits producteurs et les associations ouvrières de production. Ces organisations bénéficient d'un soutien de l'Etat selon des modalités différentes (soutiens financiers directs ou indirects, soutiens institutionnels).

Les coopératives d'épargne et de crédit activent la proximité sous forme géographique (une région limitée telle une commune ou une paroisse), relationnelle (l'encastrement des relations financières dans des réseaux sociaux), organisationnelle (le regroupement professionnel) et institutionnelle (le partage de valeurs). Ces principes favorisent la mise en place d'une relation financière de long terme, la production d'une information personnalisée et l'encastrement des échanges monétaires dans des réseaux sociaux.

2.2.4 La mutualisation de l'épargne et les jeux d'alliances

Le développement des coopératives d'épargne et de crédit, et des expériences de crédit mutuel et solidaire s'appuie sur la mutualisation de l'épargne des membres. Pourtant, cette épargne est insuffisante pour faire face aux besoins croissants et de long terme des organisations ouvrières, des producteurs agricoles et des artisans. Le jeu d'alliances avec les notables locaux et avec les pouvoirs publics permet de surmonter cette limite. Parallèlement, la garantie solidaire entre les membres constitue un substitut des garanties matérielles ; elle permet aussi de sélectionner les projets et de renforcer la cohésion sociale. Elle est à la source de la confiance, indispensable à la décision de crédit. Mais, cette confiance ne suffit pas, il est aussi nécessaire de développer de l'expertise dans les projets. Les groupes solidaires sont des

personnes qui consentent à garantir solidairement l'emprunt, à l'image d'une caution solidaire aujourd'hui⁴⁰.

Comme le suggère Barou (1932), dans une première phase d'émergence, les coopératives d'épargne et de crédit sont nées de l'association d'individus proposant un service mutuel d'accumulation de l'épargne des membres et de caution mutuelle pour accéder au crédit productif.

Vienney (1980) souligne que les coopératives d'épargne et de crédit de cette période sont marquées par l'homogénéité des catégories socioprofessionnelles et de leurs besoins de financement alors qu'il faudrait associer des activités diverses et des besoins de financement complémentaires. Cette complémentarité permettrait de diversifier à la fois les risques et les revenus. L'association avec des producteurs aux activités différentes et aux besoins de financement complémentaires, s'amorcent à la fin du siècle, notamment en s'associant avec l'épargne de notables et en se rapprochant, dans certains cas avec l'Eglise⁴¹.

2.3 La mise en réseau des coopératives d'épargne et de crédit (1896/1945)

Du début du 20^{ème} siècle à la fin de la seconde guerre mondiale, le mode de régulation de l'économie française s'inverse, passant d'une régulation plutôt concurrentielle à une régulation administrée. Cette rupture s'explique en partie par le rôle croissant de l'Etat dans la sphère économique et par le choc de la crise de 1929. Les formes de crédit solidaire connaissent deux desseins différents : beaucoup d'organisations indépendantes et liées aux associations ouvrières de production disparaissent à l'exception de la banque des coopératives de production. Au même moment, les coopératives d'épargne et de crédit se renforcent du fait de leur reconnaissance par l'Etat qui s'accompagne d'accès à des financements et d'une incitation à la structuration interne (création d'unités centrales chapeautant les caisses locales) afin de mettre en place un système de crédit décentralisé et spécialisé.

2.3.1 L'essor du capitalisme industriel et la construction d'un Etat social

La hausse de la productivité et le fort taux de croissance (4% entre 1906 et 1929) sont partagés avec les travailleurs par la réduction du temps de travail et l'augmentation du salaire

⁴⁰ La similitude entre l'analyse faite par Béluze sur le crédit et l'importance des groupes solidaires avec les cautions mutuelles utilisées par la finance solidaire et les institutions de microfinance est frappante.

⁴¹ Voir Beishenaly (2009) pour une analyse plus approfondie des relations avec l'Eglise et l'Etat des coopératives de crédit.

réel (Beaud, 2000). Les avancées sur la question sociale se traduisent par une institutionnalisation des acquis sociaux de la fin du 19^{ème} siècle ; le budget de l'Etat croît en raison du financement des dépenses de guerre, puis pour le financement de la reconstruction.

2.3.2 Apogée du système financier avant la grande Crise de 1929 et ses réformes

Selon Aglietta (2008), la période antérieure à la première guerre mondiale se caractérise par une ouverture financière internationale et un grand essor des marchés financiers.

Le phénomène de concentration bancaire se poursuit avec l'essor des groupes financiers tandis que le régionalisme bancaire français connaît de fortes mutations. Les années 1920 sont marquées par un dynamisme des banques locales et régionales en raison d'une conjoncture économique favorable. Cette position est attaquée par les grandes banques de dépôt parisiennes en recherche d'épargne qui s'engagent dans la conquête des marchés locaux.

Le crédit est aussi en plein développement : le crédit productif accompagne le développement économique tandis que le crédit à la consommation est encore balbutiant (Saint Marc, 1983). Cependant, des difficultés d'accès perdurent pour certaines catégories professionnelles. En effet, la spécialisation dans la distribution du crédit amorcé à l'époque précédente, entre les banques de dépôts distribuant des crédits à court terme et les banques d'affaires pour les crédits à long terme, entretient une exclusion financière des artisans, des petits entrepreneurs en particulier. Selon l'enquête parlementaire de 1911, ces agents sont sollicités pour placer leurs liquidités auprès des banques, mais ces dernières ne leur concèdent pas de crédit. Elles n'admettent que les traites de commerce pour l'escompte, et elles demandent des garanties que les entrepreneurs ne peuvent fournir.

On observe déjà des difficultés pour les banques locales vers la fin des années 1920 en raison de la baisse des taux d'intérêts qui réduit la rentabilité bancaire et la concurrence des caisses d'Epargne dans la collecte de l'épargne. La crise bancaire de 1929/1930 affaiblit définitivement les banques locales principalement et régionales dans une moindre mesure, avec plus de 600 faillites bancaires (Lescure, 2004). Face aux difficultés engendrées par l'expansion du crédit régi par des intérêts privés, la volonté d'encadrement du crédit par l'Etat est d'autant plus forte.

2.3.3 Structuration des coopératives d'épargne et de crédit

Pour un processus législatif, les coopératives d'épargne et de crédit se structurent à un niveau régional avec la création de caisses régionales (loi 31 mars 1899) ; cette structuration

est nécessaire pour bénéficier de financements publics (Vienney, 1980). Entre 1890/1910, les coopératives d'épargne et de crédit se transforment pour accéder et articuler les circuits de financement publics à leurs circuits de financement spécifiques coopératifs afin de répondre aux limites de l'épargne coopératif ; ces évolutions ouvrent la voie vers des mutations plus profondes (Vienney, 1980).

Les évolutions dans les relations avec les Pouvoirs Publics ont pour objet de préciser les conditions d'accès aux avances financières de l'Etat afin de faire face aux difficultés d'accès au marché financier pour les financements à long et moyen terme. Les Pouvoirs Publics encouragent la structuration par la création de caisse nationale (par exemple avec la caisse nationale du Crédit Agricole en 1927 ou la Caisse centrale des banques populaires) ou d'union afin de créer un intermédiaire financier spécialisé pour le financement de moyen et long terme. De même, l'Etat intervient en cas de difficultés. Par exemple, il participe au sauvetage de la banque coopérative des associations de production qui fait faillite en 1934 suite à une panique bancaire les 20 et 21 avril 1934. Les causes de cette disparition sont en lien avec une mauvaise gestion en porte à faux avec les principes coopératifs (Lasserre, 1934). Pour assurer les taux d'intérêt des déposants, compris entre 3% et 5,25%, la Banque finance des entreprises capitalistes afin de faire des placements rémunérateurs. Le mouvement coopératif s'engage à rembourser les créanciers et participe à la reconstruction du système financier coopératif aidé par la Banque de France et l'Etat. La Société Centrale des Coopératives de France reprend un certain nombre des opérations de la Banque coopérative. Parallèlement, est créée par un décret-loi du 17 juin 1938 la Caisse Centrale de Crédit Coopératif pour encourager le développement des coopératives ouvrières de production et les coopératives ouvrières de consommation, puis aux coopératives artisanales, par l'attribution de crédits d'investissements auparavant accordés par l'Etat (Archives de France).

De même, les Banques Populaires sont soutenues par l'Etat qui leur attribue la fonction de répondre aux besoins de financement des petites et moyennes entreprises à l'échelle locale. Fondée sur un modèle de proximité et de décentralisation, les Banques Populaires disposent d'un quasi monopole de distribution de prêts pour certaines catégories de populations (petites entreprises, artisanat, etc.). Néanmoins, elles connaissent des difficultés financières dès 1925 et l'Etat s'engage dans leur restructuration dès 1929, avant la crise bancaire. Elles s'affirment pendant la crise bancaire de 1930 en attirant l'épargne des français par la non-lucrativité de ses banques et la garantie des dépôts assurée par l'Etat (Lescure & Plessis, 2004). Ainsi, les Banques Populaires présentant des similitudes avec les banques locales (proximité, décentralisation, autonomie, adaptation aux petites entreprises), ont bénéficié de la

restructuration du paysage bancaire en France dans les années 1930 grâce au soutien de l'Etat : le Crédit Agricole et les Banques Populaires font l'objet de restructuration dès le milieu des années vingt soutenu par l'Etat.

Après la crise, les coopératives d'épargne et de crédit représentent 10 % du système bancaire en France en 1938. Fondées sur des groupes socioprofessionnels homogènes, elles favorisent l'accès au financement par l'implication de leurs membres qui participent à la gouvernance et à l'activité. Elles touchent un grand nombre d'agents et se développent sur un modèle de proximité et de décentralisation.

2.3.4 La médiatisation de la relation de financement solidaire par une organisation décentralisée

Les alliances avec les pouvoirs publics sont une stratégie de sauvegarder et de pérennisation des coopératives d'épargne et de crédit en vue de servir les besoins de financement de leurs membres ; ces alliances sont une réponse aux limites des organisations mises en lumière dans les périodes précédentes. Ces alliances s'accompagnent d'une structuration des organisations qui, d'une part, permet de mieux encadrer la relation de financement solidaire, et d'autre part, d'articuler les contributions des différentes parties prenantes (membres, Etat, notables, syndicats).

La relation de financement solidaire reste une relation personnalisée et située dans les différents registres de la proximité (géographique, sociale et institutionnelle). Les réseaux sociaux, principalement d'origine socioprofessionnelle, conservent leur rôle essentiel dans la sélection et la construction de la confiance. La solidarité entre les membres s'exprime à travers la caution mutuelle et le niveau des taux d'intérêt qui restent raisonnable.

2.4 La territorialisation comme rempart à l'institutionnalisation (1945/1973)

Les coopératives d'épargne et de crédit sont les seules organisations qui véhiculent encore une relation de financement solidaire à la fin de la seconde guerre. Pourtant, le développement et l'élargissement des bénéficiaires d'une part, et d'autre part, les transformations sectorielles du secteur bancaire modifient structurellement l'organisation des relations de financement. Ces transformations exogènes détruisent la relation de financement

solidaire des coopératives d'épargne et de crédit sans laisser d'opportunités pour la création de modèles autonomes de finance solidaire.

2.4.1 Le compromis fordiste

Cette période caractérise le modèle de la « société fordiste » (Boyer & Saillard, 2002, Boyer, 1986) qui se définit par une forte articulation entre les différentes composantes de la croissance de la production industrielle : l'adéquation entre l'organisation du travail dans la production et la consommation des salariés (production « de masse » et consommation « de masse »), l'augmentation de la masse monétaire par le crédit facilitant une croissance des investissements et de la consommation, la concurrence oligopolistique basée sur des économies d'échelle, et la croissance de la productivité facilitant la répartition des gains de productivité entre salaires et profits. L'interaction entre les mécanismes de redistribution et le fonctionnement du système productif, le rôle clé de l'Etat et la fixité des parités de change favorisent une forte progression du commerce international des marchandises et la stabilité monétaire. Le salariat et les relations marchandes accentuent le transfert des nombreuses activités de la sphère domestique vers la sphère marchande.

Le modèle de la grande entreprise est dominant impliquant un salariat important. L'Etat soutient le tissu économique local par des aides directes ou indirectes. Il encadre la production, choisit des secteurs prioritaires d'intervention et organise selon les logiques socioprofessionnelles les intermédiaires financiers pour répondre aux demandes des agents économiques.

2.4.2 L'encadrement des activités financières

Dès la fin de la guerre, un nouveau régime monétaire se construit sur la base de la monnaie de crédit émise par des banques privées ou par l'Etat et dont l'organisation est fortement centralisée et administrée. Selon le courant régulationniste, la stagflation permet de modérer la destruction du capital en répondant positivement aux besoins croissants des emprunteurs.

En France, les conditions d'accès au crédit demeurent incitatrices à la fois pour les consommateurs encourageant la consommation de masse, et à la fois pour les producteurs soutenant leurs projets d'investissements en lien avec la production de masse. L'accès au crédit permet de dépasser la contrainte monétaire des ménages dont les revenus sont sécurisés

par le salariat et celle des entreprises dont la demande effective est assurée par la distribution des salaires (Guttmann, 2002). L'expansion du crédit bancaire est rendu possible par des taux d'intérêts réels relativement faibles renforçant le rôle central du crédit bancaire afin de fournir les fonds nécessaires pour mettre en œuvre les technologies de production de masse. La facilité d'accès au crédit permet de soutenir la consommation de masse et le financement des déficits publics avec des effets multiplicateurs et d'entraînement importants pour l'ensemble de l'économie. Cette configuration est qualifiée « d'économie d'endettement » (Hicks, 1975) ou de régime monétaire « administrée » (Aglietta, 2008).

La politique de crédit s'inscrit dans les politiques économiques et se traduit par des quasis monopoles de distribution de certains produits. La mensualisation entraîne la bancarisation des ménages et la distribution du crédit au logement et à la consommation est faite par les banques, coopératives et non coopératives. Le crédit bancaire est accessible pour tous. Dans ce contexte, l'opportunité de la mise en place d'un financement relationnel solidaire s'amoindrit en faveur de relations plus standardisées et anonymes.

2.4.3 La territorialisation puis la transformation des coopératives d'épargne et de crédit

Selon Barou (1932), la phase d'expansion des coopératives d'épargne et de crédit s'accompagne d'un processus de restructuration qui se fédère dans une banque coopérative qui développe des services financiers pour ses membres puis les élargit aux ménages et à leur besoin de crédit de consommation. Il existe donc un élargissement dans les bénéficiaires des services financiers et dans l'objet du financement, du prêt productif au prêt à la consommation.

Les banques mutualistes ont connu leur plus forte progression pendant la période des Trente Glorieuses. En effet, elles ont bénéficié de la monétarisation croissante des différentes couches de la population et elles ont un quasi monopole dans la distribution de produits d'épargne et de crédit et drainé ainsi l'épargne liquide des ménages. Les banques coopératives participent à la croissance en facilitant l'accès au crédit pour la petite production, en développant l'épargne populaire, en soutenant la distribution de produits et services bancaires contribuant ainsi à une modernisation des comportements. Elles collaborent aux financements des logements pour les épargnants et répondent aux sollicitations des collectivités territoriales (Gueslin, 1988). Leur appui à la modernisation de l'économie, puis à la création et la répartition (accès au crédit de masse pour la production et la consommation de masse), permet de diffuser les fruits de la croissance aux classes laborieuses. Grâce aux prêts bonifiés, les

banques coopératives facilitent l'accès au logement et à la consommation (Demoustier, 2001). Les banques coopératives sont dominantes pendant cette période de forte croissance : soutenues par l'Etat. Elles ont la capacité de distribuer du crédit aux populations afin de leur faire bénéficier des progrès économiques et sociaux de l'époque. Il s'agit d'un processus de bancarisation de masse dans lequel les banques coopératives sont motrices en raison de leurs liens historiques avec les populations et de leur maillage territorial. Cette bancarisation se fait sous la tutelle de l'Etat qui soutient les initiatives des banques coopératives par des avantages fiscaux sur des produits spécifiques. L'acceptation des produits différenciés ne favorise pas la mise en place d'une concurrence marchande entre produits similaires. Les sélections et les décisions de crédit sont dominées par une logique sociopolitique, au détriment d'une logique économique ; les crédits sont sécurisés par des revenus anticipés stables venant du salariat. De la sorte, la régulation en présence est de type administrée par la puissance publique au service d'un pacte social reposant sur un partage des profits et des salaires accepté de tous, assurant protection sociale et consommation en contrepartie de l'acceptation de la subordination du contrat salarial et de la diffusion d'un régime d'accumulation intensif.

Mais un revirement de situation s'amorce dès les premières réformes bancaires en 1966 avec un désengagement progressif du Trésor. Dès 1970, une homogénéisation des structures de bilan entre les banques mutualistes et les banques lucratives se dessine. Les banques coopératives s'émancipent de plus en plus de la tutelle de l'Etat avec la disparition des fonds d'Etat (Gueslin, 1987).

Vers la fin de la période, plusieurs réseaux de coopératives d'épargne et de crédit s'engagent dans un processus d'institutionnalisation leur permettant d'obtenir le statut d'établissements bancaires et le droit de création monétaire. En contrepartie de droits préférentiels dans la distribution de produits et de services bancaires, elles participent à une normalisation de la relation de financement solidaire et à un affaiblissement de la mise en place d'un financement relationnel solidaire, au profit d'une relation de financement administrée favorisant une logique de redistribution de services financiers.

Selon Vienney (1980), la réorganisation d'après guerre des rapports entre les financements publics et coopératifs favorise une sectorisation des coopératives d'épargne et de crédit. L'articulation entre le financement public et coopératif ouvre la voie à la collecte des ressources auprès d'agents non membres et élargit les activités de bases des coopératives d'épargne et de crédit. Sans devenir une banque coopérative universelle, les coopératives d'épargne et de crédit favorisent une normalisation des relations financières en termes de prix et de conditions d'accès. La personnalisation de la relation de financement s'affaiblit au profit

d'une standardisation de celle-ci. La mobilisation des réseaux sociaux s'amenuise, et elle est substituée par des procédures plus standardisées de garanties. Ces mécanismes favorisent une relation de financement à l'acte et une séparation entre les gestionnaires des coopératives d'épargne et de crédit et leurs membres.

2.5 La déréglementation : processus d'exclusion financière et catalyseur d'initiatives financières alternatives (1973 à nos jours)

La période actuelle, encore inachevée, est caractérisée par des crises d'ordres politiques, sociales et économiques. Les chocs pétroliers de 1973 puis de 1979 symbolisent la fin de la croissance stable de la période fordiste. Le rapport salarial fordiste et l'Etat providence sont remis en cause par la présence structurelle importante du chômage. L'insécurité dans les parcours professionnels et l'instabilité dans les financements renouvellent la question sociale. Les nouvelles approches des politiques publiques de l'emploi (Daniel, 1998) revisitent les fondamentaux du rapport salarial fordiste.

Les réformes dans les activités financières et bancaires et la régulation concurrentielle des activités renouvèlent le besoin d'intermédiaires financiers qui mettent en place une relation de financement solidaire. Ces intermédiaires financiers, d'abord émergeant de situations différentes, se regroupent ensuite dans le champ de la finance solidaire. Ces intermédiaires réadaptent et combinent des pratiques financières solidaires expérimentées au siècle précédent.

2.5.1 Tertiarisation et financiarisation des entreprises

Le premier choc pétrolier (1973) amorce une chute de la croissance et la remise en cause du compromis fordiste. La présidence de la République en mai 1981 commence un processus de nationalisation de grandes entreprises, dont des banques, mais la construction européenne et la pression internationale contrecarrent ce processus et imposent une rigueur budgétaire mise en place dès 1983.

Le modèle de la grande entreprise industrielle s'affaiblit au profit de la création d'entreprises de nouvelles technologies de l'information et la communication. Parallèlement, les activités de services s'accroissent transformant le mode de production, passant d'une production matérielle à une production plus immatérielle.

La transformation des structures de bilan des entreprises européennes révèlent une financiarisation des entreprises (Sifakis, 2008) ; cette tendance s'observe aussi dans l'évolution des modes de gestion et de contrôle des grandes entreprises françaises (Coriat, 2008) à l'origine d'un capitalisme financiarisé.

2.5.2 Libéralisation des activités financières et bancaires à la source d'inégalités et d'exclusion

Les réformes de la réglementation bancaire et financière débutées en 1984, les plans d'épargne d'entreprise et les vagues de privatisations des grandes entreprises françaises ont facilité l'installation d'un régime de marchés financiers libéralisés (Coriat, 2008). Les activités du crédit furent désencadrées en 1985 et les différentes mutations du secteur bancaire (déréglementation, désintermédiation et libéralisation) ont affecté les relations entre les entreprises et les banques.

Le régime monétaire en émergence se caractérise par une la globalisation financière comme « *un processus d'interconnexion des marchés de capitaux aux niveaux national et international, conduisant à l'émergence d'un marché unifié de l'argent à l'échelle planétaire* » (Plihon, 2004).

Les marchés financiers ont connu une réforme en profondeur par un triple processus de déréglementation, de désintermédiation et de dérégularisation. Ces transformations affectent les banques coopératives : l'universalité des services bancaires implique la fin des produits spécifiques (prêts bonifiés, livret A ou livret Bleu) et la concurrence encourage le renforcement des regroupements bancaires.

Les banques sont doublement impliquées dans le processus de globalisation financière. D'une part, les banques SA et les véhicules cotés des banques coopératives sont soumises à l'évaluation boursière et à l'instabilité financière. D'autre part, elles sont aussi des acteurs du système financier et elles doivent respecter des contraintes prudentielles de plus en plus contraignantes. Elles sont donc freinées dans leurs activités de crédit et doivent innover pour trouver de nouvelles marges de manœuvre.

Les ménages et les petites et moyennes entreprises, ayant peu accès aux marchés de capitaux, ne subissent pas directement la globalisation financière. Mais, cette dernière induit indirectement des modifications dans les conditions monétaires et non monétaires d'accès au crédit (Vidal, 2003). En effet, la sélection des emprunteurs se concentrent sur les éléments économiques et marchands, à la différence de la période précédente. Les critères de

financement sont objectivés par des méthodes de scoring ou l'utilisation de ratios financiers stricts (ratio endettement par exemple) fragilisant, voire excluant, une partie de la population qui est alors jugée la plus risquée au vue de ces critères marchands. Ces éléments valident la thèse de l'émergence d'un creux bancaire pour les créateurs d'activités (Guérin & Vallat, 1999).

Les évolutions dans le secteur bancaire ont aussi amoindri le rôle traditionnel des banques coopératives dans le financement des petites entreprises locales. Elles ont été contraintes par la réglementation bancaire française qui favorise le modèle de banque universelle. Ce dernier privilégie une logique de banque capitaliste peu avantageuse pour les banques coopératives (importance des fonds propres, concentration).

Un isomorphisme des banques coopératives s'observe dans leur activité par rapport aux banques lucratives (Richez-Battesti & Gianfaldoni, 2005, Sifakis, 2008) sur la période 1990/2000, mais cette banalisation est partielle (Beishenaly, 2009). Au début des années 2000, les réseaux bancaires coopératifs collectaient plus de 50 % des dépôts et distribuaient plus de 60 % des crédits aux PME-PMI avec une forte pénétration dans les villes de taille moyenne et en milieu rural (Richez-Battesti & Gianfaldoni, 2005). Néanmoins, entre 1992 et 2002, on observe une substitution de la clientèle des ménages (augmentation de 38 à 47 %) et des collectivités territoriales (de 7 à 10 %) au détriment des entreprises individuelles dont la part baisse de façon significative : de 24 à 14 % (Richez-Battesti & Gianfaldoni, 2005). Aujourd'hui, elles continuent de financer des populations rationnées telles que les petites entreprises, le secteur agricole et le secteur associatif (Beishenaly, 2009), mais elles se sont éloignées de leurs cibles historiques, les personnes en situation d'exclusion bancaire, pour se concentrer sur les classes moyennes, les entrepreneurs installés et les PME.

Les banques coopératives se sont fortement institutionnalisées et ne pratiquent plus de finance solidaire en raison des contraintes réglementaires et de leur stratégie de développement par la taille. Ces stratégies instaurent un déséquilibre entre les caisses locales implantées dans les territoires et animées par les sociétaires et les organes de supervision bancaire guidés par la logique gestionnaire. Les instances politiques des caisses locales perçoivent un éloignement des activités de la banque coopérative par rapport à ses finalités sociales historiques (insertion, transformation des relations de financement, etc.) et les administrateurs ont peu de marge de manœuvre dans l'activité bancaire. Afin de renouer avec leurs finalités sociales, les banques coopératives construisent des partenariats avec des organisations de finance solidaire ; elles sont les premières à soutenir financièrement les associations de microfinance puis à investir dans les sociétés de capital risque solidaire.

2.5.3 Réappropriation de l'usage de l'épargne dans la finance alternative

La finance alternative émerge au début des années quatre vingt au sein de l'économie alternative qui encourage des productions socialement utiles, des modes d'organisation du travail différentes et une gestion locale et militante de l'épargne (Demoustier, 2001 : 109-111). La finance alternative est née de la volonté de détourner des outils de financements existants (prises de participation, indivision volontaire, club d'investisseur) afin de maîtriser l'utilisation de l'épargne (Glémain & Taupin, 2007). Dès les débuts, l'attention est portée sur l'activation des circuits courts de financement, et aboutit à la création de l'outil CIGALE (Club d'Investissement pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne⁴²) en 1983⁴³ (Russo, Verley, 1995). Les Clubs d'investissements CIGALE sont des indivisions volontaires dans lesquelles chaque membre épargne régulièrement, puis le capital créé est investi dans une activité économique locale et dégageant de l'utilité sociale. Le capital de la CIGALE est limité à la capacité d'épargne de ses membres, si bien que la création d'une société coopérative de capital risque (Garrigue en 1985) s'impose afin de pouvoir mobiliser une épargne de manière plus large et en conséquence financer des projets alternatifs de plus grande envergure. La relation de financement est une relation personnalisée qui permet d'endogénéiser la confiance et de l'auto-générer. Face à la faiblesse des garanties (matérielle ou personnelle) des emprunteurs, le lien de confiance créé en amont du financement, l'encastrement social de la relation de financement et la foi dans la parole donnée (Servet, 2006) font office de garantie morale. Pourtant, ces initiatives alternatives sont localement et socialement situées ayant pour conséquence de ne pas les rendre accessibles au plus grand nombre et de réduire le champ d'application possible de ces initiatives, les contraignant à une certaine confidentialité.

De plus, la modification du contexte institutionnel (accroissement de la réglementation prudentielle sur la mobilisation de l'épargne, les activités d'investissement et de prêts, réformes bancaires et financières...) limite les activités de la finance alternative : sans agrément bancaire, elle ne peut ni faire des prêts, ni collecter l'épargne à vue.

Emargeant aussi à la fin des années soixante dix, la Nouvelle économie Fraternelle finance, par des prêts entre proches, les activités anthroposophiques (éducation, agriculture

⁴² Le S de Solidaire fut rajouté à l'acronyme en 2000 (Dughéra, 2000)

⁴³ Voir aussi Glémain & Taupin (2007) pour une lecture historique de l'émergence de la finance solidaire. Les auteurs se focalisent sur la normalisation des processus d'organisation de la finance solidaire des années quatre vingt à nos jours.

biodynamique, etc.) qui ne sont pas financées pas les banques. Contraintes à régulariser ses activités financières suite à la loi bancaire de 1984, elle choisit de se structurer en société financière coopérative et de s'affilier au Crédit Coopératif pour développer ses activités de prêts et de collecte d'épargne à terme (supérieure à 2 ans).

Dans la finance alternative, les relations entre les prêteurs et les emprunteurs s'appuient sur des liens forts fondés sur le partage de valeurs communes et d'un but fédérateur. La relation de financement est l'occasion de renforcer un lien de solidarité⁴⁴ endogène. La relation de financement est une relation personnalisée qui permet d'endogénéiser la confiance et de l'auto-générer. De plus, la relation de financement s'opère dans la proximité des prêteurs (les proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle). La référence à des idéologiques politiques est très présente dans les structures. Les taux de remboursement sont élevés en raison du sentiment d'appartenance au groupe et du principe de la double qualité qui implique que l'emprunteur a intérêt à rembourser pour que la coopérative se développe. La finance alternative répond aux besoins de financement de projets économiques qui sont à l'époque en marge (commerce équitable, agriculture biologique, éducation, culture, etc.), mais son développement est limité en raison de son caractère politisé, des restrictions dans la collecte de l'épargne et de la sélection sociale.

2.5.4 L'association de ressources privées et publiques dans la microfinance

De nouvelles associations proposent de favoriser l'accès à des prêts de faibles montants pour des emprunteurs sans épargne préalable et sans garantie (Plateforme Initiative Locale en 1985, ADIE en 1989) en s'inspirant d'expériences réussies dans d'autres pays (par exemple, la Grameen Bank au Bangladesh).

La nature des projets financés évolue : alors que la finance alternative encourage des projets collectifs et des entreprises non capitalistes, les associations de microfinance soutiennent la petite production marchande (formalisation d'activités économique de survie), comme le démontre D. Vallat (1999).

Le financement par endettement devint prépondérant quantitativement (en nombre de projets soutenus et en montants investis) par rapport au financement par prise de participation. Mais, le développement des activités d'endettement se fonde sur la diffusion de prêts de petits montants unitaires et progressifs.

⁴⁴ On peut parler d'une solidarité de corps : « *relation entre personnes ayant conscience d'une communauté d'intérêts, qui entraîne, pour les unes, l'obligation morale de ne pas desservir les autres et de leur porter assistance* », (Le Petit Robert, p 1829).

L'ancrage dans la proximité est confirmé. Les organisations de microfinance se rapprochent de la cible d'emprunteurs qu'elles souhaitent toucher (antennes dans les quartiers, en zone urbaine et rurale...), tandis que les sociétés régionales d'investissements solidaires favorisent l'appartenance géographique des entreprises dans une optique de développement local ou de localisme de leur action. Il s'agit donc d'un renforcement de la proximité géographique pour la structure qui délimite géographiquement son territoire d'influence. Par contre, les proximités organisationnelles (financement de structures proches entre elles, de coopératives...) et institutionnelles se réduisent : l'emprunteur s'adresse à elle car elle est la seule structure présente et qui accepte de le recevoir et de l'accompagner.

Les modalités d'acquisition et de traitement de l'information sont de sources internes et externes, acquis lors d'une relation personnalisée. En raison de la professionnalisation des structures et de la présence des banques dans la gestion et la décision de financement, leur traitement de l'information reste personnalisé, mais il devient de plus en plus codifié dans une logique de rationalisation des coûts. Les garanties sont morales ou solidaires. Le contrôle du débiteur est fait par l'accompagnement *ante et post* création de manière implicite et quasi-contractuelle : il n'est pas opéré de manière standardisé et il dépend de la capacité de chaque structure à pouvoir assurer l'accompagnement post création.

La relation de confiance se matérialise sur des supports plus institutionnels (rencontres, formations, informations codifiées, critères d'éligibilités, étapes de l'accompagnement...). Comme le suggère Servet (2006), « *les formes institutionnelles de confiance supposent des processus complexes de médiation,* » (Servet, 2006 : 343), ces formes de confiance sont différentes par nature et elles n'émergent pas systématiquement de la logique domestique. Dans le cas de la finance solidaire, les formes de confiance institutionnelle sont mises en œuvre hors des liens familiaux, de voisinage ou de travail supposées recréer du lien social par la relation de financement et le projet économique.

Les formes historiques de la finance solidaire répondent aux besoins de financements d'activités productives portées par des entreprises collectives et individuelles rationnées. Elle propose une régulation de l'offre de crédit qui encourage une mutualisation de l'épargne, favorise la gestion collective des décisions d'affectation du crédit et fournit une sécurisation des risques de crédit des prêteurs. Ce retour historique a mis en lumière plusieurs caractéristiques dans la mise en place du financement relationnel solidaire telle que la proximité, la structure décentralisée et l'association de parties prenantes.

L'analyse historique de la finance solidaire démontre que ces modes de financement ne se sont pas uniquement transitoires : elles forment une pluralité de formes de crédit n'ayant pas toute vocation à être intégrées dans le capitalisme ou à disparaître. Elles émergent pendant les périodes de crises et d'instabilité et elles se développent aussi en période de stabilité et de croissance. De plus, leur rôle n'est pas seulement palliatif car elles sont vectrices d'une volonté de transformation des rapports sociaux entre les prêteurs et les emprunteurs.

Ainsi, la finance solidaire est une forme permanente de financement qui, au cours des deux derniers siècles, a évolué et s'est institutionnalisée toujours en cohérence avec ces fondamentaux alliant une relation financière et du lien social. Ainsi, certaines organisations sont intégrées peu à peu dans le système financier, tandis que d'autres disparaissent ou subsistent à sa périphérie en réponse aux distorsions induites par le capitalisme dans la distribution du crédit pour certaines catégories d'entrepreneurs.

Section 3 L'articulation des expérimentations historiques au contexte contemporain

L'analyse des configurations institutionnelles historiques de la finance solidaire démontre que celle-ci ne se caractérise pas par un statut d'organisation spécifique, mais plutôt par une manière d'organiser les relations financières ayant comme conséquence d'accompagner l'évolution du rapport entre les prêteurs et les emprunteurs.

Le passage d'initiatives privées communautaires à des organisations au service d'un intérêt plus général de cohésion sociale et de développement local s'explique par un soutien structurant de la part de l'Etat, induisant une institutionnalisation d'une partie des pratiques financières solidaires. La finance solidaire a aussi bénéficié d'un accroissement de la professionnalisation de ses formes d'intervention qui se cristallise par la séparation croissante entre les salariés et les bénévoles dans ses activités de financement et d'accompagnement. Elle a élargi quantitativement et qualitativement ses réseaux d'action et démocratisé ses pratiques afin de les rendre plus accessibles. L'extension géographique de ses implantations et l'élargissement des réseaux concernés ont réduit les freins communautaires des premières expériences de finance solidaire.

3.1 Des innovations financières réactualisées

La finance solidaire contemporaine articule plusieurs des enseignements des périodes historiques analysées et elle mobilise plusieurs mécanismes expérimentés en termes de garanties. Comme elle ne demande pas d'épargne préalable aux emprunteurs, elle mobilise l'épargne privée et les dons privés et publics. Les garanties matérielles sont substituées par des cautions solidaires ou des fonds de garantie publics spécifiques.

Des réponses à des besoins financiers limités

Par rapport aux besoins, l'analyse démontre que la finance solidaire finance principalement l'investissement productif d'entreprises individuelles et collectives. Or, à plusieurs époques, la finance solidaire a répondu à des besoins plus larges : en finançant des activités spéculatives pour rémunérer l'épargne de ses membres, en finançant le crédit immobilier et le crédit à la consommation. Dans les deux cas, les résultats ne sont pas satisfaisants, soit cette stratégie de diversification fragilise la santé financière de l'organisation de finance solidaire, soit elle implique un affaiblissement des fondamentaux de la relation de financement solidaire.

Aujourd'hui, la finance solidaire reste principalement focalisée sur le prêt à l'activité économique. Néanmoins, des expérimentations existent pour développer le crédit à la consommation (microcrédit social en France) ou à l'habitat (prêts aux sociétaires de la Nef pour l'éco construction), mais elles questionnent l'essence de la finance solidaire.

Des conditions de financement solidaires grâce à la mixité des ressources des membres, de la redistribution et de la philanthropie

Dès les débuts, une des caractéristiques de la finance solidaire est de favoriser l'accès aux financements selon des conditions non marchandes (gratuité ou intérêt limité). Face à l'insuffisance de l'épargne des membres et des emprunteurs des organisations professionnelles de finance solidaire, des alliances avec des notables et les pouvoirs publics ont été construites et elles ont permis d'articuler les ressources des membres, les ressources de la redistribution et de la philanthropie.

De plus, l'un des premiers objectifs de la finance solidaire est de faciliter l'accès aux financements en réduisant les risques pris par le prêteur et en instaurant des mécanismes de garanties pour ce dernier. Face à la faiblesse des garanties traditionnelles des emprunteurs, la finance solidaire a construit des mécanismes collectifs d'assurance par la mutualisation de l'épargne, la caution solidaire et les sociétés de garanties solidaires.

3.2 De la relation affinitaire à la normalisation d'une relation financière solidaire

L'analyse historique de la finance solidaire sur une longue période permet de mettre en avant comment la relation de financement solidaire prend naissance dans les relations affinitaires et socioprofessionnelles afin de répondre à des besoins de financement d'agents économiques non pris en compte par le système financier.

Les premières formes empiriques de la finance solidaire apparaissent au sein de mouvements communautaires, religieux ou politiques et s'adressent principalement aux membres de ces groupes. Elles répondent à des objectifs économiques et politiques et reposent sur l'unité et l'homogénéité du groupe permettant de créer et de renforcer la confiance, de maîtriser les risques et de développer une solidarité infra groupe forte. Les outils financiers servent les intérêts particuliers du groupe pour assurer la reproduction et le développement du groupe et de ses membres.

Ces formes anciennes de la finance solidaire appartiennent à la sphère familiale ou communautaire, sécurisant les activités financières par la présence d'une relation de confiance réciproque et des mécanismes internes de contrôle et d'incitation à rembourser. De la sorte, ces formes de financement solidaire associent des relations monétaires et du lien social et elles ont vocation à faire l'intermédiaire entre des épargnants et des emprunteurs. Cependant, ce critère d'appartenance devint un frein au développement de ces pratiques. Elles se sont alors modernisées et adaptées en créant des structures formelles qui ont élargi leur champ d'application.

Les difficultés des associations ouvrières de crédit s'expliquent par l'existence de freins : la taille réduite et l'homogénéité du groupe qui impliquent des montants de financement limités, le niveau de risques des investissements élevé en raison des activités financées similaires et interdépendantes. Les limites de ces initiatives sont aussi liées à l'intensité des relations interpersonnelles et affinitaires trop importantes par rapport aux relations économiques. En effet, dans ces initiatives, la décision de financement est le plus souvent guidée par des arguments subjectifs liés au rang ou à la filiation de la personne que sur des éléments plus objectifs.

Puis, les coopératives d'épargne et de crédit connaissent un développement foisonnant à la fin du 19^{ème} siècle en médiatisant la relation de financement solidaire dans une organisation collective regroupant des épargnants et des emprunteurs, sans forcément reposer sur la

réciprocité. Ces organisations favorisent une proximité sociale et géographique ; elles construisent la transition d'une relation de financement affinitaire à une relation de financement solidaire. Elles se spécialisent par catégories socioprofessionnelles afin de favoriser une identité homogène et de conserver des circuits de financement spécifiques (épargne des agriculteurs pour le crédit à l'agriculture).

Ainsi, l'analyse démontre le nécessaire élargissement de la relation de financement solidaire dans des formes de socialisation secondaires afin de pouvoir réduire les risques systémiques et les dérives de pression sociale. La médiation par un acteur collectif, à travers des jeux d'alliances, permet de répondre à ces tensions.

Aujourd'hui, différents niveaux d'institutionnalisation de la relation de financement solidaire sont visibles : le premier groupe regroupe la finance solidaire ancrée dans des relations affinitaires quasi directes entre les épargnants et les emprunteurs avec une faible institutionnalisation, le deuxième groupe est composé des organisations financières et de capital risque solidaire qui organisent et médiatisent la relation de financement solidaire selon une institutionnalisation partielle, et le troisième groupe réunit les associations qui institutionnalisent la relation de financement solidaire.

Le premier groupe est principalement représenté par les clubs d'investisseurs solidaires, une relation directe lie un groupe d'épargnants et des porteurs de projets locaux ; elle est fortement ancrée dans des proximités géographiques et sociales (liens affinitaires, même réseaux sociaux, etc.). Les financements sont exclusivement issus de l'épargne privée contribuant à l'articulation entre la relation de financement solidaire et les liens sociaux forts.

Le deuxième groupe regroupe les sociétés coopératives financières solidaires⁴⁵ dans lesquelles la structure financière solidaire médiatise la relation entre l'épargnant et l'emprunteur ; elle a un rôle d'accompagnement, d'expertise et de gestion financière solidaire. La participation des épargnants privés est importante dans la gestion quotidienne de ces structures : participation aux comités d'engagement des crédits, accompagnement des emprunteurs, représentations publiques de la structure, etc. Les sociétés de capital risque solidaire proposent principalement des apports en fonds propres pour les entreprises à partir des parts sociales détenues par les épargnants, tandis que des sociétés financières solidaires, aujourd'hui affiliées au Crédit Coopératif, octroient des prêts solidaires et offrent plusieurs

⁴⁵ Il s'agit concrètement des sociétés de capital risque ou de capital développement, notion développé par Mendell & Levesque (2003) les sociétés financières intervenant par des prêts.

produits d'épargne à terme (livret d'épargne, parts sociales, etc.). Ainsi, la relation de financement solidaire est médiatisée par des organisations financières coopératives.

Le troisième groupe rassemble les structures associatives de microfinance, la relation de financement se noue entre la structure associative et l'emprunteur. Le lien social s'exprime par l'accompagnement mis en œuvre par des bénévoles et des salariés. Les moyens financiers proviennent des fonds propres de l'association (alimentés par des dons), de l'abondement des banques (ligne de crédit et dons) et des collectivités territoriales. On constate donc une normalisation de la relation de financement solidaire.

Conclusion du chapitre

Comme le souligne Servet (2006), la finance solidaire n'est ni une innovation endogène et inédite née dans les années soixante dix, ni la simple formalisation d'une finance informelle. L'analyse historique établit qu'elle est la résurgence d'initiatives émergentes au 19^{ème} siècle, fondée sur un compromis entre plusieurs logiques. Cette analyse des configurations institutionnelles historiques démontre que celles-ci ne se caractérisent pas par un statut d'organisation spécifique, mais plutôt par une manière d'organiser les relations financières. Elle apporte des éléments de compréhension de la nature et du rôle du système de relations de financement solidaire et des influences de l'environnement sur celui-ci à différentes époques.

Au début du 19^{ème} siècle (1800/1848), le crédit se multiplie en raison de la division internationale du travail, mais il reste réservé à la classe capitaliste car les artisans, les ouvriers et les petits producteurs agricoles ne disposent pas de l'épargne et des garanties nécessaires. La finance solidaire promeut le crédit gratuit soit par la réciprocité entre les producteurs, soit par l'intervention de l'Etat. Le système de relations de financement solidaire s'appuie sur les ressorts des liens affinitaires et de réciprocité entre les individus avec le concours de l'Etat pour amorcer la constitution des fonds. Mais, ces initiatives ne se développent pas car la réciprocité demeure limitée et l'intervention de l'Etat est critiquée.

Le milieu et la fin du 19^{ème} siècle (1848/1896) se caractérise par l'essor du capitalisme industriel, le développement des idées de l'économie politique et la régulation concurrentielle. Le système financier français se développe avec la création de nouveaux intermédiaires financiers, mais ses services restent réservés aux plus nantis dans les grandes villes. Dans ce

contexte, des individus s'associent selon des liens socioprofessionnels et territoriaux. Des organisations financières autonomes, regroupant ouvriers, artisans, agriculteurs et leurs sympathisants se créent afin de mutualiser l'épargne de leurs membres et de constituer des cautions solidaires permettant d'élargir la capacité d'endettement individuelle. A cette époque, la relation de financement s'enracine dans les liens socioprofessionnels et territoriaux et elle associe des sympathisants tels que l'Etat et les notables.

Au début du 20^{ème} siècle (1896/1945), les initiatives de finance solidaire se multiplient, mais le renforcement de l'Etat dans les activités économiques, les difficultés financières du mouvement coopératif et la crise financière de 1929 amenuisent l'ampleur de ce mouvement. Seules les coopératives d'épargne et de crédit, associées à l'Etat, se renforcent à cette époque tandis que les autres initiatives disparaissent. Leurs alliances avec l'Etat les incitent à se structurer afin de mieux encadrer la relation de financement solidaire et les contributions des parties prenantes.

De la fin de la seconde guerre mondiale aux premiers chocs pétroliers (1945/1973), la régulation administrée des activités économiques et la politique d'encadrement du crédit entraîne une dénaturation progressive de la relation de financement solidaire en raison d'un élargissement des membres et des activités. La réorganisation des financements solidaires et publics entraîne une normalisation de la relation de financement solidaire et l'accentuation de l'anonymat à l'image d'une relation marchande. Les coopératives d'épargne et de crédit s'universalisent et répondent aux besoins de financement d'une très grande masse d'individus, ce processus réduit l'émergence d'initiatives autonomes de finance solidaire.

La déstructuration du modèle fordiste depuis cette époque et son remplacement par un mode de régulation plus concurrentielle renouvèlent le besoin de finance solidaire. Les partisans de la finance alternative s'appuient sur des liens affinitaires, d'origine idéologique, pour mettre en œuvre des clubs d'investisseurs solidaires et des sociétés de capital risque solidaire et territoriale pour financer des projets locaux, environnementaux et sociaux. Les précurseurs de la microfinance privilégient la mobilisation des ressources publiques et privées pour créer des institutions financières solidaires pour mettre en place des crédits en faveur des populations pauvres voulant développer une activité économique. Selon des logiques d'émergence différentes, plusieurs organisations de finance solidaire s'affirment dans le contexte actuel en soutien à la création d'activités et d'entreprises.

Face à un système financier balkanisé sociologiquement et géographiquement au 19^{ème} siècle, la finance solidaire construit une offre de financements solidaires qui repose sur des formes de mutualisation et de garanties collectives pour répondre à la demande de

financements des agents économiques. Aujourd'hui, le renouveau de la finance solidaire prend racine dans un accroissement de la sélection bancaire et une normalisation des relations bancaires selon une régulation concurrentielle. Le contexte institutionnel actuel amoindrit les espaces de socialisation au profit d'un processus de normalisation et d'institutionnalisation qui favorise des formes de garantie et d'assurance individuelles plutôt que collectives.

Dès lors, l'approche historique révèle des périodes de transformations de la finance solidaire et d'intégration de certaines organisations dans la construction du système financier normalisé contemporain. Les relations entre la finance solidaire et le système financier sont régulées en fonction du niveau de sélectivité des financements et de la capacité des établissements bancaires à répondre à une demande plus large et plus risquée de financements en lien avec l'évolution des besoins de financement.

Aujourd'hui, la finance solidaire associe toujours des relations financières d'épargne et de crédit, mais le degré d'intermédiation varie du plus court (par exemple dans les clubs d'investisseurs solidaires) au plus médiatisé (dans les associations de microfinance). Puis, elle mobilise plusieurs parties prenantes afin de participer à son action selon des modalités différentes. Enfin, la relation de financement solidaire axée sur la proximité instaure une relation de confiance robuste, ainsi qu'un enracinement durable et pérenne des entreprises financées et, des relations créées sur le territoire, elle encourage le renforcement des « liens faibles » réduisant l'anonymat et l'incertitude.

Aujourd'hui, la finance solidaire consolide ses fondements dans des formes organisationnelles nouvelles en articulant des relations monétaires et des formes de socialisations secondaires d'origine sociale, professionnelle, territoriale ou idéologique de façon équilibrée afin de favoriser la capacité d'endettement des individus, et en mobilisant des parties prenantes (Etat, entreprises, épargnants) pour renforcer ses ressources financières et techniques.

Chapitre 3 La finance solidaire face aux contraintes de financement

Introduction du chapitre

Le regain d'activités des organisations de finance solidaire depuis une vingtaine d'année et dans le contexte de crise de l'automne 2008 confirme que face à la domination du secteur bancaire et financier, elle répond toujours à des besoins insatisfaits et des aspirations de la part des épargnants comme des emprunteurs.

D'une part, la normalisation et l'accroissement de la concurrence dans le secteur bancaires et d'autre part, la remise en cause du salariat dans la période actuelle et la mise en place de mesures incitatives à la création d'activités économiques, sont à l'origine de l'émergence de nouveaux entrepreneurs en recherche de financement. Ces nouveaux d'emprunteurs professionnels ont des caractéristiques qui sont éloignées des critères bancaires traditionnels à l'origine d'un rationnement du crédit.

Une relation de crédit engage les individus dans une double livraison de monnaie, aujourd'hui et demain. Les conditions d'accessibilité du crédit véhiculent des représentations différentes de l'articulation entre le passé, le présent et l'avenir, et de l'incertitude. Dans cette projection dans l'avenir, deux facteurs sont prépondérants : l'appréciation du risque comme probabilité de réalisation ou non d'un événement (le risque de non remboursement) et la prise en compte de l'incertitude radicale comme incapacité à prédire l'ensemble des événements futurs. Dans l'approche néoclassique, l'incertitude se résume à un risque probabilisable tandis que l'approche hétérodoxe, en suivant les travaux de Keynes (1921) et Knight (1921), définit l'incertitude radicale comme un phénomène non probabilisable. Dès lors, les agents interagissent dans un environnement incertain dans lequel la coordination entre les agents n'est plus optimisée par les seuls prix (Moureau & Rivaud- Danset, 2004, Rivaud- Danset, 1995).

Plusieurs travaux ont déjà montré le rôle de production d'information de la finance solidaire dans la phase de détection et de sélection des emprunteurs (Servet & Vallat 2001, Guérin, 2000) dans un contexte d'asymétrie d'information. Néanmoins ces grilles théoriques supposent que l'amélioration de l'information éradique toute forme de contrainte de crédit. Ce postulat est contestable car la contrainte de crédit peut naître dans les processus de construction des anticipations des agents dans un contexte d'incertitude radicale.

Dans quelles mesures la finance solidaire permet de gérer l'incertitude radicale ? Quels sont les spécificités mises en œuvre pour sécuriser la relation de prêt/emprunt ? L'action de la finance solidaire se réduit-elle à l'accessibilité aux financements ?

Le point de départ de l'analyse s'appuie sur la théorie standard étendue afin de comprendre l'origine des obstacles à la coordination entre les prêteurs et les emprunteurs en raison d'imperfections sur le marché des capitaux et de leurs difficultés d'appréciation de la qualité de la créance. Cependant, ces travaux évincent le lien social de leur analyse alors que ce travail postule qu'il constitue une caractéristique fondamentale de la finance solidaire. Pour interpréter les solutions mises en place par la finance solidaire, la mobilisation de la théorie post keynésienne (Wolfson, 1996) se révèle plus adéquate. A partir de la reformulation de la contrainte de crédit comme une divergence d'anticipations entre l'intermédiaire financier et l'emprunteur, ce cadre théorique permet d'isoler les différents processus de convergence en identifiant d'abord les minimums requis dans l'accès aux financements puis la construction des conditions du financement. Il est alors possible d'analyser séparément les différentes étapes de la relation de financement solidaire, en distinguant la sélection et la négociation sur les conditions monétaires et non monétaires de la relation de financement solidaire.

Ce chapitre analyse les caractéristiques des emprunteurs de la finance solidaire : des personnes sans patrimoine et sans culture entrepreneuriale, des petits producteurs individuels ou collectifs, dans des activités plus ou moins innovantes. Dès lors, les difficultés d'appréciation de la qualité du projet résulte plus d'un manque de maîtrise des rouages de la finance et de l'entreprise que d'un comportement opportuniste. Puis, sont démontrés les effets de la finance solidaire sur le processus de financement : l'accompagnement étant à la source d'une relation de confiance et de la construction d'anticipations convergentes tandis que les conditions du financement solidaire s'adaptent aux besoins spécifiques des emprunteurs. Ces processus et ces règles sur les conditions d'accès et le coût du financement façonnent les contours d'une nouvelle convention de financement. Ainsi, la finance solidaire favorise l'accessibilité au crédit en mobilisant les différentes formes de socialisation découlant du financement relationnel solidaire et elle réduit aussi le coût du financement. Elle entraîne des modifications dans les relations entre les emprunteurs et les prêteurs et dans l'organisation des relations financières en favorisant un rapport à l'argent différent du rapport monétaire anonyme et lucratif de l'économie marchande. Comme le propose Aglietta & Orléan (2002), « *la représentation des relations de dettes sous forme d'un marché offre/demande répond à la*

question de la rémunération comme résultat d'un rapport de force entre créanciers et débiteurs» (Aglietta & Orléan, 2002 : 193) et c'est ce rapport de force que la finance solidaire tendrait à transformer.

La première section démontre, à partir des données quantitatives sur la finance solidaire, que la clientèle de celle-ci est constituée d'agents rationnés et identifie les caractéristiques justifiant ces difficultés de financement. La deuxième section s'attache à rappeler les fondements théoriques de la contrainte du crédit dans les deux corpus précités. La troisième section analyse les spécificités de la finance solidaire pour réduire la contrainte de crédit en termes d'accès et de conditions de financement. Dès lors, la dernière section décrit les composantes d'une convention de financement solidaire.

Section 1 L'origine de la demande de finance solidaire

L'étude des données quantitatives des emprunteurs ayant bénéficiés d'un financement de finance solidaire établit la prédominance d'individus ayant des difficultés d'accès au financement professionnel. Ces résultats ont été construits à partir d'étude de cas de trois grands réseaux nationaux de finance solidaire (ADIE, PFIL du réseau France Initiative et France Active). Cette méthodologie a été privilégiée faute de statistiques nationales sur la finance solidaire liées aux différents statuts des organisations (sociétés financières, associations, indivision) et aux formes d'intervention (prêts, prises de participation, apports en comptes courants d'associés). Etant donné cette diversité, il n'est pas possible de constituer une catégorie unique et homogène regroupant l'ensemble des informations sur la finance solidaire. D'une part, les organisations de finance solidaire sont libres de choisir les informations collectées, elles peuvent privilégier les informations sur le créateur ou sur l'entreprise. Empiriquement, il est souvent possible de regrouper les informations des organisations qui ont des variables communes, mais ces regroupements sont de très petite taille. Par exemple, sur le cas de la Haute Normandie, Mesquita (2009) regroupe deux organisations. D'autre part, les organisations sont réticentes à partager leur fichier de clientèle car il comporte des données confidentielles qui sont couvertes par le secret bancaire ; il est alors nécessaire qu'elles effectuent un codage préalable de leur fichier. Face à ces difficultés, une approche analytique est privilégiée, elle se focalise sur les chiffres de trois réseaux principaux, complétés par des données supplémentaires quand cela est possible. Il a été

privilegié de s'appuyer sur trois réseaux d'envergure national⁴⁶, offrant des financements différents (microcrédit, prêt d'honneur, prise de participation) selon des critères d'éligibilité au financement *a priori* différents. En termes de volume, ces réseaux représentent la part la plus significative de l'activité de la finance solidaire.

L'analyse des chiffres sur la création d'entreprise souligne que les nouveaux entrepreneurs de petites entreprises évoquent des difficultés d'accès au financement bancaire, qualifié de « creux bancaire » (Guérin, 2002 : 20).

La littérature économique identifie des agents rationnés telles que les entreprises en création, les TPE, les organisations de l'ESS et les chômeurs. Ces catégories sont rationnées car elles présentent des risques élevés pour les intermédiaires financiers et que la réduction de ces risques implique des coûts de sélection des emprunteurs, de traitement de l'information et le développement d'une expertise, en raison des asymétries d'information et d'anticipation ; l'ensemble de ces coûts peut être supérieur au rendement espéré par l'intermédiaire financier.

Plusieurs variables explicatives, tels que la taille du financement, le type de financement ou le profil socio-économique de l'entrepreneur, justifient la frilosité des intermédiaires bancaires dans le financement d'activités économiques.

L'analyse des données sur les emprunteurs de la finance solidaire révèle des traits caractéristiques qui trouvent leur justification dans la littérature financière et permet de construire une classification de profils types d'emprunteurs ayant des difficultés d'accès au financement.

1.1 Caractéristiques de la demande de finance solidaire

Le public des emprunteurs potentiels de la finance solidaire est hétérogène : les personnes en situation d'exclusion financière et sociale souhaitant créer leur propre emploi, les entrepreneurs locaux sans ressource patrimoniale, les entreprises locales en l'absence de financement local, les entreprises collectives sans but lucratif constituant l'économie sociale et solidaire et les projets innovants (technologique ou sociale)⁴⁷. Ces clientèles ont comme point commun d'être des catégories rationnées par le secteur bancaire.

⁴⁶ Les spécificités territoriales n'étant pas l'objet de cette section, il était préférable de choisir des réseaux nationaux. La dimension territoriale est traitée dans une section ultérieure.

⁴⁷ Les premiers projets d'énergies renouvelables représentent des projets innovants.

L'observation des chiffres de trois grands réseaux nationaux (ADIE, PFIL du réseau France Initiative et France Active) de la finance solidaire en France valide que la clientèle de la finance solidaire est composée d'agents rationnés. Parmi ces agents rationnés, on note qu'il s'agit principalement :

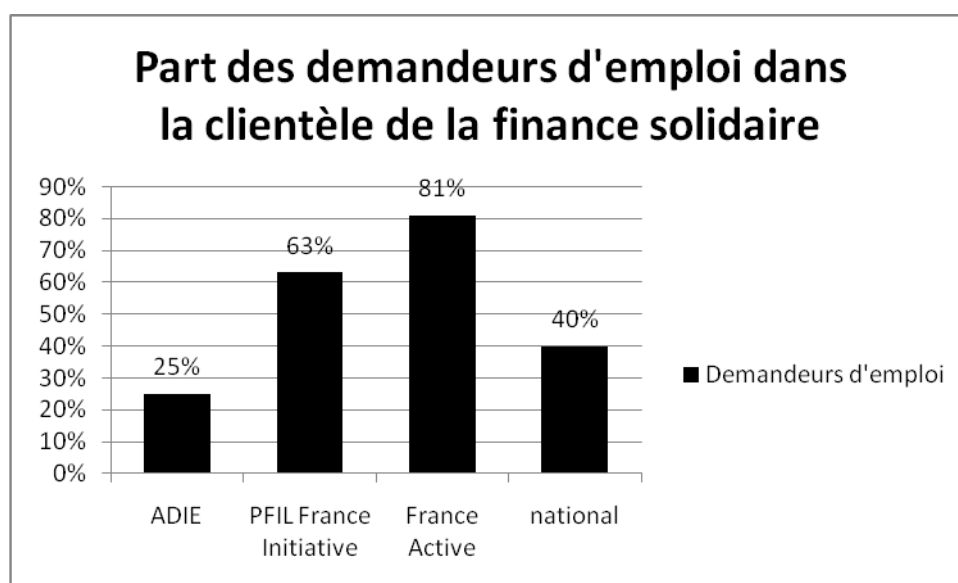
- De personnes fragilisées dans leurs parcours professionnels,
- De petites ou micro entreprises
- Des projets en phase de création,
- Des activités dans des secteurs peu capitalistiques.

Ces caractéristiques ne sont pas toujours cumulées.

1.1.1 Des emprunteurs aux ressources limitées et engagés dans une démarche d'intégration et de reconnaissance sociale

La majeure partie des projets financés sont des projets portés par des personnes en situation d'exclusion professionnelle, économique, bancaire, financière ou sociale. Ces emprunteurs sont principalement des demandeurs d'emploi, des femmes, des RMISTes, ou des jeunes. Ce sont donc des personnes qui disposent peu de ressources propres : absence de patrimoine personnel, absence de diplôme ou d'expériences significatives ou absence de réseaux. Elles sont souvent des personnes indépendantes ou isolées, ne maîtrisant pas tous les aspects de la gestion d'une activité économique : ce sont plutôt des « amateurs » de la création d'activité. Néanmoins, elles sont engagées dans un processus de reconnaissance et d'intégration sociale pour des raisons différentes et la création d'une activité économique autonome fait partie de ce parcours d'insertion socioprofessionnelle.

Figure 4 : Répartition des demandeurs d'emploi dans la clientèle de la finance solidaire



Lecture : 63% de la clientèle des PFIL France Initiative sont des demandeurs d'emploi tandis que ces derniers représentent 40 % des créateurs d'entreprises au niveau national.

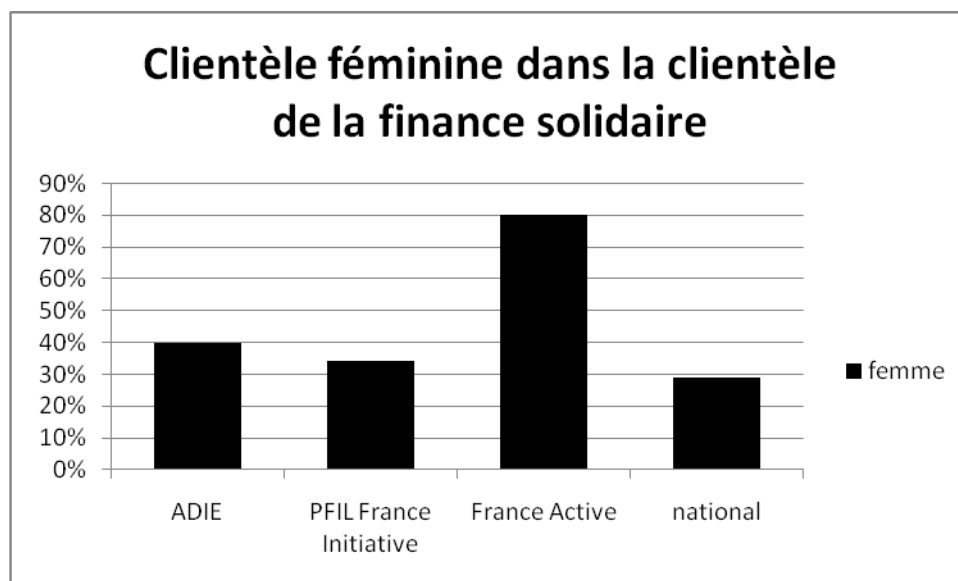
Source : les rapports d'activités 2009 des structures, enquête Sine 2009 pour la comparaison nationale

Par rapport à la moyenne nationale, les trois réseaux nationaux de finance solidaire financent de façon plus significative des personnes sans emploi, dans un processus d'insertion ou vivant avec des minimas sociaux. Concernant l'ADIE, seuls 25% de sa clientèle appartiennent à la catégorie des demandeurs d'emploi, le reste de la clientèle est composée de personnes percevant des revenus d'insertion (RSA, RMI) à hauteur de 30% et d'autres minimas sociaux (allocations spécifiques de solidarité) à hauteur de 17%.

Les femmes sont aussi des populations discriminées dans le financement d'activités professionnelles (Fouquet, 2005). A partir du constat que les femmes souffrent de la faiblesse de leurs fonds propres et du manque d'accompagnement par les réseaux bancaires, des structures de financement réservées aux femmes entrepreneuses tels que les Clubs Locaux d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent (CLEFEs), se sont créées et elles ont intégré le champ de la finance solidaire.

Les données confirment que les femmes sont aussi plus représentées dans la clientèle de la finance solidaire qu'au niveau national.

Figure 5 La part des femmes dans la clientèle de la finance solidaire



Lecture : 40% de la clientèle de l'ADIE sont des femmes tandis qu'elles représentent 29 % des créateurs d'entreprises au niveau national.

Source : les rapports d'activités 2009 des structures, enquête Sine 2009 pour la comparaison nationale

Ces difficultés de financement sont accentuées par le fait que ces emprunteurs choisissent de créer une entreprise individuelle (eurl ou auto entrepreneur) : cette dernière renforce l'isolement de l'emprunteur le privant de soutiens financiers et techniques.

D'après l'INSEE, la majeure partie des créations d'entreprises s'effectue sans salarié : en 2008, 87.4 % des créations étant sans salarié, et en 2009 le chiffre atteint 94.1 %. Pour les créations avec salariés, le nombre moyen de salariés est de 3 salariés en 2008 et 2009.

Pour le réseau national des plateformes d'initiatives locales (PFIL), 15 000 financements ont été attribués à des entreprises dont l'effectif d'emploi moyen est de 2.2 emplois en 2009 (France Initiative réseau, 2009).

La taille de l'entreprise est un facteur discriminant pour l'accès au financement : plus l'entreprise est petite, plus les coûts d'accès à l'information sont élevés en raison de l'unicité et de la non codification des informations rendant l'investissement peu amortissable compte tenu du volume d'affaires (Besanko et Kanatas, 1993).

Les TPE ne sont pas simplement une miniaturisation de la grande entreprise, la différenciation par la taille (soit par le chiffre d'affaires, soit par l'effectif salarié) n'est pas suffisante ; elles présentent des spécificités organisationnelles (hierarchie souple, autonomie et décentralisation des processus de décisions, direction et propriété conjointes) qui les distinguent des grandes entreprises dans leurs besoins et leurs solutions de financement (Belletante, Levratto & Paraque 2001). Les TPE/ PME présentent une probabilité élevée d'être touchées par des difficultés d'accès aux financements corrélée à plusieurs critères tels que la taille, l'âge, la forme de l'organisation ou l'activité.

Les TPE semblent se caractériser par un déficit informationnel qui limite leur accès au financement en raison de phénomènes d'aléa moral et de sélection adverse. Les difficultés d'accès au financement des petites et micros entreprises en création s'expliquent par l'opacité des informations émises. Ang (1991, 1992) définit cette opacité comme l'incapacité à transmettre et faire comprendre aux investisseurs potentiels les caractéristiques de l'entreprise, en raison du manque d'informations comptables et financières disponibles et standardisées. Or cette opacité d'information ne concerne pas uniquement les investisseurs, elle est aussi un défi pour ces entreprises. Ainsi, elles se caractérisent par un déficit informationnel qui se définit d'une part, par la difficulté à produire elles-mêmes une information standardisée et fiable, et d'autre part, par la complexité pour les investisseurs d'acquérir et de traiter l'information. Paraque (2002) plaide en faveur d'une « intermédiation informationnelle » pour les petites entreprises afin de réduire le déficit informationnel et leur offrir des solutions de financement adaptées.

Pour dépasser ces contraintes, l'entrepreneur peut mettre en place un faisceau de relations informelles qui sont autant de modalités de financement alternatifs (délais de paiement avec les fournisseurs, mobilisation des associés pour des apports en compte courant, lignes de crédit avec le banquier habituel, aide à l'expertise par les réseaux professionnels, etc.).

Dans le cas de la finance solidaire, les emprunteurs sont principalement des individus isolés n'ayant pas les ressources suffisantes pour mobiliser des réseaux alternatifs par eux-mêmes.

Par ailleurs, les nouveaux dispositifs de la création d'activité (avec la loi Dutreil et le statut d'auto-entrepreneur) n'imposent plus de capital de départ significatif, un euro suffit pour créer une société commerciale et aucun capital n'est demandé par le statut d'auto-

entrepreneur. Ainsi s'ajoute aussi un manque de capitaux de départ et de garantie lié aux ressources limitées du créateur. Dès lors, l'insertion dans des réseaux sociaux afin de rompre l'isolement et de développer les potentialités des emprunteurs est un facteur indispensable. Ainsi les formes de socialisation de la finance solidaire constituent un levier en faveur de l'accès aux financements.

1.1.2 Les activités en phase de création

La création et la reprise de TPE et PME représentent la majorité du portefeuille du réseau France Initiative. Par exemple, sur le territoire de la Haute Normandie, Rouen Initiative a financé 69,6% de création d'entreprises et 30,4% de reprises d'entreprises en 2006 tandis qu'Initiative 27 a soutenu 59,2% de création d'entreprises et 40,8% de reprises d'entreprises (Mesquita, 2009)⁴⁸. Pour le réseau France Active, le financement de la création d'activité représente 85% de son activité financière (France Active, 2009).

L'âge de l'entreprise est aussi un facteur discriminant en raison du risque de défaillance et de non remboursement des fonds en sachant que près de 50 % des entreprises ne survivent pas au delà de cinq ans en France (Aubier et Cherbonnier, 2007).

Le processus de création d'activité repose sur des plusieurs indéterminations : la demande pour les nouveaux produits, la réaction de la concurrence et de la pénétration sur le marché, les capacités organisationnelles, commerciales et managériales de l'emprunteur.

Le caractère innovant du produit s'avère être un facteur discriminant : comme le précise Aglietta (2008), l'entrepreneur créatif à la source d'innovation est « *hors normes* » rendant caduques les analyses statistiques standards ; par conséquent, l'accès au financement est problématique car cet entrepreneur doit d'accéder à des fonds dont le remboursement est différé afin de ne pas alourdir la structure financière de l'entreprise dans les phases de recherche et développement et de lancement du produit.

Ainsi, les créations d'entreprises sont plus discriminées dans l'accès au financement car elles ne peuvent pas faire état de patrimoine propre (pas de bilan) et que l'information quantitative existante se fonde uniquement sur des données prévisionnelles. Dès lors, des écarts peuvent exister entre les évaluations faites par l'intermédiaire financier et l'emprunteur, soit par opportunisme, soit par amateurisme ou optimisme de l'emprunteur. Dès lors, la

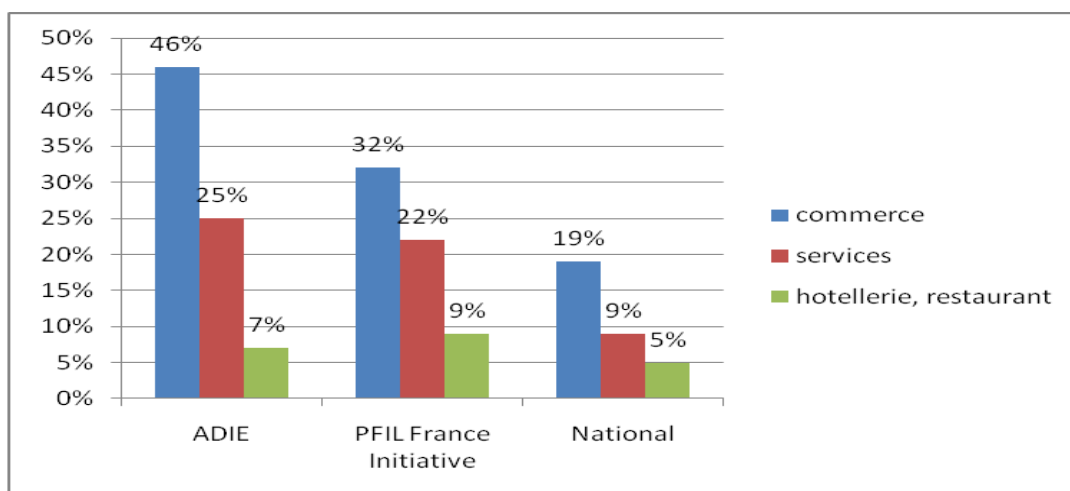
⁴⁸Les chiffres de l'ADIE ne sont pas référenciés car l'association ne renseigne pas cette information sur les caractéristiques des entreprises financées, privilégiant les informations sur les personnes (Mesquita, 2009).

confiance et les processus d'apprentissages dans la constitution des anticipations sont fondamentales, comme le souligne la finance solidaire par la mise en place de l'accompagnement.

1.1.3 Des secteurs d'activités et des formes organisationnelles peu capitalistiques

Les principaux secteurs d'activités soutenus par la finance solidaire appartiennent au commerce, aux services aux particuliers et aux entreprises, à l'environnement et à l'insertion. Ces activités sont sans barrière à l'entrée (pas de capital de départ important, pas de diplôme, etc.), elles nécessitent peu de capital fixe mais elles ont besoin d'un fond de roulement important afin de pouvoir avancer un cycle de production en amont de la réalisation de la production. Ce sont des projets faiblement capitalistiques.

Figure 6 Les secteurs d'activités financés par la finance solidaire



Lecture : 46 % des financements octroyés par l'ADIE concernent des activités de commerce tandis que ces dernières représentent 19% des créations nationales.

Source : les rapports d'activités 2009 des structures, APCE pour la comparaison nationale

Ainsi, le secteur d'activité peut aussi être source de difficultés d'accès au crédit en raison des spécificités sectorielles. Par exemple, le secteur agricole est fortement sensible aux aléas conjoncturels climatiques, aux cours internationaux des matières premières, à la saisonnalité de l'activité, nécessitant une expertise du secteur pour investir. Ces difficultés de financement du monde agricole furent à l'origine de la création des premières caisses locales du Crédit Agricole en France à la fin du 19^{ème} siècle (Gueslin, 1998).

De même, la structure organisationnelle du projet peut aussi être un frein au financement, en particulier pour les organisations collectives telles que les coopératives ou les associations qui présentent des règles de gestion non lucratives, réduisant l'attrait des investisseurs en raison d'un manque d'expertise et un manque de gain en cas d'intervention en capital (Demoustier, 2001).

Par conséquent, ces secteurs d'activité ou ces formes organisationnelles ont une capacité d'accumulation limitée. Par conséquent, les modalités du financement ne doivent pas affaiblir cette capacité d'accumulation afin d'éviter les défaillances de remboursement. Les conditions de financement doivent donc s'adapter à ce critère avec des intérêts non spéculatifs ou des remboursements flexibles et adaptés comme le propose la finance solidaire.

1.2 Une classification des emprunteurs-entrepreneurs de la finance solidaire

L'analyse des caractéristiques des emprunteurs de la finance solidaire permet de construire une classification entrepreneurs types de la finance solidaire selon plusieurs critères :

- la forme organisationnelle de l'activité : entre entreprise individuelle ou collective, regroupement de capitaux ou de personnes, sa taille,
- son stade d'évolution : création ou développement,
- son mode de gestion permettant de formuler la capacité à rembourser : le capital de départ (avec ou sans épargne), sa nature (lucrativité ou non).

Les emprunteurs de la finance solidaire sont des agents qui rencontrent des difficultés d'accès aux financements en raison des caractéristiques socio-économiques les définissant (insertion sociale, compétence, patrimoine). Pour construire cette classification, l'analyse postule que ces emprunteurs sont des entrepreneurs selon Schumpeter, c'est-à-dire qu'ils sont à l'initiative de la dynamique économique et qu'ils ont besoin de crédit pour réaliser leur projet. Ils présentent néanmoins des spécificités qui expliquent leurs liens avec la finance solidaire.

En fonction de ces critères, l'analyse établit quatre figures types : l'entrepreneur *par défaut* pour qui la création d'une activité économique est nécessaire à l'insertion professionnelle et sociale, l'*entrepreneur indépendant* « auto-entrepreneur » à l'origine de la

multiplication des TPE, *l'entrepreneur créatif* développant une innovation technologique ou socio-économique et *l'entrepreneur collectif sans but lucratif* dont les entreprises de l'économie sociale et solidaire constituent le cœur.

L'entrepreneur par défaut semble éloigné de l'entrepreneur typique schumpétérien : le choix d'être entrepreneur est une alternative à une situation personnelle et professionnelle dans l'impasse. Le choix de création d'activité est un facteur de resocialisation dans lequel la finance solidaire permet de « réactiver des solidarités financières de proximité afin de favoriser la création de leur propre emploi par les personnes en voie de marginalisation » (Servet & Vallat, 2001: 6). Selon l'étude comparative de la finance solidaire dans plusieurs pays européens et en Amérique du Nord (Guérin, 2002), la création d'entreprise est de plus en plus une voie d'insertion économique et sociale pour certaines catégories de population, dont les chômeurs. Cet entrepreneur par défaut se caractérise par la volonté de créer son propre emploi ou de renforcer son employabilité mais il cumule plusieurs handicaps (manque d'expérience, de fonds propres, de réseaux, etc.) qui représentent des contraintes pour l'accès à des financements. Néanmoins il bénéficie des aides publiques, directes ou indirectes dans le cadre des politiques actives d'aide au retour à l'emploi.

L'entrepreneur indépendant se définit par une volonté forte d'entreprendre, il a choisi d'être entrepreneur soit comme travailleur indépendant soit par la constitution d'une société commerciale de petite taille. Il se caractérise aussi par le pouvoir et le contrôle qu'il détient sur l'entreprise à la fois dans la constitution du capital et dans la prise de décision, sans séparation entre la direction et la propriété à l'inverse de la grande entreprise qui repose sur une structure très organisée et hiérarchique avec une séparation entre les dirigeants et les propriétaires de l'entreprise.

Archétype de l'entrepreneur schumpétérien, *l'entrepreneur créatif* se caractérise par la qualité d'innovation⁴⁹ de son entreprise, soit dans les produits, soit dans son organisation, bousculant les repères des partenaires financiers. Atypique, l'évaluation du projet est difficile, l'incertitude sur l'avenir est très grande et corollairement le risque est élevé. Les principales incertitudes sont liées à la technologique (découvertes imprévisibles, etc.), l'identification des besoins (confrontation entre l'innovation et le marché réel), le positionnement de l'entreprise dans la concurrence, la nature du capital humain (capacité, compétences et comportements des dirigeants futurs) et les besoins financiers (Dubocage & Rivaud-Danset, 2002). Comme le précise Aglietta (2008), l'entrepreneur créatif à la source d'innovation est « hors normes »

⁴⁹Le caractère innovant est pris au sens large comme mise en œuvre de nouvelles combinaisons productives qui peuvent s'exprimer par des innovations technologiques ou socioéconomiques.

rendant caduques les analyses statistiques et financières standards. L'enjeu du financement de cet entrepreneur est d'accéder à des fonds dont le remboursement est différé afin de ne pas alourdir la structure financière de l'entreprise dans les phases de recherche et développement et de lancement du produit. L'information peut être disponible mais son traitement est complexe et personnalisé, nécessitant le recours à des experts dans le cadre d'une relation personnalisée.

L'entrepreneur collectif sans but lucratif s'appuie sur un groupement de personnes développant une fonction économique, régi selon un principe de non lucrativité et un mode de gouvernance démocratique (Demoustier, 2001). Les spécificités de l'entrepreneur collectif sans but lucratif résident dans les contraintes dans l'affectation des bénéfices (non valorisation des parts sociales, distribution de dividendes limitée ou nulle), le mode de gouvernance indépendant de la constitution du capital et la gestion démocratique. De fait, *l'entrepreneur collectif sans but lucratif* suit des modes d'organisation et des logiques de coordination différentes de l'entreprise capitaliste qui invalident de nombreux critères d'évaluation standard. Il existe des produits financiers spécifiques pour ce type d'entrepreneur : le titre participatif, le contrat d'apport associatif.

Tableau 5 Figures des emprunteurs-entrepreneurs financés par la finance solidaire

	<i>L'entrepreneur par défaut</i>	<i>L'entrepreneur indépendant</i>	<i>l'entrepreneur créatif</i>	<i>l'entrepreneur collectif sans but lucratif</i>
Forme organisationnelle	Individuel Isolé Peu de ressources endogènes	individuel	Regroupement de capitaux extérieurs	Regroupement de personnes Capital collectif
Stade d'évolution	Création	Création ou développement	Création ou développement	Création ou développement
Mode de gestion	domestique	Accumulation individuelle	Lucrativité	Sans but lucratif
Financement solidaire	ADIE, CLEFES	PFIL	PFIL, NEF, Garrigue	NEF, Garrigue

Source : l'auteur

L'entrepreneur par défaut est principalement financé par des structures telles que l'ADIE et les CLEFES qui privilégient les situations des emprunteurs (demandeurs d'emploi, femmes, etc.) plutôt que des secteurs d'activités. *L'entrepreneur indépendant* est plutôt la cible des plateformes d'initiatives locales et des structures territoriales de financement qui choisissent des projets locaux. Selon la nature de l'innovation, *l'entrepreneur créatif* est financable soit par une plateforme d'initiatives locales si l'innovation est technique, soit par une société financière solidaire (Garrigue, NEF) si l'innovation est d'ordre socio-économique et si elle appartient au champ du développement durable (environnement, commerce équitable, etc.). *L'entrepreneur collectif sans but lucratif* est financé par les structures spécifiques de l'économie sociale et solidaire car il respecte les principes de l'économie sociale définie par une charte en 1980.

Section 2 Le rationnement du crédit et la finance solidaire

La question de l'accessibilité au crédit s'insère dans les débats fondateurs de la science économique, entre l'approche réelle et l'approche monétaire sur la création monétaire et la dynamique économique. En effet, il existe une vision antagoniste du processus de création monétaire et du rôle des banques dans la théorie économique : d'une part, une vision exogène qui postule que les banques allouent un stock de monnaie donnée, et d'autre part une vision endogène dans laquelle les banques ont le pouvoir de création monétaire. Dans le premier cas, une contrainte de financement s'explique par l'absence d'épargne tandis que dans le second cas, il n'existe pas *à priori* de contrainte de financement.

Nommé rationnement ou contrainte de crédit, un consensus entre les auteurs sur l'existence d'un aléa moral qui affecte les prêteurs existe mais des divergences théoriques perdurent sur la prise en compte des anticipations (Piegay, 1999, Dymski 1993, Lavoie, 2004). La contrainte de crédit se matérialise par un refus ou par des discriminations dans les conditions monétaires (une restriction dans le montant du prêt, une prime de risque élevé) et/ou dans des conditions non monétaires (garanties) du financement. Elle se fonde sur les difficultés d'évaluation de la qualité des emprunteurs, ces dernières motivant la décision de financement du prêteur en fonction du risque et de l'incertitude.

Dans le cadre de la théorie standard étendue, le rationnement du crédit s'explique par la présence d'asymétrie entre l'information fournie par l'emprunteur et l'information acquise par

le prêteur. Dans ce contexte, la sélection par le taux d'intérêt ou les garanties devient inefficace et la banque préfère rationner son offre de crédit en raison de son incapacité à différencier les bons et les mauvais emprunteurs.

Cependant, la production d'information ne suffit pas à supprimer tous les risques liés aux activités financières. Au-delà du risque probabilisable il existe une incertitude radicale qui provient de l'unicité des dossiers de financement et de la relation. Par ailleurs, la théorie standard étendue fait l'objet de critiques : la maximisation d'un agent omniscient est discutable, la résolution des asymétries par des contrats de dette restreint la complexité des phénomènes (par exemple la prise en compte de la confiance comme processus cognitif permet d'appréhender le rationnement de manière plus large), enfin la neutralité de la monnaie élimine les problèmes des rapports sociaux inégalitaires entre les agents.

Au vu de ces éléments, il est nécessaire de prendre en compte les dispositifs endogènes mis en place par la finance solidaire pour réduire la contrainte de crédit. Dans ce contexte, la théorie postkeynésienne analyse les relations économiques des agents dans une économie monétaire de production dans un contexte d'incertitude radicale et dans une démarche dynamique. Le modèle post keynésien de la contrainte de crédit permet de comprendre dans quelles mesures les banques sont dans l'impossibilité de répondre aux demandes de crédit qui leur sont faites. Il intègre la confiance comme facteur déterminant dans la décision de financement et il postule que la monnaie est un objet social et que les banques ont un rôle moteur dans la distribution de crédit.

Dans le cas de la finance solidaire, l'application du modèle post keynésien permet de mettre en évidence les déterminants endogènes de la décision de crédit telle que la confiance dans la construction des anticipations.

2.1 Le rationnement du crédit expliqué par les asymétries d'information

La prise en compte des asymétries d'information constitue un enrichissement de la théorie standard qui postule l'efficacité du marché à l'existence d'une information pure, parfaite et gratuite. L'imperfection des marchés, analysée notamment par Akerlof (1970) pour le marché des voitures d'occasion (the Markets for Lemons)⁵⁰, se traduit dans la relation de financement par une relation asymétrique entre le vendeur (l'emprunteur) et l'acheteur (le prêteur) qui empêche les échanges dans un processus d'apurement du marché par les prix.

⁵⁰Dans ce cadre, l'imperfection du marché se traduit par l'existence d'asymétries d'information entre le vendeur et l'acheteur qui implique des distorsions dans le processus d'équilibre et inclut des coûts d'information pour les agents.

L'emprunteur dispose d'informations supplémentaires par rapport à la banque sur la qualité de son projet d'investissement, sur ses capacités réelles de remboursement et son comportement à venir. Il s'agit donc d'asymétries d'information *ex-ante*, car l'emprunteur connaît mieux sa situation personnelle que la banque, et d'asymétries d'information *ex post*, une fois le crédit accordé, des risques sur le comportement de l'emprunteur existent. Cette situation conduit les banques à rationner leur offre de crédit face à une population d'emprunteurs.

Le rationnement de crédit s'explique par le fait que la banque rationne son offre de crédit face à des emprunteurs qu'elle ne peut pas différencier. Dans le cadre de la théorie standard étendue, la littérature met en évidence deux formes principales de rationnement⁵¹. Le rationnement de type 1 discrimine un groupe d'emprunteurs, sans distinction au sein du groupe, et il se manifeste par la taille des prêts tandis que le rationnement de type 2 discrimine certains agents à l'intérieur d'un groupe d'emprunteurs identiques parmi un groupe, certains obtiennent le crédit et d'autres en sont dépourvus (Eber, 1999). Ainsi, même si des emprunteurs sont prêts à payer un taux d'intérêt supérieur, la banque ne dépasse pas un taux d'intérêt maximum.

Le modèle de Stiglitz et Weiss

Stiglitz et Weiss (1981) valident la présence d'un rationnement quand, parmi des agents identiques, certains agents ont accès au crédit tandis que d'autres n'ont pas accès au crédit même s'ils sont prêts à payer un prix plus élevé (taux d'intérêt), ou bien lorsqu'un groupe identifiable d'agents n'a pas accès au crédit, quel que soit le prix, malgré une offre de crédit donnée (Stiglitz & Weiss, 1981 : 394).

Les banques sont amenées à sélectionner leurs clients par l'intermédiaire du taux d'intérêt en raison d'une imparfaite information sur les emprunteurs. Par conséquent, il existe un taux d'intérêt optimal pour les banques, qui maximise leur utilité et qui n'est pas nécessairement le taux d'intérêt qui équilibre l'offre et la demande de crédit.

Le modèle suppose que les emprunteurs sont neutres au risque, que les projets sont isolés et indépendants les uns des autres, qu'il n'existe pas de coûts de faillite et que la banque reçoit un profit fixe, indépendant du profit du projet. De plus, les auteurs postulent :

⁵¹ D'autres appellations sont possibles pour distinguer ces deux formes de rationnement : rationnement extensif et rationnement intensif, rationnement de crédit pur et rationnement par le taux d'intérêt (Eber, 1999 : 18)

- qu'il existe une distribution probabiliste des niveaux de rendement pour chaque projet connue par l'emprunteur et inconnue de la banque à la source d'une asymétrie d'information *ex ante* ;

- qu'il existe une relation croissante entre le taux d'intérêt que l'emprunteur est prêt à payer et le niveau de risque du projet. En d'autres termes, une entreprise, neutre au risque, choisit un projet plus risqué si le taux d'intérêt augmente car sa désutilité est moindre sur un projet risqué que sur un projet sain.

- la banque cherche à atteindre un taux d'intérêt optimal qui maximise sa fonction d'utilité, selon un arbitrage rendement/risque.

Dans la théorie microéconomique standard, le taux d'intérêt permet d'égaliser l'offre et la demande de financement. Stiglitz et Weiss (1981) démontrent que l'augmentation du taux d'intérêt accroît l'attraction des emprunteurs pour des projets plus risqués, ce qui a pour incidence de réduire le rendement espéré de la banque (le rendement de la banque est une fonction inverse du risque). Par conséquent, le mécanisme de sélection par le taux d'intérêt est inefficace et il produit plusieurs effets négatifs :

- des effets d'anti-sélection (ou sélection adverse) quand la hausse du taux d'intérêt ou du niveau des garanties augmente le degré de risque du portefeuille des banques en décourageant les « bons » emprunteurs,

- des effets d'incitation quand la hausse du coût du crédit incite l'emprunteur à choisir des projets risqués,

- des effets d'aléa moral quand l'emprunteur change de projet après l'obtention du financement,

- des effets de comportement opportunistes quand l'emprunteur cache des informations à la banque.

Face aux limites de l'augmentation des taux d'intérêt pour sélectionner les emprunteurs, la banque a la possibilité d'accroître le niveau de garantie requis pour sécuriser le remboursement des prêts. Or l'augmentation du niveau de garanties demandées produit aussi des effets d'anti-sélection : d'une part, l'entreprise choisit d'emprunter si son niveau d'utilité en cas d'emprunt est supérieur à celui atteint s'il n'emprunte pas, et d'autre part, le niveau de garantie requis est en lien avec les dotations initiales des emprunteurs (leur patrimoine). Une relation croissante entre les dotations initiales et le rendement espéré du projet incite les emprunteurs les plus riches à choisir les projets les plus risqués.

Face à ces effets, les banques choisissent de réduire le nombre de crédits alloués, plutôt que de limiter la taille des crédits, d'indexer le taux d'intérêt ou d'augmenter le niveau des garanties. Ainsi, il existe un rationnement du crédit qui s'explique par l'incapacité des intermédiaires financiers à sélectionner et différencier les emprunteurs par le taux d'intérêt et des garanties en présence d'asymétrie d'information.

2.2 L'approche post keynésienne et les asymétries d'anticipation

Dans l'approche keynésienne et post keynésienne, les banques sont des acteurs actifs de la politique monétaire car elles ont le pouvoir de création monétaire. Leur rôle est de fournir l'élasticité nécessaire au système monétaire de production. Face aux demandes de crédit, « *la banque classifie l'emprunteur dans une catégorie de risque, selon son historique, sa relation passée avec la banque, l'activité financée, et divers ratios d'endettement, de liquidité ou de cash flows par rapport aux frais estimés* » (Lavoie, 2004 : 65). Ainsi, l'offre de crédit bancaire est endogène et les banques répondent à la demande émanant des entrepreneurs.

Pourtant, Keynes (1930, vol 1 : 212) admet l'existence d'une frange « *d'emprunteurs insatisfaits* », phénomène permanent lié à la sélection des banques. Celles-ci financent les emprunteurs crédibles et elles « *accommodent toutes les demandes de crédit qu'elles jugent solvables et elles rationnent toutes les demandes qui ne le sont pas* » (Lavoie, 2004 : 65).

Ainsi, la contrainte de crédit s'applique à un agent en particulier, elle est directement liée à la relation entre la banque et le client (Keynes, 1930, vol 2 : 363).

La prise en compte des anticipations se distingue de l'intégration du risque, ce dernier étant fondé sur des probabilités dans la théorie standard étendue (Moureau & Rivaud- Danset, 2004, Rivaud- Danset, 1995). Cette différenciation individualisée de la contrainte de crédit s'explique par la prise en compte de l'incertitude au sens de Knight (1921)⁵² dans les relations de financement. Dans un contexte d'incertitude, la construction de l'information se fonde sur un processus cognitif limité qui repose sur la confiance. Les prêteurs et les emprunteurs produisent des anticipations asymétriques sur les caractéristiques financières du projet et sur le comportement de chacun dans le futur.

Le modèle de contrainte de crédit par asymétrie d'anticipation

⁵² Selon cet auteur, l'incertitude existe car « *chacun connaît ses compétences prédictives mais ignore celles des autres* » (Knight, 1921 : 284-285).

Les travaux de Wolfson (1996) modélisent le comportement des banques dans un contexte d'incertitude qui prend en compte les anticipations des agents. Cet auteur conteste l'interprétation de la contrainte de crédit en termes d'asymétrie d'information et la théorie de l'agence (principal/agent) car ces modèles ignorent l'incertitude, le temps historique et les anticipations des agents. Il propose alors une interprétation des règles de décision du crédit dans un paradigme post keynésien, et formule une équation d'offre de crédit post keynésienne. La problématique est de déterminer comment les banques jugent la qualité des emprunteurs, c'est-à-dire la solvabilité future dans un contexte d'incertitude.

Wolfson analyse le processus de décision de financement de la banque et il formule une équation de l'offre de crédit. Cette dernière admet une contrainte qui résulte des asymétries d'anticipation de la banque et de l'emprunteur. Pour une demande de prêt donné, l'emprunteur exprime d'abord le montant du prêt en fonction des anticipations de revenus du projet, défini comme la demande notionnelle, puis la banque évalue la capacité d'endettement de l'emprunteur pour déterminer la demande effective de crédit. La différence entre les deux courbes de demandes représente une contrainte de crédit subie par l'emprunteur.

Dans ce modèle, la banque fait face à des demandes de crédits d'emprunteurs différents i , soit la demande d_i ; la distribution des probabilités n'est ni connue par l'emprunteur, ni par le prêteur, ce qui caractérise le contexte d'incertitude radicale. De plus, elle construit une évaluation subjective de la probabilité de remboursement du prêt en fonction de la confiance et de l'estimation de remboursement. Il y a donc deux niveaux d'indéterminations : l'anticipation des revenus futurs et le processus lui-même de formulation des anticipations de la banque.

Pour une demande de prêt donné, la banque consent un prêt si :

$$[CF_i / ((S_i + c) * L_i)] > R, \text{ sous } SC_i > K \quad (1) \text{ (Wolfson, 1996)}$$

CF_i représente la meilleure estimation concernant la trésorerie disponible pour le remboursement de la dette ; c est le coût de financement de la banque ; S_i est la majoration appliquée au taux de base du crédit en fonction des différentes caractéristiques propres à l'emprunteur i , donc $(S_i + c)$ est le taux d'intérêt supporté par l'emprunteur ; L_i est la taille du prêt ; R est le ratio minimum acceptable de trésorerie pour le paiement des intérêts, SC_i est le niveau de confiance de la banque dans l'estimation de CF_i ; K est la mesure de la préférence

pour le risque de la banque, elle représente la limite basse au dessous de laquelle le niveau de confiance de la banque ne peut pas descendre. Toutes les variables sont positives.

Pour un emprunteur défini, la marge de la banque varie inversement avec le niveau de confiance SC_i . De plus, la majoration du taux d'intérêt S_i pour l'emprunteur i augmente en fonction de la sensibilité au risque de la banque tel que :

$$S_i = S_{\min} + b(K)/SC_i, \text{ } db/dK > 0 \quad (2) \text{ (Wolfson, 1996)}$$

L'accès au crédit est conditionné par l'équation (1) qui définit le niveau de revenus minimum accepté par la banque pour le remboursement de la dette. Ce niveau de revenus dépend de la préférence pour le risque de la banque, du niveau de confiance et des anticipations sur les revenus futurs. Puis dans un deuxième temps, les conditions du crédit peuvent varier : le coût du crédit et la taille du crédit. Ces deux équations démontrent que la décision d'octroi de crédit de la banque dépend du niveau de trésorerie du projet (R) et du niveau de sensibilité au risque de la banque (K), ces deux variables déterminent les conditions minimum requises pour l'octroi du crédit.

La confiance intervient à deux niveaux : d'une part, il existe une limite absolue du montant de risque que la banque est prête à supporter, minimum de confiance pour avoir le prêt, c'est l'effet seuil, et d'autre part un niveau faible de confiance entraîne un taux d'intérêt plus important qui affecte la fragilité de l'emprunteur, c'est un effet prix⁵³.

Toutes modifications dans l'évaluation des revenus futurs ou dans le jugement de la banque modifient la demande effective. Si le niveau de confiance de la banque envers un emprunteur en particulier, ou envers un groupe d'emprunteurs diminue, alors les conditions monétaires et non monétaires du contrat de prêt augmentent. Par exemple, quand le niveau de confiance de la banque diminue, alors la taille maximum du prêt a tendance à diminuer.

Le coût des fonds c est variable selon les taux de refinancement de la banque. Par exemple, la majoration des petits prêts est basée sur le taux d'escompte qui évolue en fonction de la politique monétaire. Si le coût de refinancement augmente, alors la différence entre la demande notionnelle et la demande effective augmente la contrainte de crédit.

Il est possible aussi que la banque modifie sa préférence pour le risque et qu'elle augmente son ratio (R) minimum acceptable de trésorerie pour le paiement des intérêts. Or l'estimation de la trésorerie et du niveau de confiance est influencée d'une part par une

⁵³Cet effet prix fait référence au principe du risque croissant de Kalecki : plus le taux d'endettement est élevé, plus le prime de risque est élevée

sagesse conventionnelle concernant la profitabilité de certains types de prêts, et d'autre part par le sentiment général d'optimisme ou de pessimisme dans les cycles économiques (Shetterfield, 1999).

Le climat des affaires résulte de conventions collectives constituées à partir d'un socle de connaissances communes qui permet la continuité et la stabilité des relations (Keynes, 1936 : 148). Selon la « convention financière »⁵⁴ de Keynes (chapitre 12, 1936), il est supposé que l'état actuel des affaires continue dans le futur. Si le contexte change, les conditions de financement évoluent et les banques adaptent leurs évaluations et leur jugement. Ces éléments dépendent du degré de confiance macroéconomique : la confiance des banques sur le niveau général de l'économie et la confiance dans le secteur. En s'appuyant sur la thèse de la fragilité financière de Minsky (1985), on postule qu'un changement dans les conditions de financement modifie les conventions d'évaluation du risque des prêteurs, en lien avec les cycles des affaires économiques. Les modifications en lien avec la fragilité financière modifient les conditions de prêts par un processus endogène et conduisent à des restrictions dans la distribution du crédit (Crotty, 1994). Alors, la contrainte de crédit suit les évolutions des cycles économiques, et un modèle statique, qui ne prend pas en compte le temps historique, le passé et l'histoire de la relation, ne peut pas être pertinent pour l'interprétation du phénomène.

L'importance du temps historique est renforcée dans une approche au niveau microéconomique : la relation financière dépend de l'histoire des crédits précédents et elle conditionne l'obtention de crédit en période t selon t_{-1} . À l'instar des modèles de réputation ou des signaux, la relation financière est une relation de long terme qui nécessite une relation de confiance (Rivaud Danset, 1996). Cette relation de confiance se matérialise au niveau microéconomique, entre le prêteur et l'emprunteur, et au niveau macroéconomique par le climat des affaires. La référence à des règles conventionnelles affirme le caractère auto-produit de la décision de financement par le groupe et son caractère endogène.

De plus, dans la théorie keynésienne le taux d'intérêt représente la renonciation à la liquidité dans le cadre d'une décision patrimoniale qui dépend de l'état de richesse de l'individu à un moment précis, il résulte d'un arbitrage entre différents actifs dans la décision de détention de la monnaie (Keynes, 1936, 1937a, 1937b). Il dépend de facteurs

⁵⁴ La « convention financière » de Keynes est la croyance que le prix de marché est une évaluation pertinente de la valeur des titres, au moment t et pour les informations disponibles. Cette croyance apporte sécurité et reconnaissance sociale pour les investisseurs. Pour l'auteur, le prix exprime le consensus de la communauté financière à l'instant t selon les informations disponibles.

psychologiques en lien avec le climat des affaires et les comportements de mimétisme inhérents aux activités économiques comme l'illustre Keynes (1936) dans sa comparaison avec le concours de beauté. Il reflète aussi la qualité de la relation entre les deux agents engagés dans la relation de financement.

L'interprétation par la construction des anticipations révèle deux étapes différentes dans l'octroi de crédit : l'accès au crédit puis les conditions de crédit. La décision de crédit résulte de facteurs endogènes et exogènes qui dépendent, au niveau microéconomique, de la construction interpersonnelle de la relation et de la confiance entre le banquier et l'emprunteur, et au niveau macroéconomique de la politique monétaire et de la conjoncture. Ce premier niveau de décision acquis, la banque et l'emprunteur négocie des conditions du financement.

Face à l'incertitude, deux stratégies sont possibles pour continuer d'accorder des financements : soit le regroupement ou la consolidation de la connaissance accessible par des processus cognitifs, soit la spécialisation par l'utilisation d'un expert avec des connaissances spécifiques et une confiance dans leur jugement, car « *La qualité de jugement du spécialiste permet de réduire l'incertitude dans des situations nouvelles et donc d'accroître l'efficacité économique* » (Rivaud-Danset, 1995 : 228). L'accompagnement mis en place par la finance solidaire tend à réduire l'incertitude par la construction de savoirs pour l'emprunteur (apprentissage) et pour l'organisation financière (expertise).

La sélectivité du crédit, et son corollaire le refus de crédit, constitue un phénomène inhérent aux comportements des banques sur le marché du crédit face à l'incertitude des relations financières. L'étude des deux modèles, néo keynésien et post keynésien, démontre que le taux d'intérêt n'est pas une variable efficace et suffisante dans la sélection des emprunteurs et ils révèlent l'importance de facteurs endogènes, résultant de la qualité de la relation entre la banque et l'emprunteur dans l'explication du rationnement. Cette analyse soulève aussi la séquentialité du crédit, de l'accès à la détermination des conditions du financement.

Section 3 Les solutions proposées par la finance solidaire dans un contexte d'incertitude

L'approche par les asymétries d'information enrichit la compréhension de la finance solidaire comme l'ont démontré plusieurs auteurs (Mesquita 2009, Glémain, 2008, Cornée 2007, Guérin, 2000) mais elle présente des limites en évinçant la dimension sociale de la relation de financement. En effet, elle suppose que l'information est une donnée exogène qui ne dépend pas de la relation entre les agents, ne permettant pas de comprendre comment se construit l'information et les contrats implicites. La mobilisation des théories hétérodoxes permet d'endogénéiser l'information et de la considérer comme le résultat de processus d'apprentissage formant des anticipations.

L'accès à une information privilégiée ne suffit pas à réduire les risques de défaut dans le sens où même si l'information est améliorée, la gestion d'une activité économique est source d'incertitude radicale. Les contrats, l'autorité et les incitations dans la théorie standard étendue ne suffisent pas pour appréhender la relation de financement solidaire car ils se fondent sur des hypothèses explicites et implicites qui ne rendent pas compte du temps, de l'incertitude (Rivaud-Danset, 1996) et du lien social.

En s'appuyant sur une revue de littérature sur le financement relationnel, (Vigneron, 2008, Lobez & Vilanova, 2006), il est possible de mesurer l'existence et l'intensité d'un rationnement financier selon trois critères : l'accès au financement, le coût du financement à travers le niveau du taux d'intérêt global (incluant les frais annexes) et le niveau des garanties. Par extension, il est possible de valider l'influence de la finance solidaire dans la lutte contre la contrainte du crédit en analysant son impact sur la disponibilité du crédit, le coût du financement et le niveau de garantie. Sachant que les données collectées ne permettent pas de répondre aux exigences méthodologiques pour utiliser un outil statistique, il est alors proposé d'évaluer l'effet de la finance solidaire en s'appuyant sur la modélisation post keynésienne de la contrainte de crédit en fonction des caractéristiques de la finance solidaire.

La finance solidaire permet d'améliorer l'accès aux financements et les conditions de ce financement par l'articulation de relations d'accompagnement, de socialisation et de financement. D'abord, face au manque d'information, ne résultant pas de comportements opportunistes, la relation d'accompagnement permet de faire émerger des données qualitatives

et uniques à l'emprunteur, et de la transformer en information quantitative et codifiée permettant de construire des anticipations convergentes. Puis, les formes de socialisation renforcent la confiance réciproque entre les parties prenantes de la relation de financement solidaire qui s'accordent alors sur une décision positive de financement. Alors, les conditions de la relation de financement sont élaborées en fonction des spécificités de l'emprunteur.

3.1 La nécessaire prise en compte du temps et de la confiance dans les relations de financement

D'une façon générale, la théorie standard suppose plusieurs hypothèses qui ont fait l'objet de nombreuses critiques dans le cadre de l'analyse des relations financières.

Les modèles supposent l'indépendance des projets les uns par rapport aux autres et l'absence de coûts de faillite. Or la construction d'un équilibre composé de deux périodes, sans référence au passé et avec un avenir probabilisable, est contestable. En effet, les échanges sont temporellement encastres dans un temps historique qui dépend du passé et qui a des impacts sur le futur. Les anticipations ont un rôle important dans la formulation des besoins qui se fondent sur les connaissances des agents et dépendent de leurs choix présents, en fonction de leurs passés, de leurs prévisions et de leur confiance dans l'avenir.

Dans le cas d'un financement de projet, l'entrepreneur anticipe le niveau des ventes futures de ces produits pour initialiser un cycle de production. L'amorçage du cycle nécessite d'accéder à des moyens de paiement préalables pour payer les fournisseurs et les salariés avant que la recette des produits ne soit effectivement réalisée.

A l'inverse, une approche dynamique des projets de financements établit l'imbrication des relations de financement dans le sens où un projet financé en t dépend des financements et des remboursements antérieurs et conditionne les financements futurs dans une dynamique de cycles de financement. Dans cette optique, le présupposé d'indépendance des projets dans un modèle de rationnement du crédit n'est pas soutenable. La prise en considération du temps historique et par conséquent, l'imbrication et la dépendance des phases de financement de la vie de l'entreprise, a des implications dans la compréhension de la relation entre emprunteur et prêteur.

La théorie standard élimine de son champ d'analyse des éléments tels que la confiance dans la relation de financement, elle considère la relation de financement comme une relation

d'échange marchand et elle interprète la permanence des organisations de la finance solidaire comme des formes secondaires de financement en amont du financement bancaire classique.

Par exemple, le modèle de Diamond (1994) établit que le prêt collectif à responsabilité conjointe est un moyen de mutualiser les risques. Des modèles plus complexes en se focalisant sur le groupe en matière d'incitation (Besley et Coate, 1995) et sur les avantages informationnels du groupe (Stiglitz 1990, Varian, 1990) ont démontré les avantages du prêt collectif pour réduire les asymétries d'information ex post.

Dans les modèles de prêt solidaire individuel, la question de l'aléa moral est résolue par de mécanismes de contrôle et de surveillance adaptés tels que le soutien apporté par des proches de l'emprunteur (famille, parrains, etc.) via la caution solidaire (Mesquita, 2009, Guérin, 2000) et les financements progressifs. Or ces deux mécanismes reposent sur un contrat implicite entre l'emprunteur et l'intermédiaire financier qui s'engage à lui assurer un financement si l'emprunteur rembourse dans les délais.

Dans le cadre d'une application du modèle des contrats implicites à la finance solidaire en Haute Normandie, Mesquita (2009) élabore un modèle de crédit solidaire qui reprend les caractéristiques des modèles existants (surveillance, incitation à l'effort) tout en intégrant l'accompagnement comme mécanisme de gestion du risque, ce dernier permet de diminuer le risque de défaut à condition que l'agent décide de fournir l'effort. Elle valide que l'accompagnement est un facteur déterminant dans la réduction de l'asymétrie d'information, car il permet d'exercer une surveillance sur l'emprunteur mais son impact est limité à la volonté de l'emprunteur de fournir l'effort.

Le cadre néo institutionnaliste reconnaît l'existence de la finance solidaire mais il reste une approche fonctionnaliste de celle-ci puisqu'il évince sa nature sociale. Par exemple, la confiance est assimilée à la réputation qui est une donnée exogène et une information publique. L'approche néo institutionnaliste admet que le taux d'intérêt est une variable imparfaite pour évaluer la qualité des emprunteurs et par conséquent qu'il faut amoindrir son rôle dans l'analyse des conditions d'accès au crédit. Cependant, elle ne prend pas en compte des dispositifs endogènes pour évaluer la qualité des emprunteurs tels que les conventions ou la confiance.

L'évaluation de la qualité est au cœur des problématiques d'accès au crédit mais son analyse dans un cadre standard est non satisfaisante : celle-ci ignore la nature spécifique de la relation entre créanciers et emprunteurs véhiculée par la monnaie et le lien social. Ainsi, est-il

important de considérer la confiance comme le résultat de la relation privée instaurée entre le prêteur et l'emprunteur (Rivaud Danset, 1996) à l'inverse de la théorie standard qui la réduit à un risque probabilisable et à un concept inutile⁵⁵.

Face à ces écueils, l'enjeu de l'interprétation de la finance solidaire est de comprendre comment la relation de financement solidaire arrive à construire un niveau de confiance suffisant pour le prêteur.

3.2 Le rôle de la finance solidaire dans l'accès et les conditions de financement

La finance solidaire développe des relations personnalisées qui se construisent lors de rencontres répétées entre l'emprunteur et l'organisation *ex ante* et *ex post* de la création d'activité. D'abord, il y a plusieurs rencontres entre le financier solidaire et l'emprunteur, entre le financier solidaire et l'épargnant, participant à la construction d'une connaissance mutuelle ; cette phase est essentielle mais elle n'est pas suffisante à la réalisation complète de la relation de financement. Puis, il y a la phase d'octroi du financement et de négociation des conditions monétaires et non monétaires de l'exercice de la relation de financement ; l'acceptation par les deux parties de ces conditions aboutit à un accord de financement. Enfin, la relation de financement continue d'exister par le paiement de l'intérêt et le remboursement du capital, ces trois étapes s'articulent dans la relation de financement solidaire.

Ce processus favorise la répétition des interactions sociales et produit une information unique et particulière entre l'intermédiaire financier solidaire et l'emprunteur. C'est à partir de la qualité de cette relation que l'organisation de finance solidaire décide de l'acceptation du dossier de financement et permet l'accès au crédit pour l'emprunteur. Ces relations participent à la formation de leur expertise et elles créent un climat de confiance, qui sera validé ou invalidé dans la relation de financement. Elles permettent aussi de réduire les risques par anticipation et par la relation de confiance qu'elles peuvent induire.

3.2.1 Une règle de décision de financement post keynésienne pour la finance solidaire

⁵⁵D'après Williamson (1993) la confiance n'est rien d'autre qu'un risque probabilisé et « *qu'avec le calcul, la confiance est inutile* ». L.Karpik (1998) commente les travaux de Williamson telle que « *La calculabilité – calculativeness – fonde la pertinence de l'analyse économique puisque seule cette dernière permet de déterminer les bénéfices et les coûts, de calculer les avantages mutuels et, par là, d'expliquer l'échange économique ou social. Ainsi, lorsque les intérêts réciproques sont convergents, ils suffisent, par eux-mêmes, à expliquer la coopération : la confiance est un concept inutile* » (Karpik, 1998 : 1046).

Il s'agit maintenant d'interpréter le rôle de la finance solidaire à partir de ce modèle de contrainte de crédit post keynésienne et de construire une décision de financement à partir d'une équation.

Pour rappel, la règle de décision mis en lumière par Wolfson (1996), dépend principalement de l'estimation de la banque sur la solvabilité, du niveau de confiance et de la préférence pour le risque de la banque, elle prend la forme suivante :

$$[CF_i / ((S_i + c) * L_i)] > R, \text{ sous } SC_i > K$$

Comme dans le modèle post keynésien initial⁵⁶, l'emprunteur et le prêteur solidaire évoluent dans un contexte d'incertitude radicale.

Dans le cas de la finance solidaire, la règle de décision peut se construire de la façon suivante :

$$(CF_i + H) / (c * L_i) > R, \text{ sous } SCH_i > K$$

CF_i représente l'estimation de solvabilité de l'emprunteur, elle est complétée par la confiance interpersonnelle soit le facteur relationnelle H ; c est le coût du financement, il n'y a pas de majoration appliquée au taux de base du crédit en fonction des différentes caractéristiques propres à l'emprunteur i ; L_i est la taille du prêt ; R est le ratio minimum acceptable de trésorerie pour le paiement des intérêts, SCH_i est le niveau de confiance de l'intermédiaire solidaire dans la solvabilité et le facteur humain tandis que K est le niveau de risque maximum de l'intermédiaire solidaire. Toutes les variables sont positives.

La finance solidaire construit ses anticipations sur les données quantitatives comme la solvabilité et sur un facteur relationnel qui influence l'évaluation de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Alors que la banque estime son risque par rapport à sa confiance dans sa propre évaluation, la finance solidaire apprécie le risque de défaut à travers la relation de confiance construite avec l'emprunteur en amont du financement.

L'intégration de ce facteur relationnel améliore l'estimation de l'intermédiaire sur la réussite du projet et son niveau de confiance. De fait, le niveau de la confiance dans la règle de décision de la finance solidaire est supérieur aux autres intermédiaires financiers. En

⁵⁶ Les détails du modèle sont exposés dans la première section de ce chapitre.

augmentant le niveau de confiance, la finance solidaire facilite la convergence des anticipations entre l'intermédiaire financier et l'emprunteur.

Il n'y a pas de majoration du taux d'intérêt en fonction des caractéristiques de chaque emprunteur i , il est souvent fixe et il est annoncé dès le début du processus de financement : il n'y a donc pas de variation du taux d'intérêt qui influence la règle de décision. Par conséquent, le dénominateur dans la règle de décision de la finance solidaire est plus petit que dans la règle initiale, et élargit l'offre de financement. Les seuils déterminés par le ratio minimum de trésorerie et par le niveau de confiance minimum pour accorder le financement, perdurent.

Par conséquent, la finance solidaire réduit la différence entre la demande espérée par l'emprunteur et l'offre proposée par l'intermédiaire financier. Elle améliore la convergence des anticipations et augmente le niveau de confiance dans le projet.

Sur les déterminants de la règle de décision, le coût du financement du prêteur est différent entre une banque et la finance solidaire : la finance solidaire a accès à des ressources marchandes (prêts fournis par des établissements bancaires) et des ressources non marchandes (subventions, dons, etc.) impliquant un coût de refinancement différent par rapport aux établissements bancaires.

Quant au niveau de confiance dans la capacité de remboursement, celui-ci dépend de la relation de confiance construite lors de l'accompagnement.

3.2.2 Une relation d'accompagnement pour construire l'expertise et les anticipations

Dans les pratiques des organisations de finance solidaire, l'accompagnement est plus large d'un simple conseil financier⁵⁷, tel qu'il peut être prodigué par un intermédiaire bancaire, il s'inscrit dans la durée et prend en charge toutes les dimensions socio-économiques du projet économique.

L'accompagnement permet de construire un projet financier solide économiquement, le candidat au financement est accompagné et encadré dans la réalisation de son projet, constituant des gages de sécurisation du projet. L'accompagnement permet une transmission de savoir-faire spécifiques et permet une sélection des projets. Ces éléments déterminent un niveau de revenus anticipés réalistes, afin de pouvoir dans un second temps, adapter le projet

⁵⁷ Le banquier a une obligation d'information et de conseil auprès de ces clients découlant de ses liens contractuels avec eux (Boucard, 2002).

ou le plan de financement. Le niveau de confiance s'accroît tout au long de l'accompagnement.

L'accompagnement est proposé pendant la phase précédente le financement et pendant tout la durée du financement⁵⁸ sous différents aspects : rendez vous individuels, réunions collectives, formations, suivi téléphonique, parrainage, etc. L'accompagnement peut prendre des formes plus ou moins structurées : les conseils du chargé de mission lors des entretiens (orientation vers les structures partenaires, mise en contact direct, visite sur site, etc.) constituent un accompagnement informel tandis que les formations et les prises de contacts téléphoniques systématiques sont des accompagnements plus formels

Les deux plus grands réseaux de finance solidaire en France (ADIE et PFIL) proposent systématiquement un accompagnement de leurs emprunteurs.

« L'intervention des plateformes ne se limite pas à un coup de pouce financier. Elles vous accompagnent et suivent vos premiers pas d'entrepreneurs jusqu'au remboursement de votre prêt. Cet accompagnement vous empêche de vous retrouver seul. Vous pourrez également être parrainé par un chef d'entreprise ou cadre expérimenté. » France Initiative Réseau, site internet⁵⁹

« Les bénévoles se mobilisent également pour l'accueil des porteurs de projets et pour leur accompagnement postcréation » Rapport France Initiative 2007 : 12

« Plus de 900 Chargés d'accompagnement bénévoles, appuyés par 25 Responsables accompagnement et 23 Conseillers accompagnement salariés se consacrent quotidiennement à la formation et à l'appui des clients de l'ADIE. » rapport d'activité ADIE, 2008 : 12

A travers l'accompagnement, la finance solidaire instaure des dispositifs techniques qui codifient et normalisent les informations et des dispositifs relationnels. L'activité d'accompagnement est donc internalisée par les organisations de finance solidaire leur permettant d'avoir des interactions sociales répétées avec leurs clients.

⁵⁸ L'accompagnement ex ante » comprend l'accompagnement des porteurs de projets avant l'attribution du financement et « suivi ex post » correspond à l'accompagnement une fois le projet financé.

⁵⁹ Site internet consulté le 5 janvier 2010

Cette importance de l'accompagnement dans les pratiques des organisations de finance solidaire a aussi été mise en avant par des chercheurs qui incluent l'accompagnement dans leur définition de la finance solidaire :

« *Microcrédit, épargne solidaire, microfinance, finance de proximité, tous ces termes renvoient au champ plus général de la finance solidaire qui englobe les opérations d'épargne, de crédit, mais aussi de capital-risque, **d'accompagnement** et de suivi en direction de personnes marginalisées par le chômage dans une perspective de création d'entreprise.* » (Guérin & Vallat, 1998 : 9-10).

la finance solidaire est « *un continuum d'activités **d'accompagnement** et de financement des personnes morales (très petites entreprises) et physiques en difficulté de trésorerie plus ou moins chronique, exclues des services bancaires et financiers de base* » (Taupin & Glémain, 2007 : 630).

L'accompagnement est ainsi un moyen de rendre accessible le financement au plus grand nombre : il favorise les échanges et la compréhension des mécanismes financiers qui peuvent à priori sembler réservés à une élite.

L'accompagnement permet de construire une expertise à partir de la traduction des informations qualitatives et uniques de l'emprunteur en une information quantitative et standardisée. En d'autres termes, la relation d'accompagnement permet à l'intermédiaire financier solidaire de co-construire avec l'emprunteur de l'information financière, que seul l'emprunteur ne maîtrise pas. Il s'agit par exemple, d'expliquer et construire un budget prévisionnel à partir de la connaissance, parfois intuitive, de l'emprunteur.

Ainsi, face à l'unicité de la situation de l'emprunteur à la source d'une incertitude radicale, la finance solidaire met en place une relation d'accompagnement différenciée qui permet de coproduire une information financière codifiée à partir de connaissances plus qualitatives et personnalisées.

3.2.3 Une relation de socialisation pour consolider la confiance

Dans le cas de la finance solidaire, il a été établi que la durée et l'intensité du financement relationnel se fondent sur l'existence du lien social qui conditionne la relation de prêt – emprunt. Les échanges réguliers maintiennent l'intensité de la relation de financement solidaire et favorisent la construction de la confiance qui est au centre de la décision d'octroi du crédit afin de réduire l'incertitude. Cette relation de socialisation permet de construire une

relation de confiance essentielle, mais non suffisante⁶⁰, à la réussite de la relation de prêt-emprunt.

La prise en compte de la confiance, dans les relations économiques et financières fait l'objet de nombreux débats dans la littérature économique. Pour la théorie standard, la confiance est un élément exogène au modèle, elle n'est qu'un simple « lubrifiant » sans réelle portée interprétative (Williamson, 1993).

A l'inverse, dans les approches hétérodoxes, elle est un facteur clé dans l'interprétation des relations financières (Rivaud-Danset & Salais 1992) et plus particulièrement dans l'étude de la finance solidaire (Servet 2006, Glémain, 2005). La confiance est une réelle composante des relations financières car elle est à la fois le résultat de la coopération entre prêteurs et emprunteurs et elle est aussi le processus qui définit les modalités de la coopération (Mendez & Richez Battesti, 1999, Karpik, 1998). Les relations financières s'ancrent dans la durée, allant de la rencontre entre les emprunteurs et les prêteurs en vue de les sélectionner, à l'échange monétaire, et au suivi de cet échange qui se concrétise lors du remboursement et du paiement de l'intérêt, cette durée étant propice à la création de la confiance.

La construction de la confiance est possible par l'engagement implicite (interactions répétées) et explicite des parties prenantes par le contrat de financement. Selon Servet (1995) et Vallat (2001), elle s'appuie sur trois éléments principaux : premièrement, la proximité entre le créancier et le débiteur afin que l'emprunteur intègre parfaitement les règles afférentes à toute opération de crédit, deuxièmement les éléments de validation et de preuve, et troisièmement, la mémoire des expériences passées.

La finance solidaire permet de construire une relation de confiance personnalisée qui favorise la coopération et le partage d'informations. Il existe plusieurs formes de confiance dans la finance solidaire :

- une « confiance sociale » implicite qui provient de l'appartenance à un groupe, elle est intériorisée par les acteurs ;
- une « confiance intersubjective » construite des relations interpersonnelles entre l'organisation et l'emprunteur ;
- une « confiance organisationnelle » qui découle des procédures de standardisation des informations.

⁶⁰ La relation de confiance permet de se prémunir des comportements opportunistes des emprunteurs mais elle ne peut pas éliminer l'incertitude qui pèse sur l'activité de l'entreprise et la conjoncture. Ainsi, même si la relation entre l'emprunteur et l'intermédiaire financier est de très bonne qualité, si un facteur exogène, tel qu'une crise économique, un événement climatique, etc., il existe toujours un risque de défaillance.

Lors du processus de financement, la relation de confiance est mise à l'épreuve : la confiance sociale, liée au groupe, est consolidée par la confiance intersubjective, entre des individus, cette dernière est objectivée par la normalisation des informations. Pourtant le passage vers la confiance organisationnelle peut être source de tensions car il existe une contradiction entre la personnalisation de la relation et la normalisation des procédures. En effet, il s'agit de normaliser les informations et de transformer la relation intersubjective afin de se rapprocher d'une relation financière objective.

La consolidation de la confiance participe à une endogénéisation de la qualité de l'emprunteur car cette dernière est coproduite par l'emprunteur et le financier solidaire pendant les différentes étapes de la relation de financement solidaire.

La confiance permet de réduire ou d'éviter de demander des garanties réelles à l'emprunteur. Dans le cas de la finance solidaire, la confiance permet de réduire les garanties demandées relativement aux exigences des autres intermédiaires financiers et des banques à l'égard de cette clientèle. Pour l'emprunteur, il s'agit d'une situation de non confiance par la banque à une confiance relative avec la finance solidaire. Certaines organisations de finance solidaire ne demandent aucune garantie tandis que d'autres sollicitent une caution solidaire.

Ainsi, la relation de confiance est la condition nécessaire et préalable à la négociation des conditions de la relation financière.

3.2.4 Une relation financière aux conditions monétaires et non monétaires adaptées

La force de la finance solidaire, et du microcrédit⁶¹, réside dans la cohérence interne et externe des éléments du système et de la forte interdépendance entre le public (populations fragiles exclues), l'objet (petits crédits) et les modalités. Dans le cas du microcrédit, des corrélations existent entre ces éléments : le public ne peut entreprendre que dans des activités de nature peu capitalistique et sans barrière à l'entrée au vu de leur capital limité, les modalités flexibles de remboursement ou de décaissement des prêts s'adaptent au type d'activité (Doligez, 2002).

⁶¹ Le modèle de microcrédit développé en France par l'ADIE est une adaptation du modèle de microcrédit de la Grameen Bank. Gentil (1996) analyse les forces et les faiblesses de ce modèle au regard des caractéristiques de la population cible.

L'influence du financement relationnel sur les conditions du financement (accès, taux, garantie)

Le financement relationnel a des impacts sur les difficultés d'accès au crédit et les conditions du financement. Plusieurs études empiriques ont testé l'impact du financement relationnel dans des contextes institutionnels différents. Elles définissent l'existence et l'intensité d'un rationnement du crédit selon trois critères : l'accès au financement qui se mesure par l'acceptation ou le refus d'une demande de financement, le coût du financement qui s'exprime principalement à travers le niveau du taux d'intérêt global (incluant les frais annexes) et le niveau des garanties qui constitue des barrières pour le financement. Les études par rapport aux modélisations théoriques valident les apports du financement relationnel face au rationnement du crédit tout en soulignant aussi des limites en raison de pouvoir de marché des intermédiaires financiers

Les études sur la relation de causalité entre le financement relationnel et le taux d'intérêt présentent des résultats mitigés (Vigneron, 2008, Lobe et Vilanova, 2006). La durée de la relation et son degré d'exclusivité ne permettent pas d'affirmer que le financement relationnel améliore le coût du financement : d'une part, des études démontrent que les relations de long terme favorisent un coût de crédit plus faible qu'un financement transactionnel selon l'hypothèse de la réduction des asymétries d'information (Uzzi, 1999, Berger et Udell, 1995, Vigneron, 2008), et d'autre part, des études observent des phénomènes inverses (Degryse et Ongena, 2005, Petersen et Rajan 1994) qui s'expliquent par un pouvoir de marché du financier relationnel lui permettant de surfacturer ces services. Concernant le nombre de produits échangés (moyens de paiement, nombre de contrats d'épargne, nombre de crédit, etc.), il semble que ce facteur induise une diminution du coût du crédit (Uzzi, 1999, Degryse et Ongena, 2005), mais ce résultat a fait l'objet de critiques et de réserve (Ziane 2003, Weinstein et Yafeh 1990). Ainsi, l'impact du financement relationnel sur le coût du financement n'est pas incontestable en raison de l'information interne unique et particulière qui peut engendrer des dérives.

En théorie, la demande de garantie est un mécanisme de sélection des emprunteurs et d'assurance pour l'intermédiaire : en cas de défaillance, elle offre une assurance pour le créancier qui acquiert un droit de saisine sur les biens (Bester, 1985 ; Chan et Kanatas, 1985 ; Besanko et Thakor, 1987). Elle constitue un mécanisme de protection face aux asymétries d'information principalement, elle est utilisée dans le financement à l'acte car elle est moins coûteuse à court terme que la production d'une information personnalisée. A l'inverse, cette

dernière est théoriquement peu mobilisée dans un financement relationnel car les investissements réalisés dans la production d'une information personnalisée réduisent les asymétries d'information et améliorent l'évaluation des investissements.

Pourtant, une étude établit un phénomène de substitution des garanties réelles par des garanties personnelles dans le cas d'une relation de long terme (Pozzolo, 2004) ce qui nuance les résultats théoriques. De plus, en cas de multibancarisation et des financements complémentaires, l'intermédiaire financier relationnel demande des garanties. Enfin, des études démontrent que si la gamme de produits liant l'intermédiaire financier relationnel et l'entreprise est large, c'est –à-dire qu'il existe plusieurs contrats monétaires entre eux (contrats d'assurance, de crédits) alors l'intermédiaire relationnel sollicite des garanties (Vigneron, 2008, Lobez et Vilanova, 2006).

Les validations empiriques des avantages du financement relationnel dans l'accès au financement reposent sur plusieurs variables : d'une part, la durée de la relation définie par la répétition et le temps investi, et d'autre part la profondeur de la relation de financement établie par la concentration de l'endettement et la multiplicité des produits échangés. Or comme le suggèrent Lobez et Vilanova (2006) ces variables génèrent des formes d'information différentes : la durée de la relation permet de construire une information très personnalisée et peu codifiée qualifiée de « soft » et caractéristique d'un financement relationnel tandis que la profondeur de la relation favorise la constitution d'une information plus codifiée qui peut être utilisée par le financement relationnel et à l'acte. Il existe une corrélation positive entre le nombre de produits et l'accès au financement, car chaque produit constitue un vecteur d'information ; mais ce vecteur s'utilise dans le financement relationnel et le financement à l'acte. Ainsi, le rationnement du crédit peut être amoindri par la durée de la relation et le nombre de produits échangés ; par contre, la multiplicité des intermédiaires financiers ne réduit pas le rationnement du crédit (Vigneron, 2008).

Par rapport aux variables explicatives de l'impact du financement relationnel face aux difficultés de financement, le financement relationnel de la finance solidaire est principalement fondé sur la durée de la relation tandis que la profondeur de cette dernière est limitée de fait car la finance solidaire ne propose pas tous les services financiers (pas de compte cheque, pas d'épargne à vue, etc.). Ainsi le financement relationnel solidaire favorise les échanges non monétaires comme des relations monétaires afin de réduire les asymétries d'information, il permet d'améliorer les trois variables du financement (accès, coût et garantie).

Des financements solidaires de tailles différentes

La finance solidaire, en fonction des modalités de son intervention, couvre à la fois des besoins de financement de court terme pour les petites entreprises (intervention par microcrédit, prêt d'honneur) et elle offre des possibilités de financement pour le développement d'investissements plus importants pour les entreprises collectives (intervention en fonds propres).

En offrant des financements de quelques euros à des milliers d'euros, la finance solidaire répond aux différents besoins des entreprises individuelles et collectives. Le microcrédit ou le prêt d'honneur fournit le capital de démarrage d'une activité économique. Les prêts de faible montant offrent un accès à des liquidités pour assurer le fonds de roulement d'une entreprise en raison de décalages chroniques ou conjoncturels entre les entrées et les sorties, d'activités saisonnières, des crises conjoncturelles, etc. Les co financements accessibles par la finance solidaire permettent aux entrepreneurs, d'intégrer des réseaux professionnels et d'accroître leur réputation afin de trouver de nouveaux financements et de nouveaux développements. La finance solidaire répond ainsi à plusieurs niveaux : elle participe à la constitution d'un capital initial par l'apport de capital (fonds propres, prêt d'honneur, etc.), elle assure une flexibilité financière par la mise en place d'un accès à du crédit de court terme (prêt de trésorerie, apport en compte courant d'associés, etc.), elle couvre les besoins de financement supplémentaires pour le développement par l'apport de prêts, de garantie et de fonds propres issus d'un tour de table collectif.

Un coût raisonnable du financement solidaire

Les financements solidaires ne sont pas plus chers pour l'emprunteur que d'autres formes de financement car ils offrent un taux d'intérêt identique pour tous les emprunteurs peu importe leur niveau de risque.

Pour la banque, il existe des taux d'intérêts, i_a pour les emprunteurs de « bonne qualité » et i_b pour les emprunteurs « risqués », qui varient selon le niveau de risque du projet, que nous pouvons détailler tel que :

$$i_a = \{i_I + R_I\}$$

$$i_b = \{i_I + R_2\} \quad \text{avec } i_I = i_m + M$$

i_l est le taux d'intérêt bancaire, i_m est le taux du marché interbancaire (ou coût de refinancement de la banque), M est la marge de la banque, R_1 et R_2 représentent la prime de risque résultant de l'évaluation du risque de l'emprunteur par la banque, avec $R_2 > R_1$.

La banque augmente le taux d'intérêt en fonction du risque anticipé de l'emprunteur jusqu'à un seuil maximum au dessus duquel elle refuse de prêter en raison d'effet d'aléa moral. De plus, le taux d'intérêt intègre une marge pour l'intermédiaire financier, elle dépend du coût du refinancement de l'intermédiaire, principalement le coût de l'argent sur le marché interbancaire.

Dans le cas du financement relationnel solidaire, le taux d'intérêt prend la forme suivante :

$$i_s = \alpha + c' + M'$$

avec i_s le taux d'intérêt solidaire, α le coût de l'expertise et de l'accompagnement et $\alpha < R_2 < R_1 + R_2$, c' le coût du financement et M' la marge potentielle, $M > M'$

Il existe donc un taux d'intérêt unique i_s qui résulte de la capacité de la finance solidaire à se refinancer à moindre coût, de la faible, voire l'absence, de marge prélevée sur le taux d'intérêt.

Par rapport aux taux bancaires, la médiation de la finance solidaire permet de mutualiser le risque et de produire un taux d'intérêt i_s différent des taux d'intérêts précédemment proposé : deux niveaux pour i_s sont possibles :

$$(1) i_s < i_a < i_b,$$

$$(2) i_a < i_s < i_b.$$

Dans le premier cas, le taux d'intérêt solidaire est inférieur au taux du marché, cela n'est possible que par l'intervention de financements publics et privés non marchands (dons, subventions) qui permet de réduire au minimum le coût du financement et de prendre en charge le coût de l'expertise et de l'accompagnement.

Dans le second cas, le taux d'intérêt est borné, il est supérieur au taux d'intérêt proposé par les établissements bancaires car d'une part, les coûts de refinancement des établissements bancaires sont très faibles, comme c'est le cas depuis quelques années, et d'autre part, le coût de l'expertise et l'accompagnement est supérieur aux coûts de fonctionnement des banques. Il reste néanmoins inférieur au taux d'intérêt usurier souvent pratiqué dans la finance informelle.

L'effet du financement relationnel sur le taux d'intérêt est de réduire son influence dans la prise de décision, de réduire le poids de l'endettement de l'emprunteur et par conséquent faciliter l'accès à un financement.

Des conditions contractuelles souples

Parallèlement au taux d'intérêt, la finance solidaire se démarque en substitution les garanties matérielles par plusieurs formes de garanties solidaires ou publiques. Dans le cas de garantie publique, l'emprunteur paye une cotisation fixe à un tiers. Les garanties sont des mécanismes de protection pour le prêteur afin qu'il accepte de financer un projet malgré les risques (Arnaud, 1994).

Certaines organisations de finance solidaire demandent aux emprunteurs de trouver des cautions personnelles afin de tester la motivation et la fiabilité de l'emprunteur et de lui faire respecter les principes de fonctionnement du secteur bancaire. A l'inverse, d'autres organisations de finance solidaire défendent le principe de ne pas demander de cautions personnelles et préfèrent utiliser des systèmes de garantie collective entre les prêteurs et avec des tiers afin de ne pas pénaliser les emprunteurs.

La garantie solidaire, partenariat entre les trois agents (le prêteur, l'emprunteur et le garant), établit une médiation et favorise la construction d'une relation financière.

L'emprunteur peut être mis à contribution pour financer la garantie suivant différentes logiques possibles :

- la cotisation à un fonds de garantie solidaire regroupant tous les emprunteurs, afin de couvrir les risques de défaillance, par exemple l'ADIE inclut un pourcentage obligatoire dans les mensualités afin de constituer un fonds solidaire,

- La souscription à des organismes de garantie solidaire⁶² qui proposent des services de garanties auxquels l'emprunteur peut souscrire et dont le montant est faible. Par exemple, France Active Garantie propose des solutions de garantie d'emprunts bancaires pour les entreprises solidaires, les associations et les créateurs d'entreprises pour un coût de 2% du montant garanti.

⁶² « Les sociétés de caution mutuelle ont pour vocation d'exercer cette fonction de prise en charge du risque, notamment en faveur des petites et moyennes entreprises qui, en raison de leur faible surface financière
BULLETIN DE LA BANQUE DE FRANCE – 4 e trimestre 1994 – Supplément « Études » : 25.

- La mise en place d'une caution solidaire, c'est-à-dire une personne qui s'engage à rembourser en cas de défaut de l'emprunteur pour un certain pourcentage du financement.

Il est aussi possible que les prêteurs constituent un fonds collectif de garantie mobilisable en cas de non remboursement du financement solidaire. Il s'agit d'un processus de mutualisation des risques entre les prêteurs

Dans le troisième cas, la garantie est prise en charge par la collectivité. Cette pratique ancienne a été soutenue par l'Etat, puis par les collectivités territoriales (Banque de France, 1994, Paraque 2002). La plupart de ces fonds publics de garantie s'adressent à une catégorie de populations précises telles que les femmes créatrices d'entreprises et le Fonds de Garantie d'Initiative pour les Femmes (FGIF), les structures d'Insertion par l'Economie et le Fonds de Garantie pour les structures d'Insertion par l'Economie (FGIE).

Les organisations de finance solidaire mobilisent de façon complémentaire les différentes formes de mécanismes de garantie, selon leur logique d'action et le public auquel elles s'adressent.

« L'ADIE bénéficie de la garantie de deux fonds, le FGIE (Fonds de Garantie pour les structures d'Insertion par l'Economie, abondé par le Fonds de cohésion sociale) et le FEI (Fonds Européen d'Investissement). La production de microcrédits est déclarée auprès de ces fonds qui prennent en charge une quote part des montants constatés en impayés : le FGIE garantit jusqu'à 70% du capital restant dû et le FEI jusqu'à 75%. [...] En complément de ces fonds, les banques mettant les lignes de crédit à la disposition de l'ADIE, prennent en charge une partie du risque (30% de la ligne accordée). Quelques fonds de crédit et de garantie locaux garantissent également une partie de l'encours. Au final, l'exposition de l'ADIE au risque est de 10 % de l'encours » Rapport ADIE 2008 : 28

Avec les fonds de garantie, la finance solidaire s'assure contre les risques de défaillance de la part de l'emprunteur pour un coût faible.

Les conditions monétaires et non monétaires du financement solidaire sont annoncées et fixées avant la décision de financement, elles ne résultent pas d'une négociation dans un rapport de force inégale entre l'emprunteur et l'intermédiaire financier, comme souvent dans le cas d'un financement bancaire.

Tableau 6 : Les conditions monétaires et non monétaires du financement solidaire
(exemple de trois organisations de finance solidaire en France, 2011)

	montant	Durée	Intérêt	Remboursement	Frais de dossier	Garantie	Nature du prêt
ADIE	6 000 euros max	30 mois	9.71% à 12% selon la durée et la nature du prêt	Prélèvement mensuel	Contribution de Solidarité 5 % du montant emprunté	Cautions financière Proche caution du prêt à hauteur de 50 % du montant	personnel
France Initiative	7 800 euros en moyenne	36 à 60 mois	Sans intérêt	mensualité	Pas de frais de dossier	Pas de caution	personnel
France Active Contrat d'apport associatif	30 000 euros	24 à 60 mois	Sans intérêt	Une fois à terme ou par mensualité avec un différé d'un an	Pas de frais de dossier	Pas de caution	professionnel

Source : à partir des informations diffusées par les organisations

Paradoxalement, ces conditions sont peu personnalisées : le taux d'intérêt, la durée ou la garantie sont identiques pour tous les emprunteurs réduisant l'inégalité de la relation de négociation et de financement. Il s'agit aussi de proposer un financement solidaire qui n'handicape pas l'emprunteur pour trouver des financements supplémentaires.

Pour les autres intermédiaires financiers, la relation de financement solidaire instaurée entre l'emprunteur et l'organisation de finance solidaire est le signal de la « bonne » qualité de l'emprunteur.

Pourtant, des limites existent : la relation de financement solidaire implique la mise en place d'un accompagnement des emprunteurs mais celui-ci peut être partiel ou inefficace car les conditions de son exécution ne sont pas toujours satisfaisantes (manque de moyens humains ou techniques) et il représente un coût pour la structure. De plus, les processus de détection et de sélection peuvent être biaisés par les emprunteurs. Dans beaucoup de

situations, la finance solidaire est le seul accès au crédit pour les emprunteurs qui n'ont pas de second choix ; en d'autres termes, elle s'adresse à un public captif qui n'a pas d'autres possibilité de financement et donc a un grand intérêt à être sélectionné et il peut mettre en place des stratégies pour l'être sans réellement révéler toute l'information nécessaire. Face à ces écueils, la finance solidaire met en place des contrats favorisant l'effort de l'emprunteur.

Section 4 La convention du financement relationnel solidaire : un arrangement entre les agents

Les avantages concurrentiels de la finance solidaire résultent des processus mis en œuvre par la finance solidaire pour lever les indéterminations sur la qualité de l'emprunteur liées aux asymétries d'information et d'anticipation.

La relation de financement solidaire ne peut pas être réduite à un échange marchand :

- elle met en jeu à la fois de la monnaie et du lien social, qui ne sont pas des marchandises,

- elle s'inscrit dans la durée, à l'inverse de l'instantanéité de la relation marchande,

- le taux d'intérêt est non marchand car il ne dépend pas du coût de production.

Au vue de ces caractéristiques, les mécanismes marchands de coordination des échanges entre le prêteur et l'emprunteur ne sont pas suffisants, la convention comme mécanisme de coordination non marchand permet de lever l'indétermination sur la qualité de la relation de l'emprunteur.

Le problème de la coordination entre les agents dans la relation de financement se cristallise dans l'évaluation de la qualité du produit, *i.e.* la réalisation du financement, et la qualité de l'emprunteur, *i.e.* son intentionnalité de rembourser. Le financement relationnel solidaire instaure des dispositifs d'apprentissages collectifs pour évaluer la qualité de l'emprunteur dans une approche plurielle des modes de coordination.

La finance solidaire instaure un ensemble de règles qui lui permet d'évaluer la qualité de l'emprunteur ; ces règles sont adaptées aux caractéristiques des emprunteurs de la finance solidaire et à leurs besoins de financement. Elles sont à l'origine d'une convention de financement solidaire.

Une des premières interprétations des comportements financiers en terme de convention peut être attribué à Keynes (1936, 1937) avec les notions de liquidité sur les marchés financiers, l'auto référentialité du concours de beauté, le rôle de l'imitation dans les prophéties auto réalisatrices et la convention financière. Cette dernière est la croyance que le prix du marché est une évaluation pertinente de la valeur des titres, au moment t et pour les informations disponibles.

Sur les questions monétaires et financières, l'approche conventionnaliste a développé de nombreux résultats (Aglietta & Orléan 1982, 2002). Ces travaux s'inscrivent dans le programme de recherche conventionnaliste en posant que la coordination entre deux agents nécessite le recours à un tiers, la monnaie, qui est un construit social qui peut être potentiellement contesté comme l'atteste les crises monétaires (Théret, 2007, Blanc, 2000) et que cet objet, la monnaie, s'inscrit dans la construction d'un langage commun, celui des nombres et d'une unité de compte (Bessy & Favereau, 2003). Ces travaux fournissent des résultats importants pour comprendre la relation monétaire et financière dans une approche institutionnaliste, mais ils s'attachent principalement aux problèmes de coordination au niveau méso ou macroéconomique, les ressorts de la décision de financement dans une relation de financement emprunteur/prêteur sont très peu abordés.

Par la suite, l'institutionnalisme conventionnaliste interprète le problème de coordination⁶³ et révèle la dimension cognitive des règles « *conçues comme des dispositifs cognitifs collectifs* »⁶⁴ en opposition à la dimension fonctionnaliste développée par la théorie des jeux (Rousselière, 2006 : 230). D'un point de vue de méthode, l'économie des conventions s'appuie sur un individualisme méthodologique élargi avec une rationalité endogène qui se fonde sur les individus et sur les objets collectifs.

A partir des caractéristiques des emprunteurs de la finance solidaire, il est possible d'identifier les règles mises en place pour évaluer leur qualité, ces règles constituent une convention de financement qui se distingue des conventions de financement déjà étudiées par des auteurs conventionnalistes (Rivaud-Danset, 1991, 1992). La convention de financement solidaire permet de lever l'indétermination de la qualité quand les mécanismes marchands ne sont pas suffisants. Pourtant, l'analyse révèle des difficultés à faire émerger un principe supérieur de coordination qui associe les principes marchands et non marchands.

⁶³ Comme le précise Orléan (1994) « à l'intérieur de cette perspective institutionnaliste, ce qui distingue l'approche conventionnaliste et fait sa spécificité, est une attention particulière aux questions de l'action et de la coordination, pensées comme transversales aux sciences sociales » (Orléan, 1994 : 11)

⁶⁴ Favereau (1994)

4.1 Les emprunteurs de la finance solidaire hors des normes bancaires

Les emprunteurs de la finance solidaire sont sans épargne, ils n'ont pas la possibilité de choisir l'autofinancement, le marché financier ou le financement bancaire (absence ou mauvaise qualité de la relation bancaire). De plus, les caractéristiques des projets économiques financés par la finance solidaire sont différents des modèles types des mondes de production au sens où il ne s'agit pas d'entreprises déjà existantes de moyenne ou grande taille⁶⁵. L'ouvrage de Salais & Storper (1993) commence par le récit d'une entreprise type, l'entreprise L. Cette entreprise est au cœur de la démarche de recherche des auteurs : il s'agit d'une entreprise de taille moyenne (260 salariés) dans le secteur du textile. Dans le modèle industriel traditionnel, la classification des mondes de production est basée sur l'opposition entre des technologies de production standards et des technologies plus spécifiques et personnalisées. Dans la finance solidaire, les emprunteurs appartiennent à des modes de production spécifiques et personnalisés.

Les projets financés par la finance solidaire se différencient selon plusieurs critères : le statut de l'entreprise entre entreprise individuelle ou collective, la constitution du capital de départ (avec ou sans épargne), la nature du regroupement (de capitaux ou de personnes) et son corollaire la gestion de l'entreprise (gestion actionnariale ou gestion démocratique, la finalité de l'entreprise (à but lucratif ou sans but lucratif), son stade d'évolution (création ou développement) et la taille de l'entreprise.

Les processus mis en œuvre par la finance solidaire pour évaluer la qualité des emprunteurs sont les suivants :

- Les informations sont issues de sources externes à l'emprunteur (information bancaire, avis des partenaires, etc.) et de sources internes (information révélée par l'emprunteur lors de l'accompagnement et par ses proches) ;
- il s'agit d'une relation personnalisée coproduite résultant de la relation de service mise en œuvre par les organisations de finance solidaire;
- le traitement de l'information se fait au sein de l'organisation de finance solidaire suivant des procédures qui articulent des ratios comptables (traitement objectif) et des appréciations intersubjectives ;

⁶⁵

- l'usage de l'information revêt un caractère collectif au sens où elle est partagée entre l'organisation de finance solidaire, l'emprunteur et les partenaires lors de la décision de financement ;

- il y a une absence de demande de suretés personnelles et réelles, la garantie repose sur une caution solidaire auprès des proches ou d'organismes spécialisés ;

- le contrôle de l'emprunteur est permanent et collectif au sens où il est mis en place lors de l'accompagnement *ex ante* et *ex post* de la décision de financement et qu'il s'insère dans la relation de coproduction. Il a aussi un caractère collectif car indirectement il est opéré par l'organisation de finance solidaire, ses partenaires et les proches de l'emprunteur en cas de caution solidaire.

En cas de défaillance, l'organisation de finance solidaire a un comportement de confiance qui se traduit par la renégociation et l'ajustement des modalités de remboursement.

4.2 Les caractéristiques de la convention de financement solidaire

La finance solidaire permet de répondre aux besoins de financement des emprunteurs. Elle assure une flexibilité financière par la mise en place d'un accès à du crédit de court terme (prêt de trésorerie, apport en compte courant d'associés, etc.), elle couvre les besoins de financement supplémentaire pour le développement des entrepreneurs créatifs et collectifs par l'apport de prêts, de garantie et de fonds propres issus d'un tour de table collectif, elle répond aux besoins de financement initial d'un entrepreneur par défaut ou d'un entrepreneur individuel dirigeant par l'apport de capital (fonds propres, prêt d'honneur, etc.).

La finance solidaire se caractérise par un financement relationnel solidaire qui met en place des règles conventionnelles pour parer à l'incertitude et engendrer la coopération des agents dans un but commun, la recherche de l'efficacité dans l'allocation des ressources ou dans l'affectation des dépenses publiques, et l'équité dans l'accès au crédit sans discrimination de genre, d'âges ou de milieu social. Le concept de convention met en avant les règles non marchandes utilisées par les agents pour nouer des relations de financement de qualité et favoriser la coordination et la coopération entre prêteurs et emprunteurs, avec comme résultat direct les taux élevés de remboursement des emprunteurs.

La relation de financement ne peut pas se comprendre uniquement sous le prisme des rapports marchands ; la situation d'incomplétude inhérente aux contrats de financement peut être dépassée par l'identification de règles formelles et informelles qui facilitent la coordination entre les agents, le prix n'étant qu'une convention parmi d'autres (Orléan, 1989). Les principes constitutifs des conventions de financement sont liés au contexte d'incertitude dans lequel s'opère une relation de financement, incertitude sur l'activité future et sur le comportement futur des agents.

Une convention de financement s'établit selon des normes de solvabilité et de liquidité, elle participe à la construction de l'information et à l'évaluation de la qualité de l'emprunteur. Ces normes comptables sont liées aux représentations sociales du crédit : les évaluations comptables, les estimations de ratios de solvabilité et de liquidité sont des construits sociaux qui diffèrent selon les contextes institutionnels comme le révèlent la comparaison des relations entre les banques et les entreprises aux Etats Unis, au Japon ou en Allemagne (Rivaud-Danset, 1991).

Les relations entre les banques et les entreprises dépendent de l'état de conjoncture économique et du climat de confiance dans le secteur bancaire et financier, alors « *la convention de financement organise les attentes réciproques des offreurs et des demandeurs de capitaux, coordonne des intérêts contradictoires et ainsi structure le champ des possibles, délimite les choix* » (Rivaud-Danset, 1991 : 107).

Deux conventions de financement, « *à l'engagement* » et « *à l'acte* », ont été établies, elles sont des modes d'action « *qui permet aux deux acteurs de s'engager dans ce compromis* » (Rivaud-Danset & Salais, 1992 : 83), elles sont à l'interstice de logiques financières et de logiques économiques fondées sur une variété de formes d'entreprises et de leurs coordinations (Salais & Storper 1992, Salais 1993).

Ces conventions ont été élaborées à partir d'études comparatives internationales de panels des relations entre les banques et les entreprises afin de déterminer les spécificités des relations selon les composants de la décision de financement. Les critères de différenciation entre ces conventions reposent sur les procédures de traitement de l'information sur la qualité du débiteur (les sources, nature de la relation, le traitement, l'usage), sur les garanties et le contrôle du débiteur, et sur le comportement de l'apporteur de capitaux en cas de défaillance du débiteur (Rivaud-Danset, 1991). Le modèle « *à l'acte* » s'inscrit dans une relation anonyme et distanciée entre la banque et le client, l'information est collectée et traitée de manière standardisée, les règles sont fixées à l'avance et systématiques pour tous les clients.

L'évaluation de la qualité repose sur des normes jugées objectives⁶⁶ telles que la liquidité et la solvabilité selon une logique de risque probabilisable, l'enjeu étant l'optimisation de la rentabilité cristallisée par la valeur boursière de l'entreprise. Dans cet univers de défiance, où l'emprunteur est perçu comme un agent opportuniste, le recours à des contrats standards est nécessaire pour temporiser le risque dans une logique principalement marchande. Le modèle « *à l'engagement* » repose sur une acquisition et un traitement personnalisé et diversifié des informations, impliquant un caractère confidentiel et privé de l'information. Ses techniques participent à renforcer le savoir faire et l'expertise spécialisés du financeur dans le cadre d'un processus mutuel de reconnaissance et de coopération. Il s'agit d'une relation personnalisée et de confiance, dans laquelle un principe moral de loyauté s'instaure au sens de Thévenot (1989) et Wissler (1989), plus large que celui de la réputation.

Rivaud-Danset & Salais (1992) proposent d'associer les deux types de conventions de financement et les « *mondes de production* » pour comprendre ces différentes relations entre les banques et les entreprises. La diversité des « *mondes de production* » de Salais & Storper (1993) résulte de la nature du marché ciblé, incertain ou prévisible, diversifié ou générique, et des modalités de l'organisation de la production en fonction des technologies et de la main d'œuvre, entre standardisation et spécification. Les auteurs caractérisent quatre types de conventions de financement : une convention industrielle du marché financier, une convention contractuelle, une convention interpersonnelle et une convention de garantie collective. Chaque convention assure la coordination entre un monde de production et le traitement de la relation de financement. La « *convention industrielle du marché financier* » coordonne les attentes de l'entreprise industrielle et de banque « *à l'acte* » selon un risque probabilisable traité de façon semblable à court terme reposant sur un langage commun et codifié (celui de l'analyse financière) dans une relation de financement quasi automatique et anonyme. La « *convention de financement contractuelle* » répond aux attentes de l'entreprise marchande et de la banque « *à l'acte* » : elle permet de se protéger de l'opportunisme de l'autre, par le contrat afin d'établir des repères. La « *convention de financement interpersonnelle* » est basée sur la singularité des personnes et l'individualisation des échanges et des productions entre l'entreprise interpersonnelle et la banque « *à l'engagement* ». Les processus de compréhension mutuelle, d'acquisition de connaissance non formalisée instaurent une relation fidèle de clientèle au sens d'Okun (1981) dans un climat de confiance réciproque qui permet

⁶⁶ Dans ces mêmes articles, les auteurs montrent que les représentations comptables correspondent à des constructions particulières de modes d'évaluation. Les composants de l'analyse financière sont l'expression de conventions élémentaires de financement, adaptées au contexte institutionnel propre aux caractéristiques des économies dans lesquelles elles sont dominantes.

de surmonter l'incertitude initiale liée à la forte spécificité des actifs. Enfin, « *la convention de la garantie collective* » met en jeu des formes collectives de financement (étatiques, région, associations professionnelles, capital risque....) pour répondre aux besoins des entreprises de l'immatériel. Ces conventions de financement s'inscrivent dans des relations de financement asymétrique fondées sur des intérêts divergents mais qui doivent s'associer pour être satisfaits (Salais, 1989, Rivaud-Danset, 1991).

Néanmoins, ces configurations sont incomplètes pour rendre compte des conventions de financement mis en exergue dans la finance solidaire : le choix entre les différentes modalités de financement (marché financier, banque à l'acte, banque à l'engagement ou autofinancement) n'est pas pertinent dans notre analyse parce qu'une large partie des débiteurs de la finance solidaire sont des agents qui n'ont pas accès à un financement bancaire classique et leurs besoins de financement sont différents.

La convention de financement solidaire se différencie des conventions précédentes par l'association de principes internes et externes et l'introduction de parties prenantes dans la construction des indicateurs de qualité.

Tableau 7 Les conventions de financement : à l'acte, à l'engagement, solidaire

	Convention à l'acte	Convention à l'engagement	Convention solidaire
Modalités d'acquisition et de traitement de l'information	Sources externes Relation anonyme Traitement standardisé Usage privé	Sources externes et internes Relation personnalisée Traitement interne Usage privé partagé	Sources externes et internes Relation personnalisée coproduite Traitement interne intersubjectif et objectif Usage collectif
Garanties	Suretés personnelles et réelles	Suretés personnelles et réelles	Garantie collective
Contrôle du débiteur	Ex ante par contrat	Implicite	Permanent et collectif
Comportement du prêteur en cas de défaillance	Défiance	Participation	Confiance

Source : Rivaud-Danset (1991) complété par l'auteur

4.3 Des mécanismes de coordination non marchands

Pour les orthodoxes, l'efficacité du marché implique que le prix reflète toute l'information disponible à l'instant t ; pour les institutionnalistes conventionnalistes, le prix est une convention qui exprime le consensus de la communauté financière à l'instant t selon les informations disponibles.

Dans le cadre théorique de l'économie des conventions, les conventions désignent des « cadres communs d'actions, notion multiforme qui avait l'avantage de se connecter directement avec l'analyse économique des problèmes de coordination en situation d'incertitude » (Bessy & Favereau, 2003 : 121). La notion de convention tente d'expliquer comment les agents appliquent, interprètent et modifient les règles formelles et informelles, ce concept interprétatif évite le recours à des supra-règles interprétatives dans un processus

itératif (Bessy & Favereau, op.cit.). Dans un contexte d'incertitude où la connaissance de l'avenir est partielle, les agents concrétisent des relations d'échange et de financement en ayant recours à une représentation qui leur sert de grille d'évaluation pour coordonner leurs actions. Ces « objets collectifs »⁶⁷ ou conventions sont donc des interprétations des règles formelles et informelles et elles sont activées dans des organisations, regroupant des agents qui utilisent des règles institutionnelles et en produisent de nouvelles (Bessy & Favereau, 2003 :132).

L'émergence d'une convention modifie l'exercice de la rationalité, elle permet la continuité et la stabilité dans les affaires : « *la convention devient une médiation de facto entre les individus et le groupe* » (Orléan, 1994 : 87). A la différence des théories traditionnelles, cette référence est une auto production du groupe, elle est donc endogène et cognitive. Plusieurs conditions sont nécessaires pour la constitution et l'émergence d'une convention : pour émerger, elle doit se justifier aux yeux de tous et sur un processus d'exclusion et de sanction, pour être stable, elle doit être légitime aux yeux des membres du groupe. La convention peut devenir un modèle objectif d'évaluation quand la stabilité et la confiance qu'elle projette, sont admises par tous.

Par exemple, la caution solidaire est un règle conventionnelle ; elle est la solution à un problème de garantie, mais son contenu demeure flou, elle doit être interprétée, ce qui est le cas dans les différentes organisations qui utilisent la règle de la caution solidaire. Le choix de la règle de la caution solidaire⁶⁸ formalise une solution, à la fois au niveau individuel et au niveau collectif, qui permet aux acteurs de se coordonner. Légitime et acceptée de tous, alors elle devient un principe normatif. Par exemple, l'insertion du principe de caution solidaire dans les manuels d'économie⁶⁹ et le nombre de recherches académiques lui confère un statut normatif. A ce stade la règle conventionnelle acquiert le statut de « *modèle d'évaluation* »⁷⁰ ; elle permet de manière objective d'évaluer la qualité de l'emprunteur. Mais cette transition vers le niveau de généralité supérieur questionne l'interprétation de la règle et fait apparaître les conflits d'intérêt entre les acteurs ou entre des représentations différentes. Le processus d'apprentissages collectifs implique des problèmes de coordination, qui ont fait l'objet de

⁶⁷ Bessy & Favereau, 2003, op. cit.

⁶⁸ La démonstration d'Isabelle Guérin (2000 : 235-248) du caractère conventionnel des obligations communautaires dans une approche sexuée des relations monétaires et financières renforce notre argumentation, car elle mobilise une grille de lecture théorique similaire pour appréhender un phénomène financier similaire au notre mais sur un espace géographique et une population différente et spécifique.

⁶⁹ Morduch & Aghion, (2005), *the Economics of Microfinance*, MIT Press

⁷⁰ Batifoulouier & Thevenon, 2001

nombreux interprétations, et en particulier celles sur les « *mondes de justifications* » de Boltanski & Thévenot (1991).

Conclusion du chapitre

Les emprunteurs de la finance solidaire ont comme trait commun de rencontrer des difficultés de financement dans leur projet d'activités liées à une absence d'épargne, de patrimoine familial ou de réseaux professionnels. Il est possible de construire une classification de quatre figures types d'emprunteurs (*l'entrepreneur par défaut, l'entrepreneur indépendant, l'entrepreneur créatif l'entrepreneur collectif sans but lucratif*) qui analyse les difficultés de financement en fonction de la forme organisationnelle et le mode de gestion des activités. Dès lors, la contrainte de financement de ces emprunteurs ne peut se résumer uniquement par des problèmes d'asymétrie d'information et de prix.

Dans une relation de prêt /emprunt, le prêteur estime la probabilité de remboursement en fonction des données comptables passées (bilan) et prévisionnelles (budget prévisionnel) du projet et des garanties de l'emprunteur afin de maîtriser son risque. A ce dernier, s'ajoute une incertitude radicale impliquant des écarts possibles entre la prévision et le futur.

L'analyse a démontré que la relation de prêt/emprunt de la finance solidaire influence les différentes étapes du processus de la décision de financement en mobilisant conjointement :

- plusieurs formes de socialisation construisant une relation de confiance, nécessaire à l'action dans un contexte d'incertitude ;
- une relation d'accompagnement permettant de traduire une information qualitative unique et peu maîtrisée par l'emprunteur qui découle de l'unicité du projet et de sa spécificité, en information plus quantitative et standardisée, afin de développer l'expertise et de favoriser la convergence des anticipations ;
- des conditions de financement reposant sur une adéquation aux spécificités des projets financés, un taux d'intérêt pondéré par rapport aux coûts et des garanties collectives entre les emprunteurs et entre les prêteurs.

La finance solidaire résulte d'un choix délibéré et volontaire de l'emprunteur et de l'intermédiaire financier de s'engager dans une relation de financement de long terme, qui

peut s'avérer coûteuse à court terme et incertaine pour l'avenir. La contrepartie de cet engagement à long terme est l'accès à des financements moins sensibles aux conditions et aux évolutions conjoncturelles du marché du financement.

Ainsi, la finance solidaire développe une relation d'accompagnement pour mieux maîtriser l'incertitude ; elle est complétée par le processus de socialisation afin de renforcer la confiance. La réussite de ces deux relations conditionne et détermine les conditions de financement pour l'emprunteur. La convention de financement solidaire repose sur une relation personnalisée coproduite qui facilite et sécurise l'acquisition et le traitement de l'information ; cette convention régit les relations entre les organisations de finance solidaire et les emprunteurs en définissant les règles de coordination opérantes dans le financement solidaire.

Les mutations institutionnelles influencent les besoins exprimés en termes de financement et les réponses apportées par la finance solidaire. Les spécificités des réponses reposent sur la mise en place du système de relations de financement solidaire entre des individus et des organisations. Dès lors, la construction de cette offre de financement implique des modalités favorisant la coopération.

Chapitre 4 Les conditions et les modalités de la construction de l'offre de financement solidaire

Introduction du chapitre

Des questionnements naissent sur la capacité de la finance solidaire, ou du microcrédit, à respecter ses principes fondamentaux (proximité, connaissance des clients, simplicité des produits, double vocation sociale et économique) afin d'éviter et de limiter les dérives d'une approche purement commerciale (Guérin, & al. 2009). Pour y répondre, il est important de comprendre les conditions et les modalités de la construction de l'offre de finance solidaire et de sa pérennisation.

La littérature sur le financement relationnel établit plusieurs facteurs déterminants dans son instauration et sa pérennisation (Vigneron, 2008) :

- la nature confidentielle de l'information encourage l'investissement des intermédiaires financiers relationnels qui sont protégés des comportements de passager clandestin par les autres agents et sont assurés de récupérer les bénéfices de leurs investissements ;
- la faible distance géographique et la décentralisation favorisent l'accès à une information unique et particulière ;
- le cadre réglementaire protège les créanciers en cas de défaillance.

Ces premiers résultats sont pertinents mais incomplets pour appréhender la complexité et la nature multidimensionnelle du système de relations de financement solidaire.

Quels éléments encouragent l'engagement des protagonistes de la relation de financement relationnel solidaire ? Quels sont les facteurs déterminants pour préserver et favoriser le financement relationnel solidaire ?

La recherche vise à démontrer que d'autres conditions sont nécessaires pour la mise en place de la finance solidaire. La gestion décentralisée et la proximité multidimensionnelle sont déterminantes car elles encouragent la constitution d'une information qualitative tout en fournissant la flexibilité et les incitations nécessaires à son traitement. Or la proximité est multiforme : géographique, organisationnelle, institutionnelle et sociale (Pecqueur & Zimmermann, 2004, Rallet & Torre, 2004, Rallet 2002). L'étude de ces différents registres

révèle le poids et l'influence des parties prenantes dans la finance solidaire. Ces dernières participent à l'activité et la gouvernance de la finance solidaire, lui apportant les ressources nécessaires à la mise en place du financement relationnel solidaire. La mobilisation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires permettent de diversifier et de prendre en charge les investissements indispensables au financement relationnel solidaire. Pourtant, la participation des parties prenantes est à l'origine de tensions entre des logiques d'actions parfois contradictoires, entre les « mondes » marchand et domestique. Elles se coordonnent autour d'un compromis qui répond à des intérêts collectifs afin de répondre aux objectifs sociofinanciers de la finance solidaire. Pourtant, le compromis peut être mis en danger par des conflits latents entre les différentes philosophies : comme la défense d'un modèle économique coopératif versus le soutien à l'auto emploi par exemple.

Afin d'analyser ces interactions, l'institutionnalisme conventionnaliste fournit les outils conceptuels pour interpréter les mécanismes de coordination entre les parties prenantes et les arrangements cognitifs aboutissant à un compromis permettant d'agir. L'analyse mobilise le cadre théorique des *Economies de la Grandeur* (Boltanski & Thévenot, 1991) afin d'étudier les formes de l'accord. En effet, ce cadre théorique permet de comprendre l'articulation entre la sphère économique, celles des relations d'échange et de financement, et la sphère politique, celle de l'organisation des relations sociales selon des principes de philosophie politique. Il montre la pluralité des critères de justification et de légitimation mobilisés par les personnes dans leurs pratiques professionnelles et personnelles.

La première section vise à démontrer que la décentralisation des processus de décision et la proximité multidimensionnelle sont des facteurs déterminants pour la constitution et le traitement d'une information confidentielle. La deuxième section analyse les parties prenantes de la finance solidaire et établit l'influence de celles-ci dans la structuration de la finance solidaire. La troisième section analyse les coûts de la finance solidaire, d'une part les dépenses liées à la dimension relationnelle de l'activité et d'autre part les ressources pour y faire face, et montre que la combinaison des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires assure un équilibre entre la rentabilité financière et la vocation sociale de la finance solidaire. La quatrième section s'attache à identifier les articulations et les tensions possibles entre les différentes logiques des parties prenantes et étudie le compromis qui est le garant de la finance solidaire.

Section 1 Décentralisation, proximité et territorialisation de la finance solidaire

L'analyse des organisations de finance solidaire en France en 2008 atteste la présence de structures de petite taille à la fois en termes d'activité et en termes d'emplois salariés par rapport aux autres intermédiaires financiers. Les réseaux nationaux comme l'ADIE ou France Active demeurent de faible ampleur par rapport aux banques lucratives ou coopératives. De plus, les stratégies de développement des réseaux nationaux s'appuient sur l'essaimage de structures fondées sur une gestion locale et décentralisées de l'activité et de la gouvernance tandis que des structures locales émergent des territoires avec un champ d'action limité et sans volonté de s'étendre à tout le territoire. Il y a donc un processus de territorialisation de la relation de financement solidaire qui repose sur une gestion décentralisée de la relation de financement et sur l'activation de la proximité entre les parties prenantes de la relation de financement.

La finance solidaire participe au maillage du territoire en implantant des antennes et des permanences sur l'ensemble du territoire : l'ADIE dispose de 130 antennes et 400 permanences, le réseau France Initiatives compte plus de 240 PFIL et France Active coordonne 40 fonds territoriaux en 2007. La couverture du territoire national français n'est pas répartie de manière uniforme avec des zones moins bien couvertes que d'autres⁷¹ ; les grandes régions d'activité de la finance solidaire sont l'Ile de France, le Nord-Pas-de Calais, la Provence Alpes Cote d'azur, Rhône Alpes, la Bretagne et les Pays de Loire⁷².

Le financement relationnel implique de produire et de traiter une information qualitative. L'accès et le traitement de cette dernière peuvent être plus efficaces en fonction des modalités de sa gestion. Dans ce sens, la littérature sur le financement relationnel bancaire a établi l'efficacité d'un modèle décentralisé fondé sur une structure de petite taille afin d'inciter à un traitement efficace de l'information qualitative et de réduire les coûts d'agence liés. En effet, la personnalisation de la relation de financement est à l'origine d'une information qualitative difficilement transférable sans perte tel que l'éloignement entre les

⁷¹ Ces éléments sont des premières pistes d'interprétation ; l'explication de la présence d'organisations de finance solidaire réside dans la présence de « matrices territoriales » et organisationnelles multidimensionnelle plus complexes (Demoustier, Artis, Hoffman, Puissant, 2008, Itcaina, Palard, Segas, 2007,).

⁷² Pour une analyse plus fine à l'échelle régionale, voir Richez-Battesti et Gianfaldoni (2003) pour la région PACA, voir Ferraton et Vallat (2003) pour la région Rhône-Alpes et voir Fimosol (2007) pour la région Bretagne Pays de Loire.

centres de décision induit des pertes d'efficacité (Stein, 2002). Ces résultats ont été vérifiés de façon exploratoire dans le cas d'institutions de microfinance en Amérique latine (Cornée, 2010).

Ainsi, une gestion décentralisée induit un rapprochement entre les parties prenantes de la relation de financement et entre les centres de décisions afin d'optimiser le traitement de l'information personnalisée et privée. Il semble donc que les coûts d'acquisition de l'information sont sensibles à la distance entre les entreprises et les intermédiaires financiers, l'éloignement accroît les coûts de transports et les asymétries d'information. Mais la question de la distance ne peut être vue uniquement comme une distance géographique, il est préférable de l'aborder sous la notion de proximité, qui peut s'exprimer sous différents registres : géographique, relationnelle, organisationnelle et institutionnelle.

La notion de proximité a fait l'objet de recherches approfondies par des approches voisines : l'une construite au sein de l'Ecole de la Régulation privilégiant le niveau macroéconomique et l'autre nommée l'économie de la proximité articulant l'économie industrielle et l'économie spatiale (Gilly & Lung, 2008). Approfondissant la vision spatiale de l'économie industrielle standard, la notion de proximité se décline en trois composantes majeures : géographique, organisationnelle et institutionnelle. La proximité géographique fait référence aux implantations et à l'accessibilité physique. La proximité organisationnelle développe les ressorts liés aux pratiques et aux liens d'appartenance tandis que la proximité institutionnelle s'appuie sur un ensemble de valeurs et de principes dans le cadre (Gilly & Lung, 2008). Ce cadre d'analyse a déjà été mobilisé pour comprendre les relations entre la finance solidaire et les banques coopératives en France (Richez-Battesti, 2008).

La nature de l'information construite lors de la relation de financement solidaire implique un mode de gestion décentralisé afin d'optimiser son traitement. Mais la décentralisation, principalement produite par une présence locale des organisations de finance solidaire n'implique pas toujours une coopération locale et on constate des échecs dans les expérimentations locales de la finance solidaire sur certains territoires. Il est donc important de prendre en considération la nature des liens créés et les leviers possibles, ce qui est rendu possible par la notion de proximité. En effet, des travaux ont mis en lumière les relations de proximité géographique et organisationnelle entre l'emprunteur et l'intermédiaire solidaire, et entre les partenaires de l'intermédiaire financier Mesquita (2009). Dans le prolongement de ces résultats, on établit que la finance solidaire s'ancre dans la proximité géographique pour

détecter les emprunteurs, elle s'appuie également sur la proximité organisationnelle et sociale pour construire des relations de confiance et elle encourage la proximité institutionnelle pour construire un cadre de règles et des valeurs communes.

Dans un premier temps, l'analyse démontre comment la décentralisation encourage la création d'une information qualitative et optimise son traitement dans de nombreux cas. Cependant, cette décentralisation est un facteur déterminant mais non suffisant. En effet, dans un deuxième temps, l'analyse met en évidence les différentes relations de proximité qui favorisent une coopération locale entre les parties prenantes, facteur déterminant dans la réussite de la relation de financement solidaire.

1.1 La décentralisation : facteur de localisation de la finance solidaire

Les intermédiaires financiers de petite taille, ou s'appuyant sur un mode de gestion décentralisé dans lequel la décision d'engagement dans des relations de long terme, s'effectue à des niveaux hiérarchiques décentralisés, disposent d'une plus grande propension à s'investir dans le financement relationnel (Vigneron, 2008). Il existe un lien de corrélation entre la mise en place d'un financement relationnel, le degré de décentralisation du traitement de l'information et la prise de décision de financement : la gestion décentralisée incite à un meilleur traitement de l'information qualitative tandis que l'articulation des centres de décision, influencé par la taille de la structure, réduit les relations d'agence au sein de l'organisation financière.

1.1.1 Les spécificités de l'information de la finance solidaire

Une typologie de l'information relative à l'intermédiation financière se fonde sur la distinction entre une information quantitative que l'on qualifie de « hard », et une information qualitative dite « soft » (Lobez & Vilanova, 2006). Cette distinction porte sur la nature de l'information, ses modes de collecte et de traitement et sa diffusion.

L'information quantitative dite « hard » se fonde sur des éléments chiffrés (bilans, comptes, etc.). Ainsi elle est objective et standardisée par l'utilisation de modèles homogènes⁷³ telles que les règles comptables. On peut la qualifier d'exogène dans le sens où elle ne dépend pas de la relation entre l'entreprise et le financier : elle est extérieure à cette

⁷³ Les règles comptables semblent universelles. Pourtant Rivaud-Danset et Salais (1992) démontrent que ces normes sont des construits sociaux qui changent selon les contextes institutionnels.

relation. La collecte de l'information est impersonnelle et anonyme, de ce fait, il est possible de dissocier les phases de collecte et de traitement de l'information, permettant la délégation de cette dernière à des tiers n'ayant pas participé à la collecte. Par conséquent, cette information est facilement transmissible et elle est aussi très accessible aux autres agents. Ce type d'information permet de réduire les coûts d'acquisition et de traitement grâce à une standardisation des processus, aux nouvelles technologies de l'information facilitant les économies d'échelles.

L'information qualitative dite « soft » se base sur des éléments subjectifs qui proviennent de la relation entre l'intermédiaire financier et l'emprunteur. C'est une information située et endogène au sens où elle est produite dans un contexte spécifique et elle est construite à partir de l'unicité de la relation. Cette information est donc propre à chaque entreprise et elle est interne, c'est une information idiosyncrasique. La plupart du temps, l'intermédiaire financier détient une expertise spécifique à un secteur d'activité, ce qui renforce le caractère unique de l'information qualitative. La personnalisation de la collecte, la difficulté de codage de l'information qualitative dans le traitement implique la non séparation entre la collecte et le traitement de cette information. De plus, cette information est privée et elle n'est pas directement accessible par d'autres agents, ces derniers peuvent seulement observer le résultat de cette procédure qui se concrétise par un financement. Elle est plus coûteuse par rapport aux procédures standardisées mais la qualité de l'information produite est différenciée et personnalisée.

Dans le cas de la relation de financement solidaire, l'information est de double nature : d'une part, les données issues de la relation monétaire (montant du financement, remboursement, taux) de nature comptables et standardisés, et d'autre part, les éléments, plus endogènes, provenant de la relation sociale qui sont personnels, peu standardisés, privée et intuitifs. Les données endogènes permettent de comprendre la formation et l'évolution des données quantitatives et exogènes afin d'aider l'intermédiaire financier solidaire à construire son expertise et ses anticipations sur le comportement futur de l'emprunteur. Ainsi, la relation de financement solidaire produit une information quantitative exogène et une information qualitative endogène qui interagissent. La qualité de cette double nature de l'information et son traitement sont déterminants dans la réussite de la relation de financement solidaire et la littérature a mis en lumière des modalités spécifiques pour le traitement de cette information complexe afin de favoriser et d'inciter la coopération entre les individus. En effet, il existe toujours des asymétries entre les individus, en faveur du détenteur de l'information.

1.1.2 Une gestion décentralisée pour réduire les conflits d'agence

Les travaux de Stein (2002) démontrent qu'une structure hiérarchique est plus efficace pour le traitement d'une information quantitative car elle peut être transmise et vérifiée à tous les échelons hiérarchiques. Ce contrôle est incitatif pour les salariés qui sont alors récompensés pour leur travail. A l'inverse, une information qualitative ne peut être transmise sans déperdition ou altération aux échelons supérieurs, elle ne peut donc pas être à la source d'une évaluation et d'une récompense pour le salarié qui la traite. Appliqué aux intermédiaires bancaires dans le cadre du financement des entreprises, Stein démontre que le financement relationnel est favorisé dans le cadre de structures décentralisées qui permettent une meilleure gestion de l'information qualitative. Ainsi, il existe une supériorité d'une organisation hiérarchique quand l'information est quantitative, et une organisation décentralisée lorsque l'information est plus qualitative, ce qui est caractéristique du financement relationnel.

Selon Berger et Udell (2002), les banques de petite taille, avec des décisions de financement possibles à des niveaux décentralisés et selon un schéma organisationnel simple, sont plus favorables au financement relationnel en raison de leur capacité à gérer le problème d'agence entre les intérêts à court terme du chargé de clientèle détenteur d'une information « soft » et les intérêts de l'intermédiaire financier. Cette thèse a été validée par des tests empiriques sous condition d'utiliser la taille de l'organisation comme la variable approximant le degré de décentralisation des décisions de crédit : plus la taille de l'intermédiaire financier est petite, plus la décentralisée est supposée forte (Cole et al. 2004). Il y a donc une corrélation entre la structure organisationnelle décentralisée de l'intermédiaire financier relationnel et l'amélioration des conditions de financement des entreprises qui ont un plus grand déficit informationnel.

Pourtant, la décentralisation des décisions et l'ancrage dans la proximité peuvent engendrer des problèmes d'inefficience en raison de la présence de relations et de coûts d'agence liés à la décentralisation (Charreaux, 2000). En effet, la décentralisation peut être à la source de conflits d'intérêts entre le principal et l'agent : par exemple, l'agent peut financer des projets que le principal n'aurait pas financés. Ces problèmes d'agence sont liés à la délégation de pouvoir et à la difficulté de transférer des informations particulières résultant de la relation interpersonnelle entre l'agent et l'emprunteur.

Les études sur les institutions de microfinance établissent des résultats similaires en démontrant la corrélation entre l'efficacité du financement microfinancier et le degré de décentralisation (Cornée, 2010). En effet, il est prouvé que les segments de clientèle des institutions de microfinance ne disposent d'un accès satisfaisant au capital que si l'intermédiaire bancaire base ses décisions sur une information qualitative.

En France, les organisations nationales de finance solidaire telles que l'ADIE ou France Active, favorisent une décentralisation de leur implantation avec la création d'associations territoriales, de délégations locales et de permanences. Parallèlement, on constate la création de structures territoriales de capital risque solidaire (Herrikoa, Femu Qui, IES) qui sont des structures de petite taille. De fait, la prise de décision du financement et la mise en place du lien social sont gérées localement à travers la mobilisation de réseaux sociaux (Artis, 2007). Ainsi deux types stratégies de développement coexistent : d'une part des réseaux ayant une compétence nationale, structurés au niveau fédéral, et d'autre part, de nombreux intervenants locaux (environ 400 répertoriés) ayant une compétence limitée (régionale, départementale, cantonale) (Bothorel & Rollinde, 2000).

L'étude « *Territorialisation et dynamiques territoriales des formes modernes de finances solidaires* » démontre comment sur les régions de la Bretagne et des Pays-de-la-Loire des réseaux naissent de l'essaimage d'un concept de financement solidaire avec l'implantation des structures nationales qui irriguent le territoire (ADIE, Fonds territoriaux France Active, Bretagne Capital Solidaire), et l'autre émane d'initiatives locales de citoyens convaincus qu'il faut agir et qui émergent en fonction des ressources territoriales (Glémain & Al., 2010)

Les différentes étapes de sélection des projets et de décision de financement reposent sur des échelons locaux de décisions. La première phase d'expression des besoins de l'emprunteur et de sélection est prise en charge par le chargé de clientèle et/ou par les bénévoles localement. Puis, les dossiers sont soumis à un comité de crédit qui décide de l'octroi du crédit ou de son refus. Les décisions de financement sont prises au niveau de la structure locale par un comité composé de représentants des partenaires et d'experts. Des actions de suivi de l'emprunteur sont mises en place par des rencontres régulières, de réunions collectives, des clubs de créateurs.

Pourtant, la finance solidaire irrigue peu les territoires les plus en déclin ou les zones en difficultés. Par exemple, la coopérative financière *Généralités Banlieues*, dédiée au

financement des entreprises implantées ou s'implantant dans des banlieues défavorisées, ou portées par des personnes résidant dans ces zones, fut un échec et elle disparut en 1998. Depuis 2007, une société de capital risque solidaire pour « les microentrepreneurs des quartiers » nommée Financités, liée au groupe PlaNet finance, a vu le jour. Les difficultés pour atteindre les territoires les plus fragilisés peuvent s'expliquer par le manque de ressources locales (faiblesse de l'épargne locale) ou par la défiance des populations vis-à-vis des opérateurs financiers. Dès lors, l'analyse confirme l'importance d'une gestion décentralisée afin de favoriser un traitement personnalisé de l'information qualitative, d'encourager la coopération et de réduire les relations d'agence. Mais, la localisation des relations financières au plus proche des emprunteurs ne suffit pas comme l'atteste les disparités locales dans l'implantation de la finance solidaire ou les échecs sur des territoires. Il est donc nécessaire de mobiliser d'autres leviers. Dans ce sens, le concept de proximité permet d'analyser la nature des liens entre les protagonistes de la relation de financement solidaire et de comprendre comment la décentralisation peut se conjuguer à la territorialisation de la relation de financement solidaire.

1.2 La mobilisation de la proximité multidimensionnelle dans la finance solidaire

La littérature sur le financement relationnel s'est attachée à prendre en considération la proximité uniquement sous le prisme de la distance, la proximité géographique étant exprimée par les coûts de transport. Celle-ci ne représente pas une variable explicative importante du financement relationnel (Uchida, Udell & Watanabe 2007). Dans les relations de financement, plusieurs modèles plaident en faveur de l'existence d'une rente spatiale liée aux coûts de transport (Degryse & Ongena 2007). Il existe un avantage concurrentiel pour les intermédiaires financiers locaux car les coûts d'accès à l'information sont réduits (les clients peuvent venir les voir facilement et l'intermédiaire peut vérifier plus facilement les informations transmises par rapport aux autres intermédiaires plus éloignés). Pourtant, cette hypothèse n'est pas totalement vérifiée : quelques études empiriques (Agarwal & Hauswald 2006, Degryse & Ongena 2005) ont validé le fait que l'éloignement entre l'intermédiaire financier et l'emprunteur pouvait réduire le coût du crédit dans le cadre d'un contexte fortement concurrentiel (Agarwal & Hauswald, 2006). Cette réduction du coût s'explique par l'utilisation des nouvelles technologies de l'information (comme internet) qui permet de

réduire le coût du traitement de l'information (par exemple le développement de la banque à distance). De plus, l'intensification de la concurrence entre les intermédiaires financiers se traduit par une politique commerciale offensive par les prix afin d'attirer de nouvelles clientèles et d'élargir leurs zones d'influence.

Par contre, la distance peut se révéler impliquée dans la production de l'information et dans la surveillance de l'emprunteur car elle peut être un facteur qui améliore la qualité de l'information et du contrôle, expliquant la présence d'un rationnement spatial du crédit. Il s'agit alors de prendre en considération la proximité géographique comme un moyen de révéler l'information et l'associer à d'autres formes de proximité : relationnelle (entre individus, par les réseaux sociaux), organisationnelle et institutionnelle (Gilly & Torre, 2000).

1.2.1 Les différents registres de la proximité

L'approche par la théorie de la proximité suppose l'existence « d'agents situés » dont les relations entre ces agents sont influencées par un environnement spatial, culturel, professionnel spécifique tel que « *C'est donc la nature de ces liens qui détermine l'efficacité productive des acteurs et qui permet de reconnaître le caractère local du développement* » (Pecqueur, 2002 : 41). Ce postulat est justifié par plusieurs principes : (1) l'espace est hétérogène ; (2) il existe un processus dynamique de création de ressources ; (3) les interactions entre les agents ne sont pas uniquement marchandes et il existe des contraintes dans la mise en place des coordinations entre eux et (4) la rationalité des agents est limitée car elle dépend soit de sa capacité limitée à l'information disponible, soit de la sélection faite par l'agent étant donné l'ensemble des informations détenues. En effet, dans le premier cas, l'agent ne dispose pas d'une information pure et parfaite en raison de l'imperfection des marchés tandis que dans le second cas, l'agent dispose de multiples d'informations qu'il n'est pas capable de traiter, alors l'agent sélectionnera les informations en fonction de son environnement.

La notion de proximité a été développée par deux groupes de travail complémentaires. Le premier s'inscrit à la frontière entre la théorie industrielle et l'économie spatiale et privilégie une approche interactionniste de la proximité, le second émane de recherches théoriques dans le cadre de la théorie de la Régulation favorisant une approche plus macroéconomique (Gilly & Lung, 2008). Pour le premier groupe, la proximité ne comporte

que deux composantes majeures : la proximité géographique et la proximité organisée (Rallet, 2003). L'apport du second groupe est de développer deux aspects dans la proximité non géographique : la proximité organisationnelle qui est liée aux pratiques et aux représentations entre les acteurs individuels et collectifs, et la proximité institutionnelle qui souligne le rôle des institutions et des règles méso ou macroéconomiques. Ces deux formes de proximité n'impliquent pas obligatoirement de mobiliser des dimensions localisées : la proximité organisationnelle peut rapprocher des organisations partageant les mêmes pratiques sans être géographiquement proche ou appartenant au même territoire dans le cadre d'une régulation sectorielle.

L'approche régulationniste de la proximité est privilégiée afin de pouvoir articuler les niveaux d'analyse micro, méso et macro dans les relations de financement solidaire.

La proximité géographique⁷⁴ est directement liée à « *la distance kilométrique qui sépare deux unités (individus, organisations, villes...) dans l'espace géographique* » (Rallet & Torre, 2004 : 27). D'une part, la proximité géographique est relative aux moyens de transport (Taddei, 2003) tel qu'il est possible de pondérer la distance kilométrique par le temps ou/et le coût de transport. D'autre part, elle comporte une dimension plus subjective qui résulte de la représentation de chacun de ce qui est près ou loin de et de l'échelle que l'on considère : le quartier, la ville, la région, etc.

La proximité organisationnelle découle d'une relation d'appartenance (regroupement professionnel, sectoriel, associatif) et d'une relation de similitude (même culture, même langage) (Dupuy & Burmeister, 2003). La relation d'appartenance permet de créer des espaces de discussion car les individus, les organisations appartiennent à la même « famille » (professionnel, confessionnel, culturel) tandis que la relation de similitude facilite l'acceptation de règles et permet la construction de nouvelles règles collectives car les individus ont des représentations communes.

La proximité institutionnelle est construite sur le sentiment des organisations de partager des principes et des valeurs communes. Elle instaure des mécanismes de gouvernance partagés pour édicter des règles communes et les faire respecter par les acteurs. Elle se caractérise par l'existence d'institutions qui permet la diffusion de signaux pour les agents, la présence d'interactions entre les agents et entre les organisations avec d'autres

⁷⁴ La proximité géographique est binaire et subjective, c'est-à-dire qu'elle est relative aux moyens de transport et qu'elle dépend du jugement des individus qui la pratiquent.

acteurs économiques du territoire, le caractère contraint ou construit de la régulation et le caractère intentionnel des interactions.

La proximité organisationnelle doit toujours être adossée à la proximité institutionnelle pour avoir un rôle déterminant sur la coordination des acteurs (Gilly & Lung, 2008).

Les textes les plus récents traitant de la proximité formalisent la composante relationnelle de la proximité qui découle des liens sociaux entre les agents et leurs encastrements dans des réseaux sociaux (Bouba-Olga & Grossetti, 2008).

1.2.2 L'ancrage de la finance solidaire dans la proximité géographique

Plusieurs organisations (l'ADIE par exemple) s'attachent à être proches géographiquement de leurs emprunteurs : antennes dans les quartiers sensibles, mise en place de permanence dans les zones urbaines et rurales, etc. Le choix d'implantation dans les zones d'habitation ou les lieux de vie des emprunteurs potentiels a pour but de faciliter les prises de contacts, de susciter la curiosité et de créer un sentiment d'interconnaissance. Ces organisations s'adressent au « tout venant » et vont physiquement auprès de leurs usagers, valorisant les rencontres en face-à-face.

Les sociétés d'investissement régional (*Femu Qui, Herrikoa, IES, Autonomie et Solidarité*) favorisent l'appartenance géographique des entreprises (la localisation du siège social de l'entreprise sur le territoire est un critère d'éligibilité au financement). La dimension territoriale est au cœur de leur démarche, de leur existence et de l'épargne qu'elles collectent : leurs épargnants soutiennent le développement local par le financement de projets locaux. De même, les plateformes de financement (PFIL) sont des associations auxquelles participent financièrement les collectivités territoriales imposant en contrepartie de définir une zone géographique de l'action de la plateforme de financement.

La délimitation géographique d'un territoire d'action pour l'organisation de finance solidaire active la proximité géographique. Mais, la seule référence à la proximité géographique ne suffit pas pour être gage de réussite et le recours à un financement de proximité peut s'imposer comme une contrainte pour les emprunteurs. De même, la proximité peut engendrer des coûts supplémentaires comme par exemple la mise en place d'agences ou de points de vente dans des zones où le coût de l'installation n'est pas rentabilisé par l'activité elle-même.

Entre les organisations de la finance solidaire et les porteurs de projet, les relations de proximité peuvent être préalables à la relation de financement ou être générées par celle-ci.

Autrement dit, il n'est pas possible de déterminer si la proximité géographique prédomine sur la proximité organisationnelle et relationnelle. On constate plutôt une imbrication des formes de proximités qui permettent d'améliorer l'information, de construire des relations de long terme et de confiance afin de réduire l'incertitude de relations financières. S'adresser au seul intermédiaire financier près de chez soi n'est pas un choix volontaire quand il n'existe pas d'autre alternative ici et maintenant. Dans certaines zones géographiques, l'organisation de finance solidaire est la seule organisation présente (absence d'agences bancaires et d'autres structures dans certains lieux, etc.) et la seule référence à la proximité géographique ne suffit pas et s'impose au porteur de projet (Delaplace, 2004).

Par conséquent, la proximité géographique peut être une contrainte exogène qui ne garantit pas l'émergence de liens alors que l'articulation de proximité relationnelle, organisationnelle et institutionnelle dépasse le local et propose une approche globale et transversale.

1.2.3 La proximité relationnelle et l'encastrement dans les réseaux sociaux

La proximité relationnelle se fonde sur des relations socialement encastrees qui résultent des liens du milieu socioprofessionnel ou socioculturel. L'expérience de liens de parenté, d'amitié, de voisinage ou d'action collective (par exemple l'expérience du militantisme dans la même structure) favorise l'existence d'un sentiment de confiance et le partage de valeurs et de représentations communes.

L'utilisation de réseaux pour sélectionner et accompagner les projets en s'inscrivant dans les différents registres de la proximité révèle l'enchevêtrement économique et social de la relation de financement. Granovetter souligne « *le rôle des relations personnelles concrètes et des structures (ou réseaux) de ces relations dans le développement de la confiance et dans l'absence de méfaits* » (Granovetter, 2000 : 88). La qualité de la relation de financement solidaire est influencée par la relation de proximité sociale qui dépend du temps, de l'intensité, de la confiance et de sa spécialisation, éléments qui caractérisent la force des liens interpersonnels (Granovetter, 2000 : 46).

La proximité relationnelle se construit dans le long terme et se caractérise par l'intensité des interactions entre les agents. Il semble qu'elle évolue de façon inverse à la distance (Agrawal & al. 2008, Davenport, 2005) mais le développement des nouvelles technologies et la diffusion de réseaux sociaux communautaires détachés du local nuancent

ces résultats en prouvant que la proximité relationnelle peut se créer sans la proximité géographique.

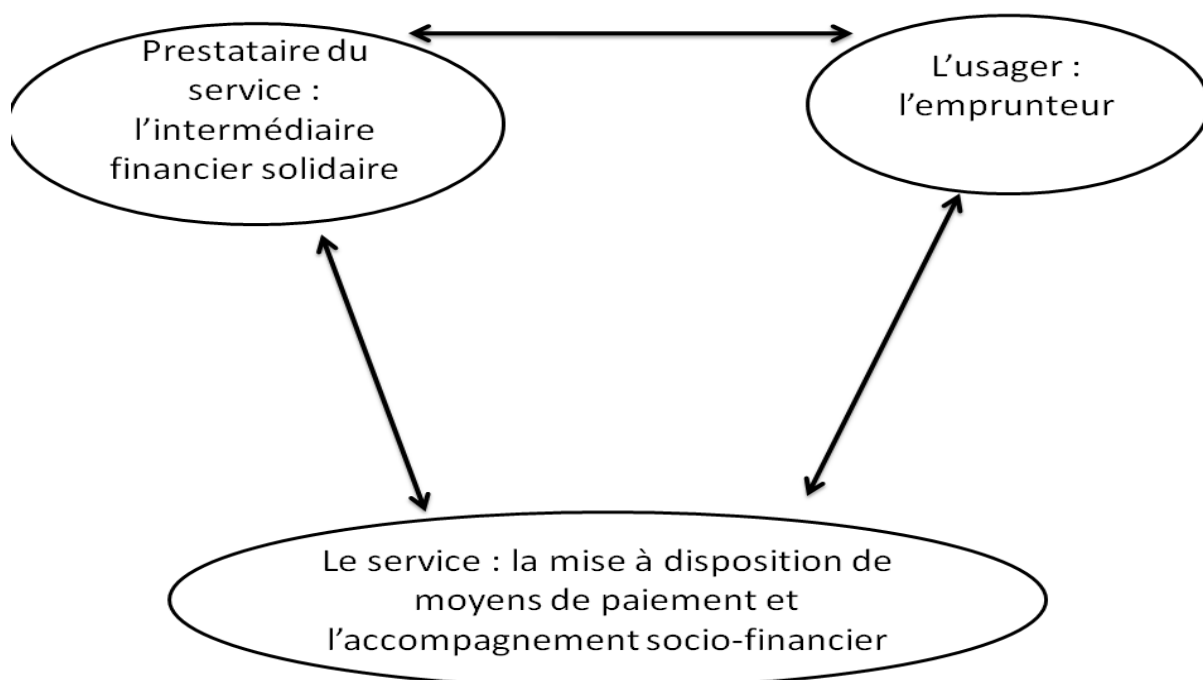
1.2.4 Au-delà du financement localisé, l'apport de la proximité organisationnelle

La proximité organisationnelle se développe à deux niveaux dans la relation de financement solidaire : dans le cas de la relation de service entre l'emprunteur et l'intermédiaire financier, et dans le cadre des partenariats et de la coopération entre les organisations du secteur de la finance solidaire.

a) L'activation de la proximité organisationnelle dans la relation de service de la finance solidaire

A partir de la définition de l'activité de service de Jean Gadrey (2003), la prestation de service de la finance solidaire se caractérise par la gestion de la mise à disposition pendant un temps déterminé des moyens de paiement par le prestataire, *i.e.* l'organisme de finance solidaire, à destination de l'utilisateur, *i.e.* le porteur de projet individuel ou collectif. En effet, l'activité de service peut prendre la forme d'une utilisation temporaire par l'utilisateur B d'une capacité technique détenue par le prestataire A. La relation de service se construit à partir des interactions entre le prestataire de service qui est l'organisation de finance solidaire, et l'utilisateur qui est le porteur de projet individuel ou collectif. L'objet du service est de parvenir au financement de projet, comme l'illustre la figure suivante.

Figure 7 : La relation de service dans la finance solidaire



Source : adaptée de Delaplace (2004 : 234) et Gadrey (2003)

La prestation de service de la finance solidaire s'exprime par l'accompagnement du bénéficiaire-emprunteur par le prestataire-financeur solidaire. En premier lieu, il s'agit d'une prise de contact entre le prestataire, via le chargé de mission, et l'utilisateur, qui vise à informer et expliciter les critères d'éligibilité et les conditions de la prestation. Puis, le bénéficiaire doit présenter de manière normalisée le contenu de son projet par l'utilisation de documents quantitatifs et qualitatifs standardisés tels que le plan d'affaires, ou les tableaux de bord de gestion. Puis, le prestataire et l'utilisateur interagissent pour produire un document de synthèse qui résulte de compromis et d'apprentissage. Ce document est présenté devant un comité d'engagement qui décide de la décision de financement sur la base du document de synthèse et des appréciations du chargé de mission. En cas de refus, il est possible de modifier le document de synthèse et de renouveler la demande de financement. En cas d'accord, un financement est décaissé et un suivi du financement est mis en place (suivi des remboursements, interventions en cas d'incidents de paiement, conseils de gestion...). Cette méthodologie intègre les différentes étapes du processus de la prestation de la finance solidaire. A noter que certaines étapes peuvent être déléguées à des structures partenaires de l'organisme de financement et que le niveau de formalisation dans l'organisation interne des

structures est différent. Ce processus permet de dire que la relation est co-pilotée entre l'utilisateur et le prestataire dans le sens où le contrôle est bilatéral et la relation est réciproque, c'est-à-dire du prestataire vers l'utilisateur et de l'utilisateur vers le prestataire. Néanmoins, on accepte que dans certains cas, les usagers soient contraints alors la relation est déséquilibrée et l'utilisateur est captif du prestataire (Delaplace, 2004).

La relation de service se définit à partir de la coproduction du service entre l'utilisateur et le prestataire. Cet élément définissant la relation de service, est aussi une condition indispensable de la réussite du service. La coproduction doit pouvoir engendrer un copilotage, c'est-à-dire une responsabilité partagée dans la construction, l'évaluation et l'utilisation du service. Ce copilotage doit être effectif et se matérialise sous deux formes importantes : le partage des risques et la responsabilité partagée ; ces éléments lient les individus et entraînent des obligations réciproques qui dépassent le cadre contractuel. La mutualisation des risques suppose au préalable une relation de confiance et impose ultérieurement une coresponsabilité en cas de difficultés. Cependant, la coproduction et les interactions qui constituent une relation de service, impliquent un degré d'incertitude important. La relation de service confère au prestataire une position non égalitaire avec l'utilisateur, et des situations de domination, voire d'autorité, peuvent émerger. Appliqué aux relations de financement, le concept de relation de service permet de mettre en lumière les positions déséquilibrées des agents, voire de servitude entre prestataire et usager (Gadrey, 2003).

La prestation de service de la finance solidaire se différencie du service de financement bancaire : d'une part, par la nature des acteurs en présence, c'est-à-dire les organisations de la finance solidaire et les usagers, et d'autre part, par la nature de la prestation. Les organisations de la finance solidaire ne sont pas des intermédiaires bancaires, elles s'appuient sur des ressources marchandes, publiques (subventions), philanthropiques (dons) et coopératives. Elles utilisent plusieurs outils de financement (prêts, garantie, prise de participations...) selon des conditions d'accès marchandes ou non marchandes : un taux d'intérêt marchand (ADIE) ou taux d'intérêt non marchands (prêts d'honneur), garantie marchande ou garantie morale ou réciproque. La prestation de service s'appuie sur un accompagnement socio-financier qui permet de valider, ou de créer, une relation de confiance (Servet, 1995, 2006, Vallat, 2001). Dans ce processus, l'utilisateur-emprunteur est coproducteur de l'expression des besoins, des modalités de la réponse proposée et de l'utilisation du service.

La relation de service s'inscrit volontairement dans la durabilité des liens : par une connaissance de longue date avant la prestation ou par la répétition et la durée de la phase de construction du plan de financement (six mois environ). La récurrence des rencontres et les étapes franchies pendant l'élaboration de la prestation sont autant d'épreuves de validation et de preuves : validation de savoir-faire, validation de la confiance investie, preuve de la bonne foi, preuve de la réactivité. Une relation personnalisée et des liens de confiance entre l'utilisateur et le prestataire s'instaurent. Ils seront consolidés ou déconstruits lors de la phase de remboursement. Il existe toujours une possibilité de tromperie, « l'abus de confiance », mais la probabilité⁷⁵ de réalisation de l'événement « tromperie » est faible. Celle-ci apparaît en cas de rupture de la relation de confiance entre les individus, ou lors d'une crise de confiance de la structure.

La relation de service de la finance solidaire induit la proximité organisationnelle, qui découle de l'existence de liens directs ou indirects (médiation par une structure d'accompagnement) interpersonnels, d'un sentiment d'appartenance⁷⁶ (corps professionnel, bénévolat ou militant associatif) et d'un sentiment de similitude⁷⁷ (même culture, même langage, même quartier) (Dupuy & Burmeister, 2003).

b) Les partenariats et la coopération entre les organisations de finance solidaire

Entre les organisations de la finance solidaire, les relations d'échanges commerciales, institutionnelles, professionnelles et financières favorisent des effets de proximité et d'entraînement si elles maintiennent des actions volontaires et récurrentes ; ces dernières encouragent la coordination et favorisent la confiance. Ces relations se concrétisent par des conventions de partenariats et des contrats⁷⁸ qui spécifient les liens entre les organisations et favorisent les cofinancements.

Certaines organisations mobilisent leurs réseaux pour sélectionner et accompagner les projets favorisant un renforcement de la proximité organisée. D'autres disposent d'antennes dans les quartiers sensibles ou auprès des gens du voyage afin de susciter des projets comme par exemple l'ADIE qui s'adressent au « tout venant » et vont physiquement auprès de leurs usagers valorisant les rencontres en face-à-face (valorisant la proximité géographique).

⁷⁵ L'indicateur pour mesurer l'événement « tromperie » est le taux de remboursement, qui dans les structures de finance solidaire dépasse les 90% de remboursement, indépendamment de la réussite du projet.

⁷⁶ La relation d'appartenance permet de créer des espaces de discussion car les individus, les organisations appartiennent à la même « famille » (professionnelle, confessionnelle, culturelle...).

⁷⁷ La relation de similitude facilite l'acceptation de règles et permet la construction de nouvelles règles collectives parce que les individus ont des représentations communes.

⁷⁸ Ici, nous utilisons le terme de contrat dans une définition large : contrats commerciaux, engagements tacites ou informels, dons et contre-dons...

Encadré 2 L'apport de la proximité organisationnelle dans l'exemple des PFIL

La participation à une PFIL se concrétise le plus souvent par une participation financière à la constitution des fonds et/ou aux frais de fonctionnement de l'association qui fait l'objet d'une convention entre la plateforme et ses membres stipulant les engagements monétaires et non monétaires comme la participation de salariés aux comités d'engagement et des administrateurs au conseil d'administration des PFIL mais aussi des opérations de communication ou d'affiches.

Au niveau local, la gouvernance est démocratique dans les statuts de la PFIL, qui est une association loi 1901, et elle est active dans la pratique via les conseils d'administration, les comités d'experts et les groupes de travail. La pratique de la gouvernance au niveau local facilite les processus d'apprentissages collectifs : lors des comités d'agrément, les participants partagent leur expertise et formulent des avis résultant de compromis. La gouvernance et la récurrence des interactions favorisent la proximité organisationnelle qui est renforcée par l'appartenance à des milieux professionnels identiques (les banquiers), proches ou complémentaires (les experts comptables) tel que *« localement, des collaborations, parfois très étroites, sont mises en place, encouragées par « France Initiative Réseau »1. Chaque plateforme est susceptible de nouer des partenariats, formalisés ou pas, non seulement avec les autres PFIL de son territoire, mais aussi avec les autres opérateurs de l'aide à la création d'entreprise et, plus largement, avec l'ensemble des agents économiques. Des complémentarités tendent à se créer, notamment, avec les initiatives des collectivités territoriales, agences de développement économique ou « pépinières » d'entreprises »* (Sénat, 2007 : 45).

La concrétisation de la proximité organisationnelle est aussi physique *« pour une grande majorité d'entre elles, les plateformes se trouvent matériellement adossées à d'autres types de structures, étant logées dans leurs locaux ou, à tout le moins, dans des locaux communs. Il s'agit principalement des chambres de commerce et d'industrie (pour 28 % des PFIL) et des collectivités territoriales (pour 24 %) ; on remarque encore, dans une proportion significative, les agences de développement économique et comités d'expansion (12 % des plateformes) »* (Sénat, 2007 : 37). De plus, la proximité est renforcée par la mise à disposition de personnel. En effet, en matière de ressources humaines, une grande partie des salariés est détachée du service d'une collectivité locale *« 51 % des agents, mais seulement 32 % des équivalents temps plein, tient à des mises à disposition qui, pour les deux tiers d'entre elles, sont pratiquées à titre gracieux. Elles émanent principalement des chambres de commerce (pour plus du tiers) et des collectivités territoriales (pour un quart) »* (Sénat, 2007 : 40). La mise à disposition renforce les sentiments d'appartenance et de similitude : le personnel détaché appartient à la collectivité locale et à la PFIL, et le personnel a la capacité de transmettre ses connaissances et savoir-faire à la PFIL, son nouvel environnement tout en étant capable d'expliquer le fonctionnement de la PFIL à son employeur de rattachement, la collectivité locale. Cette double appartenance le place dans une position d'intermédiaire et de « traducteur » entre les deux structures qui sont amenées à collaborer.

Selon les configurations territoriales, cette mobilisation du réseau produit une structuration de l'offre de financement qui se concrétise par une division du travail entre les organisations selon les publics ou selon les modalités de financement (nature, montant du financement, etc.). Comme le montre Ferraton & Vallat (2003 : 63), trois types d'organisation

territoriale sont possibles : une « offre non organisée », une « offre en réseau » ou une « offre structurée en dispositif ».

Encadré 3 Les relations de proximité dans l'exemple basque/Herrikoa

En 1980, la société de capital risque *Herrikoa* est créée dans le but de capter l'épargne locale pour financer les projets et les entreprises du Pays Basque. Les débuts sont difficiles à cause d'une méfiance forte de la part des représentants de l'Etat et à cause d'une confusion avec le mouvement nationaliste indépendantiste. Le Pays Basque Espagnol intervient dans la constitution de *Herrikoa* à travers des prises de participation via la Caja Laboral Popular, outil financier du mouvement coopératif espagnol de Mondragon⁷⁹. Les premières années d'existence d'*Herrikoa* sont fortement imprégnées des débats politiques sur le nationalisme basque qui se traduit par des menaces, des incendies criminels et des réticences politiques vis-à-vis de l'entreprise. Ces événements inscrivent d'emblée *Herrikoa* dans un contexte politique fort. Les valeurs identitaires priment sur les valeurs de l'économie sociale et solidaire, qui dans le cas d'*Herrikoa* se traduisent par l'obligation pour l'emprunteur d'avoir son siège social en pays basque. A travers les tentatives de structurations d'initiatives de financement de proximité, on observe que les approches sectorielles rejoignent la cause du territoire. Le positionnement d'*Herrikoa* dans la logique identitaire oblige la structure à entretenir son « capital valeurs » : identité basque et solidarité. Ce capital s'exprime, de la part des actionnaires, par une mobilisation de plus en plus forte lors de campagnes de souscriptions et par l'acceptation de faibles voire d'inexistants dividendes (seulement deux dividendes ont été distribués depuis la création de la société). *Herrikoa* s'inscrit dans un processus de correction des déséquilibres, fondé sur le caractère identitaire de la cause et les principes réciprocity de l'action, légitimant son insertion dans l'économie sociale et solidaire. La logique de marché se traduit pour *Herrikoa* par les contraintes prudentielles et les fluctuations économiques qui ont des effets directs sur la qualité de son bilan et donc sur sa capacité à renouveler son action. Enfin, malgré des débuts difficiles avec les pouvoirs publics, le positionnement d'*Herrikoa* vis-à-vis des institutionnels a changé. D'une part, une plus forte présence d'acteurs institutionnels (Conseil Régional d'Aquitaine, CDC PME, SOCODEN, le Crédit Agricole Pyrénées Gascogne, Caisse d'épargne des pays de l'Adour, le crédit coopératif...) dans le capital d'*Herrikoa* à hauteur de 28% du capital implique de modifier les règles dans la gouvernance de l'entreprise afin de préserver un équilibre en faveur de petits actionnaires. D'autre part, la reconnaissance d'*Herrikoa* sur le territoire légitime son action et assoit sa notoriété au-delà des frontières du Pays Basque, véhiculant des valeurs participatives et militantes de l'action économique pour un développement local endogène. *Herrikoa* influence la création d'autres sociétés de gestion d'épargne de proximité, comme Femu Qui en Corse ou Autonomie & Solidarité dans le Nord Pas de Calais. Par ailleurs, les représentants de *Herrikoa* participent à l'institutionnalisation partielle du territoire et à la représentativité du secteur dans la construction d'une régulation partenariale. Aujourd'hui, le Pays Basque dispose d'une offre locale de finance solidaire riche avec à l'implantation de nouveaux organismes de finance solidaire (CLEFES, CLEJ, ADIE, Cigales, Bultza⁸⁰...). Ces organismes sont complémentaires dans leurs critères de sélection et dans leur fonctionnement : *Herrikoa* et les Cigales interviennent en fonds propres tandis que l'ADIE, Bultza, CLEJ et CLEFE interviennent par convention de prêts ; les publics

⁷⁹ Pour plus de détails sur l'expérience de Mondragon, voir Prades (2005), Cheney (2002).

⁸⁰ Bultza est une plateforme d'initiative locale (PFIL) proposant des prêts d'honneur aux porteurs de projets situés dans l'intérieur du Pays Basque. Pour plus d'information : www.fir.asso.fr

susceptibles de bénéficier d'un financement sont différents (Brana & Jégourel, 2007). La construction de cette offre diversifiée de financement de proximité a été possible grâce à l'existence de liens interpersonnels préalable à la coordination, issus des différentes initiatives mises en place dans les années soixante-dix dans le Pays Basque. Les fondateurs d'*Herrikoa* étaient aussi des chefs d'entreprises locales ; plus tard, *Herrikoa* s'intégra dans les réseaux de l'économie sociale et solidaire. Ces éléments caractérisent les interactions entre les organismes, avec un premier cercle de proximité qui relie les organismes qui appartiennent à des réseaux à la fois liés au développement basque, à la revendication politique d'un département basque, à la solidarité, à la culture locale et au monde coopératif, puis un second cercle de proximité plus large qui relie les réseaux de l'économie sociale et solidaire et du droit à l'initiative économique.

La présence de plusieurs organismes de la finance solidaire sur le territoire basque a eu pour conséquence de renforcer la proximité géographique. Les relations de similitude et d'appartenance fortement présentes à l'émergence de ces initiatives facilitèrent la coordination des organisations. L'appartenance des individus à ces différentes organisations renforce leur relation d'appartenance au Pays Basque mais aussi aux valeurs coopératives. L'objectif commun de développement local en Pays Basque stimule la relation de similitude entre les parties prenantes, les organismes de financement, les épargnants et les emprunteurs.

1.2.5 La proximité institutionnelle : une dimension à renforcer

La finance solidaire mobilise la proximité institutionnelle au sein des ces relations avec les parties prenantes dans les organisations et les réseaux. Cette proximité institutionnelle favorise la mise en place de règles et de principes communs.

Dans le cas des plateformes de financement, la proximité institutionnelle est principalement activée par l'implication, d'une part des collectivités territoriales dans la gestion des PFIL (les collectivités locales sont membres du conseil d'administration), et d'autre part, par le réseau France Initiative dans la production de règles, la certification des procédures et la surveillance. En effet, les PFIL font partie d'un réseau national qui regroupe, contrôle et certifie les associations proposant les prêts d'honneur, le terme PFIL étant une marque déposée. Les PFIL signent une charte qui reprend les valeurs du réseau (service, solidarité et démocratie) et sont certifiés ISO 9001 par l'AFAQ. Face au processus de décentralisation des compétences en matière de développement économique, il existe aussi un niveau régional de coordination des PFIL afin de soutenir les actions locales, de faire partager les pratiques entre les PFIL (formations de nouveaux animateurs, des administrateurs) et de construire un projet collectif au niveau régional avec les acteurs compétents. Tous ces éléments font partie d'une gouvernance au sein du réseau qui permet une homogénéité et une cohérence pour l'ensemble du réseau. La gouvernance au sein du réseau a pour objectif commun d'édicter des règles communes, de veiller à leur application, de les faire évoluer et d'imposer des sanctions en cas de non respect.

Cependant, la mobilisation de la proximité institutionnelle au niveau du sectorielle ou plus large demeure faible.

1.2.6 Construction d'une offre locale de finance solidaire

Selon les configurations territoriales, la mobilisation du réseau produit une structuration de l'offre de financement qui se concrétise par une division du travail entre les organisations selon les types de bénéficiaires ou selon les modalités de financement (nature du financement, montant du financement...).

Le Pays Basque est une bonne illustration⁸¹ de la structuration de l'offre de financement. Dans les années quatre vingt, seule *Herrikoa* proposait un financement territorial ; aujourd'hui le territoire offre des solutions de financement locales variées avec l'implantation de nouveaux organismes de finance solidaire (CLEFES⁸², CLEJ⁸³, ADIE⁸⁴, Cigales⁸⁵, Bultza). Ces organismes sont complémentaires⁸⁶ dans leurs critères de sélection et dans leur fonctionnement (Brana & Jégourel, 2007). La construction de cette offre diversifiée de financement de proximité a été possible grâce à l'existence de liens interpersonnels préalables à la coordination, issus des différentes initiatives mises en place dans les années soixante dix dans le pays basque s'appuyant sur des référentiels de l'économie sociale et solidaire et des référentiels identitaires basques (Itçaina, 2003). Les organisations de finance solidaire se coordonnent via les réseaux, les partenariats, les actions communes pour la sélection et le financement des projets et peuvent alors répondre aux besoins locaux⁸⁷.

⁸¹ Voir Artis (2007) pour une description détaillée de l'exemple d'Herrikoa et les travaux de X Itçaina (2005) sur les spécificités du territoire basque.

⁸² Le Club Local d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent est un outil financier fondé sur l'indivision. Des épargnants alimentent un fonds commun pendant un mois, puis ce fonds est prêté à une femme qui a un projet d'entreprise.

⁸³ Le Comité Local d'Epargne pour les jeunes est une association qui collecte l'épargne de proximité pour financer des projets de création d'activité pour des jeunes (entre 18 et 35 ans) sur le Pays de Soule.

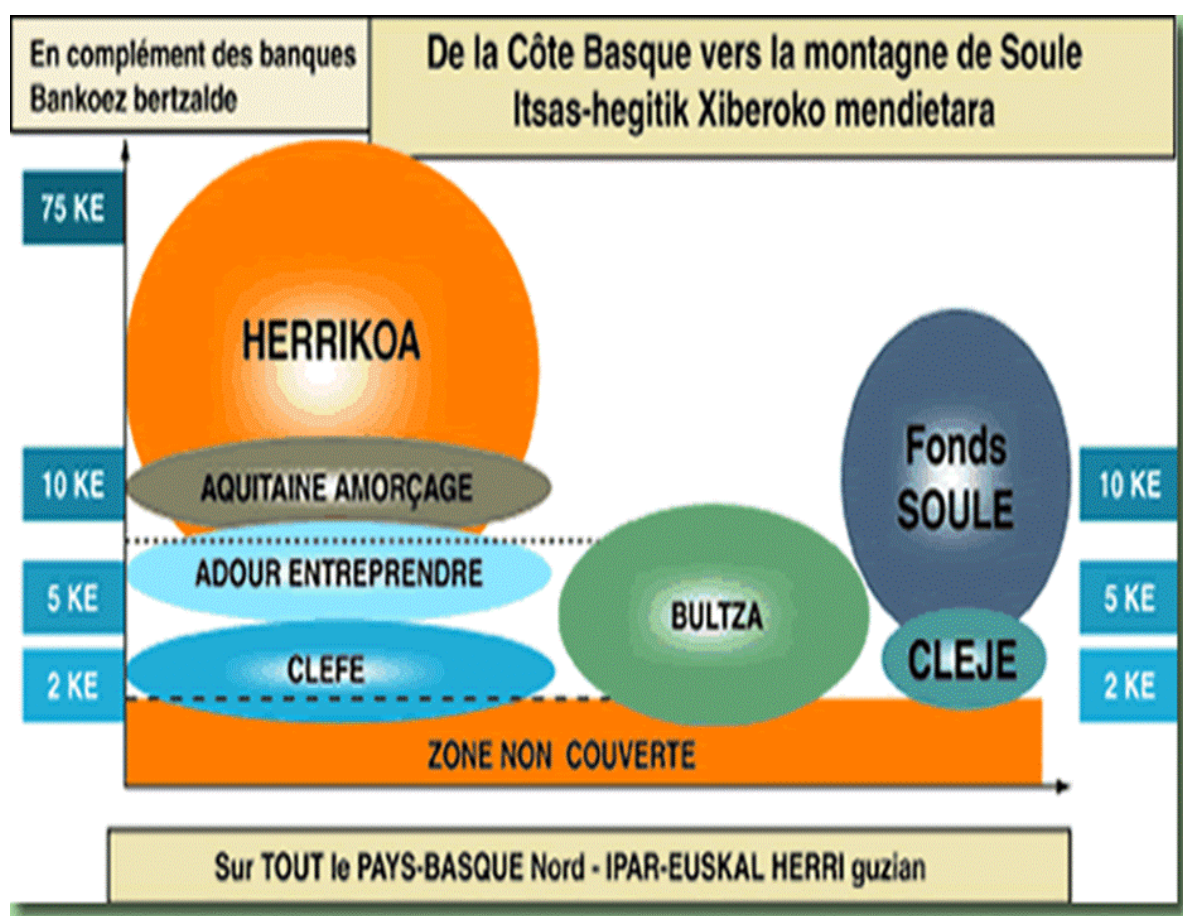
⁸⁴ L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique est une association qui finance des personnes exclues du circuit bancaire (interdit bancaire, minima sociaux...) qui ont un projet d'activité. A la différence des autres organismes de finance solidaire préalablement cité, l'Adie prend peu en compte la dimension territoriale dans son action. Pour plus d'information : www.adie.org

⁸⁵ Club d'investisseurs pour une gestion alternative locale de l'épargne solidaire, voir Glémain & Taupin (2005, 2007).

⁸⁶ *Herrikoa* et les Cigales interviennent en fonds propres tandis que l'ADIE, Bultza, CLEJ et CLEFE interviennent par convention de prêts.

⁸⁷ Les études régionales en PACA, Rhône Alpes et Bretagne – Pays de Loire montrent des coordinations locales plus ou moins abouties. Pour une analyse plus fine à l'échelle régionale, voir Richez-Battesti et Gianfaldoni (2003) pour la région PACA ; voir Ferraton et Vallat (2003) pour la région Rhône-Alpes.

Figure 8 : L'offre de financement local en pays basque



Source : Herrikoa

En Rhône Alpes, trois types d'organisation territoriale sont possibles : une « offre non organisée », une « offre en réseau » informel, une « offre structurée en dispositif » comme le montrent Ferraton & Vallat (2003 : 63).

Le maillage local de la finance solidaire renforce son accessibilité à un large nombre d'agents réduisant le rationnement de crédit fondé sur des critères sociaux et spatiaux.

Ainsi, l'analyse territorialisée de la finance solidaire révèle deux modèles différents d'émergence et de développement des organisations coexistent : l'un naît de l'essaimage d'un concept de financement, d'abord du centre vers la périphérie, en irriguant l'ensemble du territoire (modèle de type « Top-down ») ; l'autre émane d'initiatives locales de citoyens convaincus qu'il faut agir « ici et maintenant » et se structure vers le haut (modèle de type « bottom-up »). L'étude « Territorialisation et dynamiques territoriales des formes modernes de finances solidaires » menée par l'équipe FIMOSOL (2007) aboutit à des conclusions similaires sur les régions Bretagne et Pays de Loire : d'une part, des structures nationales qui irriguent le territoire (ADIE, Fonds territoriaux France Active, Bretagne Capital Solidaire et

PRESOL), d'autre part des structures (CIGALES et NEF) qui émergent selon les opportunités territoriales.

L'interprétation de la finance solidaire par la notion de proximité montre que les relations de financement de la finance solidaire participent à la création de la confiance avec les emprunteurs et constituent un espace de coopération entre les structures de finance solidaire favorables à l'instauration de relations de long terme. Ainsi, la proximité multidimensionnelle est un facteur déterminant du financement relationnel solidaire. La mise en lumière des relations de proximité géographique, relationnelle, organisationnelle et institutionnelle révèle l'implication de parties prenantes dans la relation de financement solidaire.

Section 2 Le rôle des parties prenantes dans la finance solidaire

L'entreprise a longtemps été considérée par la science économique comme une « boîte noire » ou une unité élémentaire homogène. Autrement dit, l'entreprise est un agent qui suit une fonction de production transformant des inputs en outputs en visant la maximisation du profit. Pourtant, l'ouverture de cette « boîte » a déjà été mise en débat dès le début du 20^{ème} siècle dans les travaux de Berle et Means (1932) qui révèlent l'importance des groupes de pression sur l'activité et le contrôle de grandes entreprises.

Les théories néo-institutionnalistes portant sur les organisations (théorie des droits de propriété, théorie principal-agent, théorie positive de l'agence, théorie des coûts de transaction) améliorent la connaissance du fonctionnement de ces dernières et les relations entre individus et avec les organisations. Par exemple, la théorie positive de l'agence s'attache à comprendre les relations entre l'entreprise et ses fournisseurs qui influencent les modalités des prises de décision (Charreaux, 2000).

La prise en considération des parties prenantes est croissante dans les travaux sur la gouvernance des entreprises ; le concept de parties prenantes est alors intégré dans plusieurs théories des organisations. Pourtant, cette prise en compte semble inachevée car l'intégration des parties prenantes s'appuie sur les droits de propriété de type actionnarial et sur des contrats ; or ces théories les considèrent comme des données exogènes. Il s'agit donc d'explicitier dans quelle mesure les théories des parties prenantes constitue une alternative à la gouvernance actionnariale et offre une vision élargie des théories contractuelles des organisations (Gond & Mercier, 2005). Dans ce cadre théorique, il s'agit de mettre en

évidence les différents types de parties prenantes dans la finance solidaire et leurs motivations afin de comprendre leurs rôles dans la mise en place du financement relationnel solidaire.

La relation bancaire est souvent une relation bilatérale entre le client et le chargé de clientèle, représentant la banque, dont les attributs sont objectivés par des procédures standardisées et uniformisées impliquant un fort degré d'anonymat. A l'inverse, la relation de financement de la finance solidaire est une relation collective au sens où l'emprunteur interagit avec plusieurs interlocuteurs à la fois lors de son accompagnement, du montage du dossier et de la sélection du dossier par le comité de crédit qui regroupe des individus et des organisations diverses afin de personnaliser la relation de financement.

Le concept de parties prenantes suppose que plusieurs logiques d'acteurs s'entremêlent dans l'activité et dans la gouvernance de la structure ; elles se coordonnent grâce à l'existence d'intérêts communs qui s'expriment selon des degrés différents et peuvent ainsi rentrer en conflit. La coordination de ces logiques au sein d'une structure collective favorise leur coopération. Quels sont les effets de cette coordination sur le financement relationnel solidaire ? Est-elle créatrice de blocages, de résistances ou d'opportunités ?

La finance solidaire encourage des formes de mutualisation de moyens humains, techniques et financiers (Glémain, 2009) entre les différents acteurs impliqués (les épargnants, les banques et les collectivités territoriales, etc.). Elle se caractérise donc par la présence de parties prenantes qui influencent l'activité et la gouvernance de l'organisation. Les épargnants, les partenaires bancaires, les collectivités territoriales, les bénévoles, les salariés participent à l'activité de la finance solidaire.

Dans un premier temps, il convient de rappeler les fondements théoriques du concept de parties prenantes, dans le cadre des théories néo-institutionnalistes et hétérodoxes. Puis, on s'attache à identifier les parties prenantes de la finance solidaire, leur rôle et leur influence dans la relation de financement solidaire et dans la gouvernance de celle-ci. Enfin, nous démontrons le rôle structurant des partenaires bancaires et publics dans le champ de la finance solidaire.

2.1 L'intégration des parties prenantes dans les théories des organisations

La justification du concept de parties prenantes prend source dans les théories néo-institutionnalistes des organisations qui s'attachent à étudier les relations entre une forme organisationnelle et les groupes de pression qui ont une légitimité et un pouvoir sur l'organisation (Gond & Mercier, 2005). Le concept de parties prenantes émerge en 1963 dans les termes suivants : « *les groupes sans le support desquels l'organisation cesserait d'exister* » (Stanford Research Institute, cité par Freeman, 1984 : 13). Dès lors, le concept de parties prenantes est repris dans plusieurs travaux (théorie des droits de propriété, théorie positive de l'agence, théorie des coûts de transaction) sans qu'une théorie unifiée des parties prenantes s'impose.

Comme beaucoup d'autres concepts, celui des parties prenantes a intéressé des économistes d'écoles théoriques différentes, rendant difficile la création d'une théorie unifiée des parties prenantes (Gond & Mercier, 2005). Depuis leur émergence en 1963, les définitions des parties prenantes se succèdent, avec plus de quinze définitions (Gond & Mercier, 2005) existantes allant d'une vision étroite des parties prenantes fondée sur la prise de risque à une vision élargie dans laquelle tout le monde peut revendiquer un intérêt sur une organisation.

Les théories néo-institutionnalistes s'attachent à questionner le choix d'un modèle organisationnel dans une perspective d'efficience économique ; en d'autres termes, dans quelle mesure une forme organisationnelle permet-elle d'allouer plus efficacement les ressources ?

D'une part, la prise en compte de parties prenantes justifie la supériorité de l'entreprise face au marché en présence de coûts de transaction. Déjà, Coase (1937) a démontré que certaines transactions sur le marché engendrent des coûts que la formation d'une entreprise pourrait réduire. Dans la continuité, Williamson (1985, 1996) démontre que des transactions sont plus coûteuses sur le marché en particulier en raison de la présence de comportements opportunistes. Ces approches ont été vivement critiquées (Hart, 1990, Jensen & Meckling, 1976) en se basant sur l'absence de dichotomie claire entre les transactions sur le marché et dans la firme. Selon Jensen & Meckling (1976), l'organisation est un nœud (*nexus*) de relations contractuelles entre différents individus. Ainsi, pour ces théories, les parties prenantes de l'organisation sont donc liées contractuellement à l'entreprise et entre elles.

D'autre part, la théorie des droits de propriété intégrant les parties prenantes permet de justifier l'existence d'intérêts non actionnariaux. Donaldson et Preston (1995) utilisent le concept de parties prenantes dans le cadre des droits de propriété pour justifier les intérêts des parties prenantes différentes des actionnaires ; ils montrent que chaque partie prenante se voit

alors attribuer des droits légaux et formels de propriété, résultat validé par Freeman (1994). La combinaison des théories des droits de propriété et des parties prenantes est mobilisée pour justifier de l'existence d'organisations non lucratives dans la distribution de certains services (Petrella, 2003, Bacchiaga & Borzaga, 2001).

Pourtant, l'intégration du concept de parties prenantes dans les théories néo-institutionnalistes présente des limites. D'abord, la notion de contrat ne doit pas être vue uniquement comme un contrat formel et complet. Il existe des contrats incomplets et des contrats implicites c'est-à-dire des accords tacites et partagés entre les parties. De ce fait, toutes les relations entre les parties prenantes et l'organisation ne peuvent être interprétées comme des relations contractuelles (Bacchiaga & Borzaga, 2001). Il existe des relations non contractuelles basées sur la coopération, la confiance ou la réciprocité. Ensuite, ces théories postulent que la coordination par le marché est le principe d'efficacité supérieur alors que l'apport du concept de parties prenantes est de considérer que des intérêts éthiques peuvent dominer et ils peuvent être en contradiction avec le marché. Enfin, ces approches restent focalisées sur l'individualisme méthodologique alors que le concept de parties prenantes révèle l'importance du groupe et des relations au cœur de l'analyse.

L'enjeu de la définition des parties prenantes réside dans la délimitation des droits et des devoirs attribués aux parties prenantes : droits de propriétés, droits sur les bénéfices, droits de contrôle.

Dans le cas de la finance solidaire, les parties prenantes sont les groupes⁸⁸ qui ont le pouvoir d'influencer les objectifs et les résultats de l'organisation. Cette capacité d'influence se matérialise dans la participation à la gouvernance de l'organisation sous trois aspects principaux : la participation à l'activité par exemple lors des décisions de financement, la contribution financière dans l'abondement de fonds et l'octroi de ressources financières et le pilotage politique dans les conseils d'administration. De plus, on constate qu'il existe une déconnexion entre la détention du capital et les droits de propriété, en particulier dans le modèle coopératif et associatif où la répartition des droits de propriété s'émancipe de la propriété du capital.

Ainsi, la prise en considération des parties prenantes dans les approches néo-institutionnalistes, favorise une interprétation instrumentale des parties prenantes en démontrant comment les organisations qui intègrent leurs parties prenantes développent des

⁸⁸ On ne fait pas référence aux individus car on considère qu'ils appartiennent à un groupe identifié.

avantages concurrentiels en terme de coûts par exemple (Post & Al. 2002) mais elles ne permettent pas de prendre en considération le rôle des parties prenantes dans le financement relationnel solidaire (relations non contractuelles, droits de propriété non capitalistes, etc.).

2.2 Les parties prenantes de la finance solidaire

L'épargnant solidaire place son épargne dans la finance solidaire afin de soutenir des activités économiques en correspondance avec son système de valeurs (activités environnementales, insertion, etc.) et de suivre l'utilisation de son épargne renforçant ainsi l'expression de sa responsabilité vis-à-vis du système global.

La finance solidaire développe pour l'épargnant de nouvelles règles qui se fondent sur un nouveau référentiel combinant des critères financiers et extra-financiers dans la décision de financement. L'épargnant accepte une moindre rémunération par rapport à un placement lucratif ou spéculatif, et il s'engage dans une prise de risques avec l'emprunteur plus importante que dans des placements tels que les livrets d'épargne. Cet investissement développe plusieurs logiques chez l'épargnant : une logique d'épargnant-client qui contrôle l'usage de son épargne, une logique d'épargnant-donateur qui donne une partie des revenus de l'épargne aux organisations de finance solidaire et une logique d'épargnant associé qui devient un associé du projet économique.

Les réseaux bancaires répondent à plusieurs objectifs en soutenant la finance solidaire : d'une part, ils externalisent une partie des risques et des coûts de gestion et de contrôle des emprunteurs, ils détectent également de nouveaux clients afin de construire un marché potentiellement rentable, et d'autre part, ils renouent avec des problématiques sociétales.

Les collectivités territoriales participent à la création de structures territoriales qui favorisent le développement local. Elles abondent de fonds collectifs pour le financement des entreprises locales et participent aux instances politiques de ces organisations. Leur implication dans la finance solidaire est motivée par leur volonté de participer à la dynamique locale et de créer de nouvelles formes d'action différentes par l'investissement, la fiscalité et les subventions.

Les bénévoles accompagnent les porteurs de projet, participent aux comités d'engagement et aux conseils d'administration : ils collaborent à l'activité et à la gouvernance politique et économique de l'organisation.

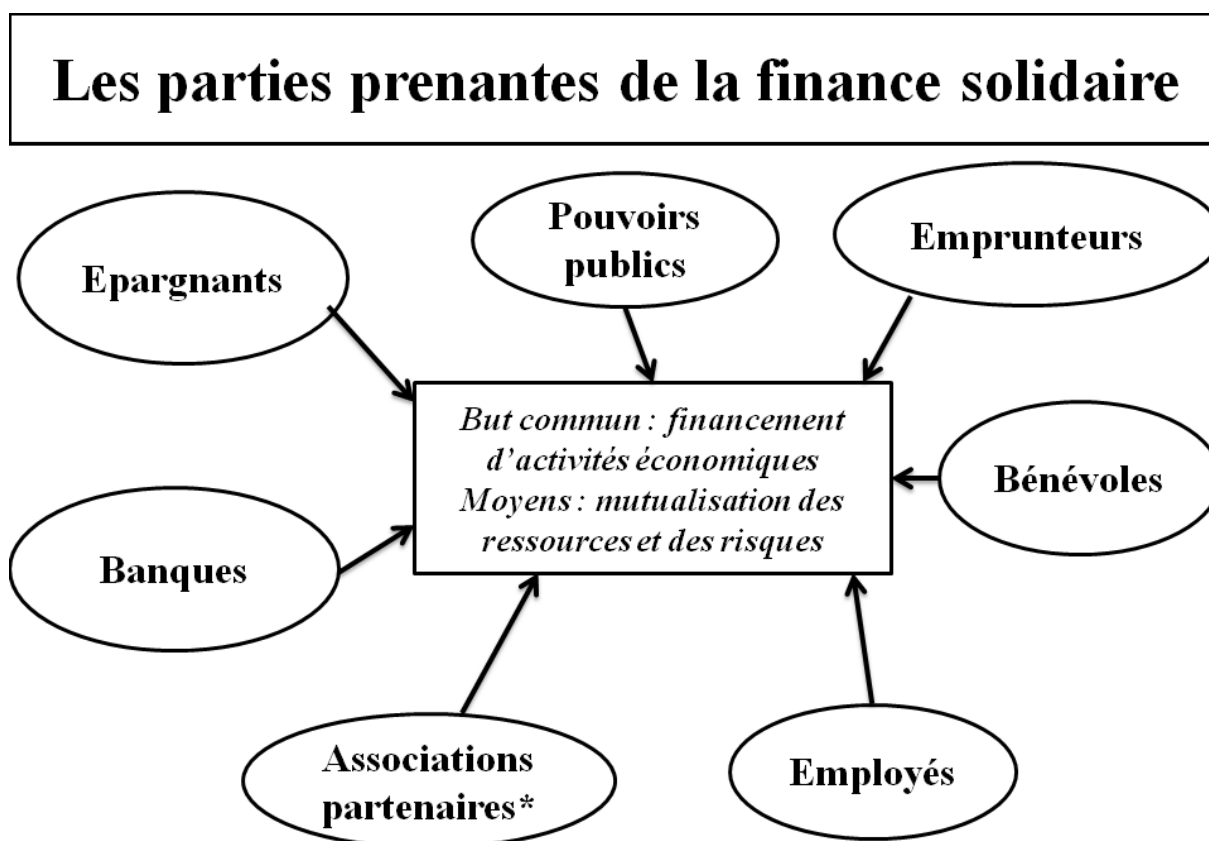
Les emprunteurs influencent l'activité par leur remboursement et ils sont souvent membres des organisations selon le principe de la double qualité.

Les salariés des organisations de finance solidaire s'investissent dans le processus de coproduction de la relation de service et dans la production et le traitement de l'information. Du fait de la gestion décentralisée et des prises de décision aux échelons locaux, ils sont influents dans la mise en œuvre de l'activité.

Les associations locales d'accompagnement travaillent en réseau avec la finance solidaire. Elles nouent des relations de proximité organisationnelle et institutionnelle qui participent à la mise en place de pratiques et de règles conditionnant l'activité de la finance solidaire.

Ces parties prenantes collaborent à l'activité de la finance solidaire et à la gouvernance politique et économique des organisations de finance solidaire.

Figure 9 Identification des parties prenantes de la finance solidaire



* Par exemple : les structures d'accompagnement (boutiques de gestion, chambres de commerce, etc.)

D'après Donaldson & Preston (1995: 69)

Les parties prenantes dans la finance solidaire ne sont pas guidées par la recherche de profit individuel des apporteurs de fonds. Elles cherchent à favoriser la création de richesses

individuelles et collectives et à participer au bien être social, sous condition de viabilité économique du secteur. L'association des parties prenantes répond à plusieurs défis auxquels fait face la finance solidaire comme le maintien du financement relationnel solidaire malgré son coût plus important que le financement à l'acte ou la volonté de répondre aux agents rationnés.

Parmi les parties prenantes principales de la finance solidaire, toutes n'ont pas le même poids dans la gouvernance et le financement. Les relations avec les banques et les pouvoirs publics ont le plus influencé la finance solidaire. Par exemple, les pouvoirs publics ont favorisé la segmentation en termes de publics (les demandeurs d'emploi, les jeunes ou les femmes) tandis que les banques ont incité à la professionnalisation du traitement de l'information.

2.3 Les effets structurants des parties prenantes dans la finance solidaire

L'ensemble des parties prenantes influencent l'orientation de l'organisation de finance solidaire mais elles n'ont pas toutes des effets structurants sur le système de relations. En raison de leur participation financière, organisationnelle et institutionnelle, les banques et les collectivités territoriales sont les parties prenantes qui ont eu des effets structurants sur la finance solidaire. Les autres parties prenantes n'ont pas eu d'influence au niveau du système de relation, leur rôle n'est donc pas développé par la suite.

2.3.1 Les effets des relations entre la finance solidaire et les banques

L'évolution des organisations de finance solidaire est liée au développement de leurs relations avec les banques coopératives et lucratives. Ces relations ont permis aux organisations de finance solidaire d'accroître leurs ressources disponibles, en raison de la part limitée de l'épargne collectée directement, de contourner certaines contraintes réglementaires sur la création des sociétés financières (Taupin & Glémain, 2007) et de pérenniser leurs activités. Pour les banques, les intérêts de cette relation sont d'élargir leurs activités par l'externalisation des risques et des coûts de gestion et de contrôle des emprunteurs et par l'encouragement à la pré-bancarisation de nouveaux clients, et de renouer avec des problématiques sociétales.

L'implication des banques dans les organisations de finance solidaire s'opère sous des formes différentes : adhésion à la structure, participation aux conseils d'administration et aux orientations stratégiques des organisations, collaboration dans les comités d'engagement, mise

en place de nouveaux produits bancaires d'épargne spécifiques (fonds communs de placement ou de partage solidaire), constitution d'un fonds, prise de participation, ouverture de lignes de crédit, cofinancement des projets, etc.

Les relations de trois natures différentes - institutionnelle, technique et financière -, sont souvent combinées entre elles. Par exemple, l'analyse des partenariats entre l'ADIE avec les Caisses d'Epargne et avec la banque lucrative BNP Paribas, démontre une implication différente des banques, avec un engagement plus important et multiforme des Caisses d'Epargne par rapport à celui de BNP Paribas⁸⁹.

Les relations institutionnelles sont la première étape dans la construction d'un partenariat entre une organisation de finance solidaire et les banques ; elles se matérialisent par une reconnaissance et un intérêt réciproque entre les structures ; elles peuvent prendre la forme de mécénat, de dons financiers, de parrainage technique, etc. Elles symbolisent une attitude de bienveillance de la banque vis-à-vis de la structure de finance solidaire sans l'engager complètement.

Les relations techniques se traduisent par la mise à disposition de moyens techniques et humains de la banque au service de la structure de finance solidaire : gestion du back office, formation des collaborateurs, mise à disposition de personnel ou de matériel, mais aussi de l'hébergement et la gestion de produits d'épargne d'organisations de finance solidaire (par exemple, entre la Caisse Solidaire Nord Pas de Calais et le Crédit Coopératif). Des rencontres répétées peuvent être à l'origine de transferts de compétences (rapport unilatéral et hiérarchique) et de processus d'apprentissages collectifs (rapport multilatéral et réciprocaire).

Les relations financières consistent en l'apport de ressources financières, sous forme d'épargne ou de lignes de crédit pour permettre le refinancement des organisations de la finance solidaire ; elles sont complétées par des mécanismes de garantie pour couvrir les risques liés à l'activité et par une participation financière aux coûts de gestion. Cette relation peut aussi se traduire par le placement de l'épargne collectée (par exemple entre la Nef et le Crédit Coopératif).

Des relations étroites existent entre la finance solidaire et les réseaux bancaires coopératifs résultant en partie de leur histoire et d'un partage de valeurs communes. Les banques coopératives réaffirment leurs spécificités coopératives (sociétés de personnes, réinvestissement des profits dans des actions sociales, lien au territoire, gouvernance

⁸⁹ La comparaison des partenariats de l'ADIE avec ces deux réseaux bancaires est développée en annexe.

partenariale, ...) à travers les partenariats et le financement de la finance solidaire. Plusieurs facteurs expliquent ce rapprochement entre les banques coopératives et les organisations de la finance solidaire. Plusieurs auteurs constatent un isomorphisme des banques coopératives dans leur activité par rapport aux banques lucratives (Richez-Battesti & Gianfaldoni, 2007, Sifakis, 2007, Roux, 2003, Enjolras, 2001, 2005) mais cette banalisation est partielle et s'observe dans certaines activités de crédits des groupes coopératifs. Certains auteurs (Taupin & Glémain, 2007, Richez-Battesti & Gianfaldoni, 2007) montrent que la banalisation des activités de crédit se manifeste par une externalisation de certaines activités de crédit, c'est-à-dire que les banques coopératives orientent des emprunteurs insatisfaits (des emprunteurs qu'elles auraient peut-être financés vingt ans plus tôt) vers d'autres organismes de financement tel que la finance solidaire, impliquant un processus d'externalisation de certaines activités des banques coopératives. Néanmoins, les banques coopératives reconnaissent, d'une part, que le secteur de la finance solidaire appartient à la même famille, celle des financeurs de l'économie sociale descendant des expériences du crédit populaire du XIX siècle, et d'autre part, qu'il existe une relation complémentaire entre la finance solidaire et les banques coopératives.

Tableau 8 : Les supports des relations entre les organisations de finance solidaire et les banques coopératives

	Crédit Agricole	Crédit Mutuel	Crédit Coopératif	Caisse d'Epargne	Banques Populaires
ADIE (2008)	Conventions de prêts (4%) Parrainage d'agences	Conventions de prêts (10%) Parrainage d'agences	Conventions de prêts (5%) Parrainage d'agences Livret affecté	Conventions de prêts (1%) Parrainage d'agences PELS	Conventions de prêts (23%) Parrainage d'agences
France active Garantie (2008)		Participation au capital (4%)	Participation au capital (20%)	Participation au capital (4%)	Participation au capital (2.13%)
France Active association	Gestion de produits d'épargne Participation au capital	Gestion de produits d'épargne	Gestion de produits d'épargne Participation au capital	Gestion de produits d'épargne Participation au capital	Participation au capital
IDES		Participation au capital	Participation au capital	Participation au capital	
NEF			Affilié (gestion des ressources)		
Autonomie & Solidarité			Participation au capital	Participation au capital (par les PELS)	
Garrigue			Participation au capital Gestion de produits d'épargne	Participation au capital (par les PELS)	
Femu Qui			Participation au capital	Participation au capital	Participation au capital
Herrikoa	Participation au capital		Participation au capital	Participation au capital	
Caisse Solidaire Nord Pas de Calais			Gestion de produits d'épargne Participation au capital		
Cigales	Pas de relations spécifiques : le choix de la gestion du compte se fait au niveau de chaque club				
CLEFES	Pas de relations spécifiques : le choix de la gestion du compte se fait au niveau de chaque club				

Source : informations collectées auprès des organismes, Taupin & Glémain (2007 : 651), actualisées et complétées par l'auteur

L'implication croissante des banques dans les activités de la finance solidaire s'exprime par la mise en place de contrats dont les modalités dépendent des réseaux, de la force et de la nature des liens entre les structures. Ces relations traduisent des rapports de coopération dans le fonctionnement des organisations de la finance solidaire et des rapports de délégation dans les activités de financement. En effet, les banques sont représentées dans les comités de décision d'octroi des financements et parfois dans les organes de décision (conseil d'administration ou directoire). Cette participation entraîne des processus d'apprentissages mutuels et permet la professionnalisation croissante des organisations de la finance solidaire. Par le mécénat, les lignes de crédit et les investissements directs (prises de participation dans sociétés financières ou dotation d'un fonds de financement), les banques aident à la solvabilisation de l'offre de financement et la pérennité des organisations de la finance solidaire. Ces relations ont aussi conduit les organisations de la finance solidaire à mieux définir leurs critères d'éligibilité et cibler leur public dans une logique de complémentarité et de levier vers le financement bancaire.

La participation au capital et les contrats de crédits s'accompagnent d'un engagement de la part des organisations : des responsables et des salariés des deux structures sont amenés à se rencontrer et à travailler ensemble (décision de financement, suivi du dossier en cas de contentieux, évaluation, etc.). La dimension organisationnelle des partenariats modifie l'organisation du travail des structures : la banque apprend à gérer de nouvelles clientèles tandis que la finance solidaire assoit son expertise et améliore ses techniques de sélection et de contrôle. Les tâches sont réparties en fonction des complémentarités de chaque structure : la banque gère le compte du client et l'organisation de finance solidaire suit le déroulement du financement solidaire et accompagne le client dans sa relation bancaire. L'organisation de finance solidaire joue un rôle de médiation entre l'emprunteur et la banque. Le partenariat peut changer les représentations des différents acteurs/banques, emprunteurs et organisation de finance solidaire, et renouer de nouvelles relations de confiance.

Depuis une dizaine d'années, on assiste donc à une implication croissante des banques dans les activités de la finance solidaire qui se traduit par la mise en place de partenariats dont les modalités dépendent des réseaux, de la force et de la nature des liens entre les structures. Ces interactions valident l'hypothèse d'une convergence des pratiques et des représentations entre les deux secteurs ; elles corroborent une relation de dépendance de la finance solidaire vis-à-vis des banques afin de lui assurer des ressources tandis que les banques adoptent une stratégie d'externalisation des risques. La dépendance entre les banques et les organisations de finance solidaire s'opère pour les activités d'épargne quand les banques collectent une

épargne solidaire ou philanthropique et qu'elles la redistribuent à la finance solidaire. Tandis que pour les activités de financement, la finance solidaire sélectionne et contrôle les emprunteurs avant de les orienter vers les agences bancaires, correspondant à une externalisation des risques des établissements bancaires. Ces stratégies évoluent vers des mouvements de spécialisation et d'intégration progressive dans le cadre d'une logique sectorielle.

Dans le contexte français de la finance solidaire⁹⁰, il s'agit de déterminer si le rapport entre la finance solidaire et les banques induit une intégration des organisations de finance solidaire dans le secteur bancaire pouvant induire un isomorphisme institutionnel qui les éloigne de leur mission sociale, si la finance solidaire se positionne en complémentarité avec le système bancaire ou si elle s'affirme comme une réelle alternative financière en suivant l'évolution des besoins de sa clientèle. Les banques et les organisations de la finance solidaire s'orientent majoritairement vers une logique de complémentarité selon les caractéristiques de la clientèle, évitant alors la logique de concurrence. Cette évolution renforce les spécificités et reconnaît les avantages de chacun dans leur domaine. Les partenariats encouragent des formes de coopération sans définir les ressorts d'une réelle alternative financière.

2.3.2 L'influence des pouvoirs publics dans la finance solidaire

Les relations entre l'Etat et la finance solidaire se sont développées dans un double processus. D'une part, au sein de la « *révolution silencieuse* »⁹¹ des politiques de l'emploi qui développent des stratégies de lutte contre le chômage par l'encouragement à la création d'emploi, par la réduction du coût du travail et le développement de nouveaux gisements d'emplois, la finance solidaire devint un outil de financement social pour l'auto-emploi et les emplois d'insertion. D'autre part, le processus de décentralisation favorise l'implication et l'action des collectivités territoriales dans l'activité économique territoriale. La stratégie des collectivités territoriales est d'encourager les réponses locales, parmi lesquelles la finance solidaire est un outil de financement local au service du territoire. L'exemple des PFIL montre

⁹⁰ Des travaux sur les relations entre la micro-finance et les banques dans les pays du Sud existent et ils montrent que le développement, l'accroissement et le degré de maturité des institutions de micro-finance tendent vers l'apparition de rapports de concurrence entre celles-ci et les banques (Fall, 2007).

⁹¹ L'évolution de dispositifs compensatoires, pour des catégories ciblées de demandeurs d'emploi vers des politiques généralistes en faveur de la création d'emploi, se caractérise par le remplacement de la logique de compensation d'un handicap particulier sur le marché du travail pour des catégories spécifiques (jeunes, sans qualification, les femmes...) par une logique de soutien à la création d'emploi par la réduction du coût du travail afin d'inciter les entreprises à embaucher. Daniel (1998) date le changement en 1992, néanmoins, les premiers dispositifs généralistes en faveur de l'emploi datent de 1989 (exonérations de charges sociales pendant un an en faveur d'une entreprise qui embauche son premier salarié).

l'instrumentalisation croissante de la finance solidaire et de ses capacités à produire du sens dans le cadre de politiques publiques décentralisées (Artis, 2007).

L'intervention de l'Etat se matérialise par des relations institutionnelles, des relations financières et techniques aux différents niveaux de décisions administratives. Dans la législation française relative aux activités financières, les prémisses d'une reconnaissance institutionnelle de la finance solidaire sont présentes dans trois lois récentes : Nouvelles régulations économiques, Cohésion sociale et Modernisation de l'Economie (rapport annuel de l'observatoire de la microfinance, 2008). La loi bancaire de 1984 admet la possibilité de faire un crédit à vocation sociale par des opérateurs non bancaires. Dans la continuité, la loi de modernisation de l'économie de juin 2008 reconnaît le microcrédit, professionnel et social, et élargit ses compétences : désormais, les associations de microcrédit peuvent prêter à toute personne sans condition de situation et financer des projets d'insertion en faveur du retour à l'emploi. Les mesures en faveur du microcrédit sont couplées avec celles pour le développement de l'économie solidaire (mesure 13) qui traitent des « entreprises solidaires ». Cette loi rend obligatoire l'inclusion d'un produit d'épargne solidaire dans tous les plans d'Epargne Entreprise, favorisant des produits d'épargne solidaire dans l'épargne salariale⁹². La loi sur les nouvelles régulations économiques autorise l'octroi de prêts sociaux pour les chômeurs et titulaires de minima sociaux pour financer la création d'entreprise. La loi pour la cohésion sociale (n°2005-32) encourage la création de microentreprises par les chômeurs. Ces différentes lois évoquent le microcrédit et les autres formes de prêts à vocation sociale, distribués par des organisations sans but lucratif à travers le prisme de la création d'entreprise comme forme de lutte contre le chômage. Elles insistent sur la corrélation entre les prêts solidaires pour les chômeurs et la création d'activité. Cette posture écarte une partie des activités de la finance solidaire (notamment le financement des entreprises collectives) ayant pour conséquence de limiter le rôle de la finance solidaire comme altérité financière. De plus, il n'existe pas de définition légale de la finance solidaire, ni du microcrédit.

Les pouvoirs publics consolident la demande de financements solidaires en octroyant des aides financières directes aux bénéficiaires (les chômeurs ou titulaires de minima sociaux ou les entreprises solidaires). Il s'agit, pour les créateurs individuels, d'exonérations de charges sociales (EDEN ou ACCRE) et, pour les entreprises, des types de contrats de travail (contrat d'avenir, contrat de professionnalisation, etc.) offrant une exonération de charges

⁹² La loi du 22 novembre 2001 relative à l'épargne salariale, codifie les conditions d'agrément d'un organisme en tant que « entreprise solidaire » et les inscrit dans le code du travail (article L. 443-3-1). Les entreprises solidaires sont celles qui « soit emploient des salariés dans le cadre de contrats aidés ou en situation d'insertion professionnelle, soit remplissent certaines règles en matière de rémunération de leurs dirigeants et salariés. ».

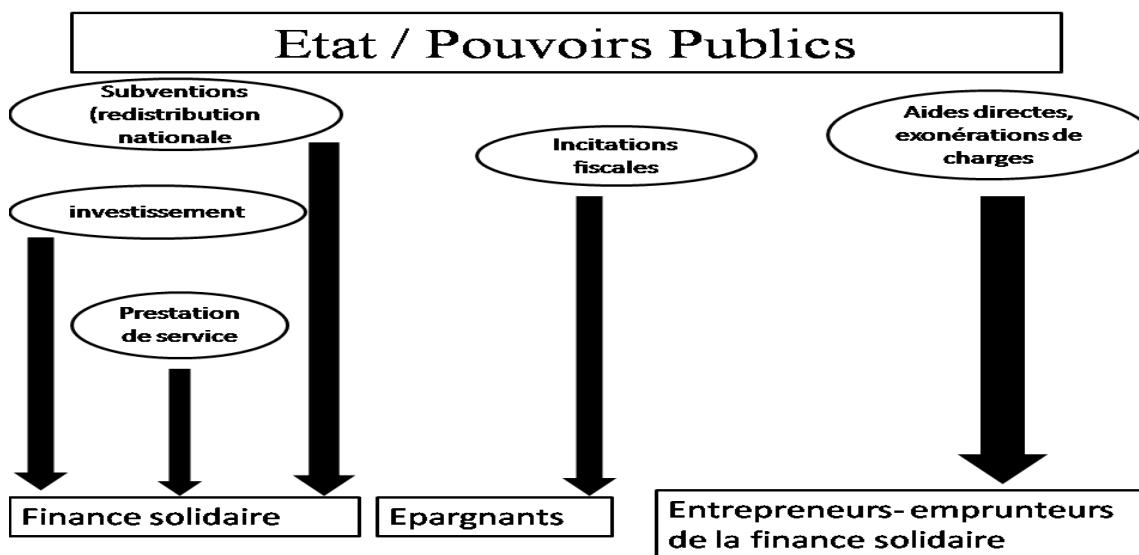
sociales pour les postes de travail peu qualifiés ou pour les entreprises non marchandes ayant une vocation de réinsertion sociale. A travers les dispositifs publics, l'Etat délègue aux organisations de finance solidaire l'instruction et la gestion de ces dispositifs publics.

L'Etat incite les comportements d'épargne en faveur de la finance solidaire par le levier de la fiscalité qui attribue des exonérations d'impôts en contrepartie d'investissements solidaires.

Les collectivités territoriales participent, à différents niveaux, à la constitution de fonds alimentant la distribution de prêts d'honneur, des fonds régionaux solidaires ou des fonds de garantie. Avec les fonds de garantie public-privé, ils contribuent à l'assurance des risques financiers de la finance solidaire.

Au niveau décentralisé, les collectivités territoriales sont aussi des commanditaires de service vis-à-vis de la finance solidaire à travers des prestations d'accompagnement des porteurs de projets qui s'insèrent dans les politiques de l'emploi et dans les politiques de développement économique. En effet, les collectivités territoriales inscrivent dans leurs politiques d'insertion et d'emploi les soutiens octroyés aux organisations de finance solidaire telles que l'ADIE, et dans leur politique de développement économique territoriale des organisations financières solidaires territorialisées (I.E.S⁹³, Femu Qui).

Figure 10 Relations entre les pouvoirs publics et la finance solidaire



Source : construit par l'auteur

⁹³ La transformation de IES en SCIC en janvier 2010 répond à la volonté de faire participer de façon plus importante les collectivités territoriales.

Dans ce contexte, la finance solidaire tend à être utilisée comme un levier d'action pour le développement de la micro-entreprise et comme moyen de lutter contre le chômage. Parmi l'arsenal de lois en faveur de la création d'entreprises, les outils de la finance solidaire (microcrédit, fonds de garantie solidaire, accompagnement collectif...) sont mis en avant afin de réduire le fossé entre la proportion des personnes désireuses de créer leur entreprise et celles qui concrétisent leur projet. Dans ce sens, les organismes de la finance solidaire se placent comme des interlocuteurs capables d'établir des relations de proximité qui sont les gages d'un taux de remboursement convenable. Par conséquent, ils gèrent de nombreux dispositifs d'Etat, d'aides à la création d'entreprises (dispositifs EDEN, ACCRE, fonds de garantie pour les femmes, etc.) (Ferraton & Vallat, 2003, Guérin & Ferraton, 2002). Selon Servet (2006), l'Etat « *fait faire* » : il délègue une partie de ces prérogatives en termes de politiques de l'emploi ou de cohésion sociale à des structures de l'ESS, *a priori* jugées plus aptes à remplir des missions d'intérêt général, sans néanmoins garantir un traitement de droit et affecter les ressources nécessaires. La logique étatique semble supposer que si les organisations d'économie sociale et solidaire ont des missions d'intérêt collectif, alors elles peuvent aussi avoir des missions d'intérêt général. Or, on peut s'interroger sur le non recoupement de ces deux missions et des conditions dans lesquelles elles sont effectuées. Aussi, la délégation aux structures de finance solidaire de la prise en charge, même partielle, de la question de l'emploi, interroge sur les questions de traitement des emprunteurs (égalité, non discrimination, etc.).

Les relations avec l'Etat ont un rôle structurant pour la finance solidaire en solvabilisant à la fois l'offre et la demande. L'offre de financement est financée, garantie, encouragée et soutenue par les pouvoirs publics tandis que la demande est solvabilisée et complétée par des dispositifs d'aides publiques directement auprès des emprunteurs de la finance solidaire. Cette structuration de l'offre et la demande soutenue par l'Etat a des effets incitatifs pour les autres agents, les banques ou les épargnants. Insérée dans les politiques de l'emploi ou dans celle du développement économique local, la finance solidaire est au service d'un intérêt plus large que ses seuls membres. Elle répond à des objectifs d'intérêt général dans la distribution de financement adaptés aux nouvelles formes de création d'emplois et de dynamisme économique local.

Les épargnants individuels, les entreprises et les pouvoirs publics investissent dans la finance solidaire pour différentes raisons : faciliter l'auto-emploi et la création d'activités artisanales afin de favoriser l'insertion socioprofessionnelle des personnes, financer des organisations collectives et démontrer leur intérêt économique et social, maintenir une offre

de services de proximité aux habitants et défendre les spécificités locales, en opposition à la globalisation et à l'anonymat croissant des relations économiques.

Section 3 Analyse des coûts et des ressources dans la mise en œuvre de l'offre de finance solidaire

Les parties prenantes de la finance solidaire apportent des contributions monétaires (dons, capital) et non monétaires (bénévolat) qui sont indispensables à la mise en place du financement relationnel solidaire, car ce dernier implique un investissement de long terme au départ sans garantie de retour sur investissement immédiat.

Dans le cadre d'un financement relationnel solidaire, le coût de l'activité de financement est supérieur à un financement à l'acte, en raison de la personnalisation de la relation financière, de la collecte, du traitement de l'information qualitative et du temps passé, alors que le coût de la ressource est identique. Les coûts de l'activité sont compensés par la réduction des risques de défaillance et du coût de sinistralité dans une stratégie de long terme. Ces coûts sont intrinsèques à l'efficacité du financement relationnel solidaire :

- Les relations personnalisées dans une structure de proximité et décentralisée favorisent une information qualitative ;
- Le maintien du lien social encourage la confiance ;
- La mobilisation des parties prenantes garantit l'équilibre entre la rentabilité économique et l'objectif social de la finance solidaire.

Il s'agit d'investissements dans la construction du financement relationnel solidaire indispensable pour réduire les risques liés aux activités financières.

La pérennité de l'intermédiation financière solidaire repose sur l'adéquation entre le coût monétaire de la ressource, qui correspond au prix de l'argent, et les coûts monétaires et non monétaires de l'activité de financement qui comprend la mise en place de la relation financière, l'instruction et le suivi des dossiers et le risque de défaillance des projets. Dans le cas de la finance solidaire, la mobilisation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires pour la finance solidaire, permet de gérer la spécificité de l'activité tout en minimisant les coûts de fonctionnement et de contrôle. Comme tout intermédiaire financier, la finance solidaire utilise l'épargne privée des particuliers qui, dans le cas des fonds communs de placement, est rémunérée, et des lignes de crédit proposées par des établissements

bancaires. Parallèlement, elle bénéficie de dons et de subventions qui financent les salaires et les besoins matériels nécessaires à l'instruction des dossiers, à l'accompagnement et à la formation des emprunteurs. De plus, elle peut utiliser une autre ressource non monétaire, le bénévolat ; ce dernier participe à l'activité par l'accompagnement des emprunteurs mais, aussi, par la participation aux comités de crédit et les autres instances de décisions de la structure.

3.1 Une analyse en terme de coûts de la finance solidaire

Les caractéristiques du financement relationnel solidaire telle que sa gestion décentralisée et collective, impliquent des coûts supplémentaires par rapport à un financement à l'acte :

- les projets financés demandent beaucoup de temps d'instruction pour des marges réduites : le temps de travail passé est important tandis que la marge dégagée est plus faible et qu'elle est proportionnelle aux montants du financement ;
- L'accompagnement, la personnalisation de la relation de financement et l'expertise, nécessaires au bon fonctionnement de l'organisation, sont des processus longs qui requièrent des ressources humaines importantes et disponibles ;
- Les relations de proximité impliquent un investissement matériel et humain important ;
- La décentralisation et gestion collective de la décision de financement nécessite de mettre en place des comités d'engagement avec des partenaires.

Ces coûts expliquent en partie l'absence de financement des intermédiaires financiers classiques à destination des emprunteurs de la finance solidaire. En effet, l'économie des coûts de transaction (Williamson 1996, Coase 1937) démontre l'existence de plusieurs coûts lors d'une transaction entre deux agents : des coûts *ex ante* pour la constitution de la transaction et du contrat (conception du contrat juridique, droits de propriété...), et d'autres *ex post* relatifs à l'ajustement par rapport au contrat initial ou à de meilleures conditions.

Selon Williamson (1996), les facteurs influençant les coûts de transaction sont la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence des transactions. La spécificité correspond à l'usage limité d'un actif : si l'actif est redéployable facilement, sa spécificité est faible. L'incertitude implique des contrats plus complets donc plus coûteux. La fréquence suppose que, la récurrence des transactions similaires implique des contrats types réduisant ainsi les

coûts de transaction. Les solutions pour réduire les coûts sont doubles : soit la hiérarchie, soit l'intégration verticale. La hiérarchie assigne aux personnes des responsabilités précises relatives à l'incitation et la vérification des contributions personnelles. L'intégration verticale suppose que la firme est capable d'internaliser ces fonctions et donc de faire des économies dans ses coûts d'utilisation (en référence à la notion de taille optimale). Pour Williamson, le degré d'internalisation est élevé si la spécificité est forte dans un contexte incertain avec des transactions récurrentes.

Les coûts de transaction sont liés aux risques qui dépendent de la rentabilité future de l'activité financée, de la signature, du taux d'intérêt et de la fréquence des transactions. Le choix entre les différentes formes de financement s'opère en fonction de la qualité de la signature de l'emprunteur, c'est-à-dire la spécificité de l'actif sous contrainte de minimiser les coûts de transaction. Dans la relation de prêt-emprunt, la spécificité du crédit dépend de la qualité de la signature de l'emprunteur c'est-à-dire de la solvabilité de celui-ci. Pendant la durée du prêt, la créance est évaluée en fonction de la qualité de la signature de l'emprunteur et du taux d'intérêt. Si la qualité est bonne, alors la créance est redéployable et la spécificité est faible. Inversement, s'il existe des doutes sur la solvabilité de l'emprunteur, sa créance est difficilement transférable et la spécificité de l'actif croît.

L'approche par les coûts de transaction apporte des éléments de compréhension sur l'absence de financement des intermédiaires financiers classiques pour les emprunteurs de la finance solidaire : la spécificité accrue de l'actif, en raison de la faible qualité de la signature de l'emprunteur et de contrats non standardisés, accroissent les coûts de gestion des dossiers de crédit et les risques. Par contre, les caractéristiques de la finance solidaire permettent de minimiser les coûts de fonctionnement et de gestion des dossiers de financement et les coûts de contrôle. Parmi ces caractéristiques, les relations de proximité, les ressources marchandes et non marchandes et, pour certaines, la non lucrativité, expliquent la capacité de la finance solidaire à gérer la spécificité des actifs tout en minimisant les coûts de fonctionnement et de contrôle.

Dans le cas d'un financement standard, les coûts liés à l'activité résultent de l'investissement dans la relation de financement, dans le coût de la ressource monétaire et les différentes formes de garantie. Les dépenses liées à la relation de financement, dépendent du mode de collecte et de traitement de l'information : une information publique et standardisée est moins coûteuse qu'une information privée et personnalisée qui implique plus de temps de travail, qui, convertit en terme monétaires, correspond aux salaires. Le coût de la ressource

financière dépend à la capacité d'accès à l'épargne ou l'emprunt. Les garanties peuvent être des cotisations à des organismes d'assurance et des provisions pour pertes. Tous ces dépenses sont relativement indépendantes du montant global du financement et elles sont mises en œuvre pour chaque projet. Ainsi, les dépenses dans le cas d'un financement standard (C_c) sont fonction de plusieurs variables :

$$C_c = F(W, M, G, N_p)$$

avec W les salaires correspondant au temps de travail, M la ressource monétaire, G les garanties et N_p le nombre de projets.

Dans la finance solidaire, cette équation prend la forme suivante :

$$C_{fs} = F(W, BNV, M_s, G, L, PROX, DEC, PP, N_p)$$

avec W les salaires et BNV le bénévolat, les deux correspondant au temps de travail, M_s la ressource monétaire, G les garanties, L représente l'expression du lien social, $PROX$ exprime les dépenses monétaires et non monétaires dans la mise en place des relations de proximité, DEC représente la charge de la décentralisation, PP indiquent les dépenses liées aux parties prenantes et N_p le nombre de projets.

Le coût⁹⁴ monétaire de la ressource solidaire (M_s) est moins élevé que celle des autres intermédiaires financiers par l'utilisation de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires, renforcé par la volonté de mutualiser les ressources et de solidariser les activités entre les plus et les moins rentables.

3.2 La mobilisation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires dans la finance solidaire

La mise en place du financement relationnel solidaire est favorisée par la mobilisation des ressources marchandes telles que, les prêts fournis par des établissements bancaires, l'épargne solidaire, des ressources non marchandes telles que les subventions émanant de collectivités territoriales, de dons d'entreprises et des ressources non monétaires comme le bénévolat. Cette variété des ressources implique un coût plus faible par rapport aux autres intermédiaires financiers.

3.2.1 La diversité des ressources pour financer l'activité financière

⁹⁴ Il ne s'agit pas du coût total car les coûts d'opportunité n'ont pas été pris en considération.

Le coût de la ressource monétaire est plus faible pour la finance solidaire par rapport aux autres intermédiaires financiers (banques, sociétés financières capitalistes, etc.) car les ressources sont de nature différentes et leurs règles de gestion se distinguent. Cette diversité a des impacts importants sur les conditions du financement.

Une des ressources de la finance solidaire sont les dons issus de l'épargne de partage⁹⁵ gérée par les établissements financiers qui représentent 457 millions d'euros en 2009 (Finansol, 2009). Cette ressource est non restituable et non remboursable, elle est gratuite pour les organisations de finance solidaire et elle ne donne pas lieu à de contrepartie, elle est non marchande.

La deuxième ressource est l'épargne solidaire investie dans les organisations de finance solidaire, soit sous forme d'épargne salariale, soit sous forme d'épargne d'investissement solidaire ; elle représente 1 704 millions d'euros en 2009 (Finansol, 2009) et elle est collectée indirectement par les établissements financiers. La mobilisation d'une épargne solidaire offre une stabilité et une ressource peu coûteuse pour les organisations de finance solidaire, elle est aussi non marchande.

La troisième ressource est l'investissement solidaire direct dans l'achat de parts sociales d'organisations de finance solidaire. Autrement dit, l'épargnant solidaire investit directement son capital dans le financement d'activités solidaires via les organisations de finance solidaire telles que les clubs d'investisseurs solidaires et les sociétés financières solidaires. Il devient un investisseur solidaire, il fait partie des membres de l'organisation (il acquiert des droits de vote et des droits de propriété) ; il est motivé par une logique altruiste, il ne recherche pas des rendements financiers importants mais il exige une plus-value sociale de l'utilisation de son épargne. Distincte de la logique spéculative dominante, aujourd'hui, dans les activités de gestion de patrimoine, la finance solidaire propose une gestion responsable et citoyenne des fonds qui lui sont alloués sous contrainte de satisfaire des intérêts collectifs. En contrepartie d'une plus-value sociale, la rémunération pour les apporteurs de fonds est moindre ce qui réduit le coût de cette ressource monétaire pour la finance solidaire.

La quatrième ressource est constituée des lignes de crédits alloués par les banques aux organisations de finance solidaire. Cette forme de financement n'est pas accessible à toutes les organisations de finance solidaire : les associations de finance solidaire ne peuvent

⁹⁵ Selon la définition de Finansol, l'épargne de partage consiste, pour l'épargnant, à faire don de tout ou partie des revenus de son placement à une œuvre d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, culturel ou environnemental. Selon les critères du label Finansol, un placement de partage est un produit d'épargne dont le souscripteur reverse, sous forme de don à un organisme solidaire, au moins 25 % des revenus générés.

financer des projets que sur leurs fonds propres, à l'exception de l'ADIE, qui bénéficie d'un décret en sa faveur lui permettant de prêter des fonds empruntés à des établissements bancaires. Les autres organisations de finance solidaire ne mobilisent pas cette ressource car elle est plus coûteuse que les autres, son coût est corrélé au prix de l'argent sur le marché interbancaire, il s'agit d'une ressource marchande.

La cinquième ressource est les dons directs des particuliers et des entreprises au profit de la finance solidaire. Cette ressource non marchande est incertaine.

La sixième ressource est les subventions publiques octroyées par les collectivités territoriales et les aides d'état indirectes (contrats aidés par exemple). Ces ressources non marchandes sont difficilement quantifiables en raison de leur hétérogénéité (subventions monétaires de projet, prêt de salles, mises à disposition de personnel, etc.).

La septième ressource est le bénévolat. Il s'agit d'une ressource non monétaire que la finance solidaire peut utiliser en substitution à du travail salarié qui est obligatoirement rémunéré en unités monétaires.

Enfin, la finance solidaire encourage la réaffectation des bénéfices dans l'activité. Par exemple, elle n'est pas soumise à la maximisation du profit pour les actionnaires, elle est soumise à une utilisation efficace des fonds mis à disposition dont l'évaluation repose à la fois sur une gestion financière rentable (maîtrise des coûts de fonctionnement, limitation des déficits, développement des capacités d'autofinancement, etc.) et sur la réalisation d'objectifs sociaux (nombre d'emplois créés, taux d'insertion professionnelle etc.). La majeure partie de leurs bénéfices est réinvestie dans le capital social permettant de financer les activités moins rentables et de développer de nouvelles innovations. Les règles de gestion sont différentes passant d'une logique d'actionnariat à une logique solidarité. Par exemple, les associations ne distribuent pas de dividende, les coopératives financières réinvestissent principalement dans leur activité. La pression et la demande de rendement financier important par l'apporteur de fonds sont moindres car elles sont compensées par la satisfaction de besoins socioéconomiques.

Tableau 9 : Les ressources de la finance solidaire

Ressources marchandes	Ressources non marchandes	Ressources non monétaires
Epargne solidaire	Epargne de partage	Bénévolat
Investissement solidaire	Dons privés	
Ligne de crédit	Subventions	

Source : auteur

3.2.2 Les ressources pour la prise en charge de l'accompagnement

A la différence des établissements bancaires, les fonctions de détection et de sélection sont prises en charge majoritairement par des ressources non monétaires et non marchandes : le premier accueil peut être fait par des bénévoles et, des subventions pour financer l'accompagnement des publics en insertion professionnelle sont sollicitées.

« Le financement de l'accompagnement est pris en charge par l'Union Européenne, l'Etat, les collectivités territoriales, la Caisse des Dépôts, des entreprises socialement responsables et des fondations. Le coût d'un accompagnement pendant 18 mois est évalué à 2 500 euros. » Rapport ADIE 2008 : 28

« En 2007, 6 450 bénévoles ont participé aux comités d'agrément des plateformes qui reçoivent les porteurs de projets et décident de l'octroi des prêts d'honneur et des mesures d'accompagnement [...]. Les bénévoles se mobilisent également pour l'accueil des porteurs de projets et pour leur accompagnement post-crédit » Rapport France Initiative 2007 : 12

Mais, les modalités de financement de l'accompagnement et de l'expertise sont source de débat. Deux positionnements différents s'opposent au sein de la finance solidaire sur la prise en charge des frais liés à l'accompagnement : d'une part, des structures considèrent que l'emprunteur doit prendre à sa charge intégralement les coûts d'accompagnement liés au crédit, d'autre part, d'autres structures considèrent que ces coûts doivent être mutualisés entre différents agents, dont l'Etat, en raison de l'utilité sociale du financement. Cette différence de logique vis-à-vis de l'accompagnement est à l'origine des deux modes de détermination du taux d'intérêt, l'un proche de zéro ou du niveau de l'inflation car l'accompagnement et

l'expertise sont pris en charge par des mécanismes de solidarité, et l'autre supérieur au taux bancaire, en raison de la répercussion sur l'emprunteur des coûts liés à l'accompagnement.

Dans le premier cas, les coûts du financement et de son accompagnement sont pris en charge par des principes de solidarité, c'est le cas des prêts à taux zéro proposés par les plateformes d'initiatives locales, ou encore, les apports en comptes courants d'associés des clubs d'investisseurs solidaires proches de 2%. La faiblesse du taux d'intérêt s'explique par l'utilité sociétale du financement, ces structures considèrent que la création ou le maintien de cette activité économique génère plus de richesses, au niveau collectif et individuel, que sa suppression. En effet, l'insertion des emprunteurs-entrepreneurs participe à la création de richesses individuelles et collectives (création de revenus, services de proximité, emploi) et elle doit être prise en charge par la redistribution nationale et privée afin de leur donner les mêmes chances de départ.

Dans le second cas, les coûts de l'accompagnement sont payés par les emprunteurs, tout en restant dans une limite raisonnable. Cette vision s'inscrit dans une logique d'insertion marchande des emprunteurs en leur assignant dès le départ le coût réel de leur financement.

Aujourd'hui, le débat n'est pas tranché, mais l'idée que l'accompagnement et la formation soient du ressort de la collectivité publique, à l'image d'un « service public d'insertion » (de Brandt & Nowak, 2006), semble s'imposer petit à petit. Par conséquent, les frais liés à l'accompagnement et à l'expertise ne sont pas imputés totalement à l'emprunteur, ils sont financés par les ressources non marchandes et non monétaires.

Malgré la mobilisation de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires, les coûts liés à l'investissement dans une relation de financement solidaire, sont des freins pour la pérennisation et le développement de l'activité, et peuvent avoir pour conséquence de reproduire une contrainte de financement. La tension entre l'objectif de rentabilité économique et les coûts nécessaires pour accompagner les emprunteurs, présentent un risque de déviation en faveur d'emprunteurs moins atypiques et d'un amoindrissement de la personnalisation de la relation de financement solidaire. On constate que les organisations tentent de concilier la recherche de rendement financier sur certains projets et l'obligation de répondre à une demande sociale en faveur de porteurs de projets plus risqués. Par exemple, des risques de dérives de la microfinance dans les pays du Sud sont constatés lorsque la pression de la rentabilité financière est trop pesante (Guérin et Al. 2009). L'enjeu est de préserver ses principes fondamentaux (proximité, vocation sociale et économique, emploi,

développement) face à une contrainte de pérennité financière qui peut se traduire par un renouvellement de l'exclusion financière des plus pauvres, une préférence pour des projets moins atypiques, la multiplication des cas de surendettement ou une surfacturation des taux d'intérêts. En France, les organisations de finance solidaire développent plusieurs stratégies pour prendre en charge ces coûts supplémentaires, telles que la séparation des coûts d'accompagnement et des coûts du financement (frais dossier, personnel) dans leur modèle économique. Cette séparation permet de mobiliser des ressources de nature différente pour l'activité financière, plutôt monétaire, et pour l'activité d'insertion socioprofessionnelle, plutôt non monétaire.

Section 4 Un compromis entre différentes logiques d'action pour la finance solidaire

Les épargnants individuels, les entreprises et les pouvoirs publics investissent dans la finance solidaire pour différentes raisons : faciliter l'auto-emploi et la création d'activités artisanales afin de favoriser l'insertion socioprofessionnelle des personnes, financer des organisations collectives et démontrer leur intérêt économique et social, maintenir une offre de services de proximité aux habitants et de défendre les spécificités locales, en opposition à la globalisation et à l'anonymat croissant des relations économiques. Ces parties prenantes participent à l'activité, lors des décisions de financement, et à la gouvernance de la finance solidaire.

Dans le processus collectif de décision d'octroi de crédit, des oppositions entre les intérêts de chaque partenaire peuvent entraver la décision de financement. Comment se coordonnent les partenaires ? Comment la finance solidaire consolide-t-elle sa fonction intégratrice dans un contexte de tensions entre ces logiques ? Quelle est la stabilité de ce processus ?

L'étude démontre que la finance solidaire s'appuie sur un compromis qui permet aux partenaires de coordonner leurs comportements et leurs actions dans des situations incertaines. Le compromis, établi par la finance solidaire, permet de respecter les logiques des parties prenantes et de converger vers une logique de solidarité financière fondée sur l'équilibre entre la rentabilité économique et l'utilité sociale.

Dans un premier temps, la pluralité des logiques d'action est analysée avec la grille théorique des *Economies de la Grandeur*, développée par Luc Boltanski et Laurent Thévenot

(1991). Puis dans un second temps, l'analyse vise à démontrer l'existence d'un compromis autour d'une représentation homogène de la finance solidaire ; ce compromis est révélé par une analyse textuelle statistique des représentations des acteurs de la finance solidaire avec le logiciel ALCESTE.

4.1 Les parties prenantes de la finance solidaire selon les Economies de la Grandeur

La théorie hétérodoxe analyse l'émergence et la coexistence d'une variété de formes d'accord entre les individus (Orléan, 1994 ; Favereau 1994, Boltanski & Thévenot 1991). Ces travaux se distinguent des théories néo-institutionnalistes en soulignant les limites du contrat comme mode de coordination unique et parfait. Ils proposent alors des modes de coordination plus collectifs comme les représentations communes, les apprentissages collectifs, les règles, les normes ou les conventions. Le cadre théorique des économies de la grandeur se focalise sur la pluralité des modes de coordination et permet de comprendre la formation d'un compromis entre les parties prenantes.

Le modèle des Economies de la Grandeur (Boltanski & Thévenot, 1991) s'attache à comprendre les modes de coordination des personnes suivant des logiques d'actions différentes. Ces auteurs conceptualisent des « mondes » qui se distinguent selon différents principes de coordination.

Chaque monde se définit principalement à partir d'un « principe supérieur commun », de « personnes » et « d'objets » qui le constitue, de « qualités de grandeur » et de « relations naturelles » entre les personnes. Six mondes purs sont définis : le monde de la vie privée – le monde domestique, le monde des relations marchandes - monde marchand, le monde productif – monde industriel, le monde du bien commun – monde civique, le monde médiatique – monde du renom et le monde de la créativité et de l'expression artistique – monde inspiré.

Ces mondes se sont construits les uns en critique par rapport aux autres. La critique depuis le monde civique s'articule sur une opposition entre le bien public et les intérêts privés du monde marchand, la technicité éloignée des préoccupations de concitoyens dans le monde industriel ou le paternalisme du monde domestique. La critique depuis le monde marchand oppose la flexibilité des relations face à la contrainte des normes légales du monde civique, l'opportunisme marchand face à la planification et la rigidité des techniques du monde

industriel, et l'autonomie et la liberté face à la dépendance du monde domestique et les liens personnels. La critique depuis le monde industriel conteste l'efficacité des procédures administratives du monde civique, l'évaluation de la richesse et du prix du monde marchand et le conservatisme du monde domestique. La critique depuis le monde domestique rejette l'impersonnalité et l'anonymat du monde civique, le perversissement des relations sociales par l'argent et l'intérêt du monde marchand et la recherche d'efficacité au détriment de la qualité et du service sur mesure du monde industriel.

4.1.1 La prise en compte des relations bancaires et financières dans les économies de la grandeur

Des travaux sur l'octroi de crédit par un organisme bancaire mutualiste ont déjà été réalisés en mobilisant les économies de la grandeur (Wissler, 1989). Ces travaux montrent que chaque décision de crédit est une épreuve de justification dans laquelle le jugement sur la qualité de l'emprunteur est mis en débat. L'auteur décode deux étapes, l'appréciation et le diagnostic, appartenant à deux mondes différents, le monde domestique et le monde industriel.

La décision de crédit s'inscrit dans un contexte d'incertitude auquel l'emprunteur comme le prêteur doit faire face. La gestion de cette incertitude pour le prêteur a pour conséquence directe de motiver sa décision de crédit : accord, modification (augmentation du taux d'intérêt, demande de garanties supplémentaires, réduction du montant prêté) ou refus de crédit. Dans tous les cas, la décision de crédit doit être légitime à double titre : l'objet du crédit et les fondements de la décision (les preuves, les arguments).

Dans la finance solidaire, les logiques différentes se confrontent pour légitimer le crédit : s'agit-il d'un crédit pour une activité lucrative (monde marchand) ? S'agit-il d'un crédit pour pérenniser le patrimoine familial (monde domestique) ? S'agit-il de créer des emplois (monde civique) ? S'agit-il d'améliorer l'efficacité de l'appareil productif (monde industriel) ? Ces logiques d'actions peuvent se combiner ayant pour conséquence d'améliorer la relation de financement, mais elles peuvent aussi être en contradiction, compromettant toute décision et action.

4.1.2 La combinaison des logiques d'action dans la finance solidaire

Parmi les six mondes développés par Boltanski & Thévenot (1991), quatre mondes se combinent dans la décision de financement dans la finance solidaire :

- le monde marchand, coordonné par le marché et les prix, s'exprime dans les relations monétaires ;
- le monde domestique, bâti sur des relations personnelles et hiérarchiques, se coordonne par la confiance ;
- le monde industriel, axé sur l'activité et des relations standardisées et objectivées, s'arrange sur des outils techniques ;
- le monde civique, représentant une volonté générale supérieure à la singularité et au particularisme, se coordonne par des normes légales.

Dans le monde domestique, l'appréciation de la qualité de la créance repose sur les qualités personnelles de l'emprunteur, sur les liens d'appartenance et la qualité des proches qui se portent garants (la demande de garanties solidaires fait office de recommandation ou de parrainage), le rendant dépendant du cercle des proches. Le monde marchand se fonde sur la recherche exclusive de profits excluant les formes d'organisations non lucratives et les personnes dépourvues de capital. Le monde industriel se caractérise par son orthodoxie et la standardisation de ces procédures écartant les demandes de financement mal élaborées ou non standardisées. Le monde civique favorise la logique politique au détriment des fondements économiques dans le choix de financement.

La combinaison des mondes dans la finance solidaire élargit l'accès au financement : le monde domestique améliore les chances d'accès au crédit grâce à la qualité des relations sociales de l'emprunteur. Le dispositif industriel offre une plus large égalité d'accès et assure une distribution plus grande du crédit face au clientélisme et au localisme des relations standardisées et anonymes. Et le monde marchand favorise les initiatives individuelles et l'autonomie. L'introduction du monde civique dans la décision de crédit permet de surmonter l'intérêt particulier dans la relation de financement et d'instaurer des principes de solidarité dans la recherche du bien collectif. Le jugement du monde civique assure aussi une égalité de traitement de tous les membres du groupe, peu importe leurs liens de parenté et leurs conditions matérielles. Il lutte contre le favoritisme et l'inégalité afin d'assurer des conditions de crédit égalitaires et équitables aux membres de la société (les jeunes, les femmes, les pauvres, etc.).

Ainsi, dans la finance solidaire, la combinaison des logiques industrielle et civique améliore l'égalité d'accès au crédit en se fondant sur les qualités objectives de l'emprunteur et en distribuant le crédit de façon plus large. L'accès au crédit est encadré par la recherche d'efficacité de la logique industrielle et la satisfaction d'intérêts collectifs relative à la logique

civique. Cette combinaison assure une distribution du crédit plus égalitaire par rapport à la logique domestique tout en respectant l'efficacité et la maîtrise des coûts et des risques par rapport à la logique civique. La justification du crédit solidaire oscille entre la logique domestique qui privilégie la trajectoire de la personne, la logique civique qui favorise l'intérêt collectif tel que la création d'emplois, la logique marchande pour l'émancipation et le développement des libertés d'entreprendre des individus et la logique industrielle qui se focalise sur l'efficacité économique du projet.

Cependant, ces combinaisons demeurent instables car elles reposent sur des logiques *a priori* incompatibles, sans *a priori* privilégier l'une d'entre elles.

4.1.3 Les tensions dans la finance solidaire

Il existe des convergences au sein de la finance solidaire, mais l'association supérieure de la finance et de la solidarité demeure vulnérable, étant donné que certains mondes présentent des incompatibilités fortes.

Le monde marchand et le monde civique se sont construits en opposition avec le monde domestique en critiquant les situations de dépendance des personnes dans la sphère privée et familiale et en privilégiant des comportements d'autonomie et d'égalitarisme. De même, le monde marchand conteste fortement le monde civique par la distinction entre les affaires publiques et les affaires privées. La dispute entre le monde industriel et domestique se cristallise dans l'opposition entre des informations objectivées par des ratios et la comptabilité, et des données intersubjectives, des appréciations, des routines ou des anecdotes.

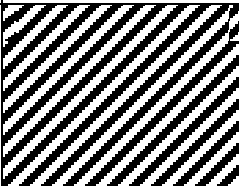
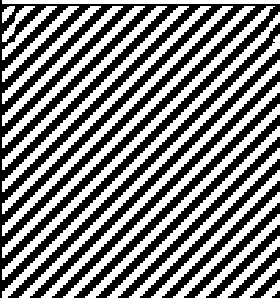
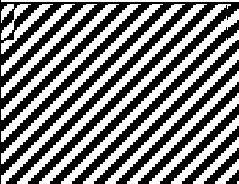

Dans la finance solidaire, les « personnes » sont des individus, en situation de réinsertion sociale, qui se situent dans un rapport de subordination, de dépendance ou d'exclusion par rapport au groupe, des entrepreneurs individuels sans réseau. L'introduction du monde civique impose de prendre en considération ces personnes comme des citoyens et par conséquent de leur permettre un accès au crédit sans discrimination. Cette injonction du monde civique est en tension avec la qualité inférieure de ces « personnes » définies dans les mondes domestique et industriel.

L'évaluation du dossier de crédit dans la finance solidaire oppose l'appréciation du monde domestique contre l'anonymat du monde marchand et le diagnostic du monde industriel basé sur l'expertise technique et financière. La dispute se focalise sur la nature et la

qualité des objets opposant l'encastrement de la relation de crédit dans le monde domestique face au désencastrement et à l'anonymat de cette relation selon des principes marchands. Cette combinaison peut aussi être critiquée par la logique industrielle qui privilégie les informations objectivées et les outils techniques et par la logique civique qui favorise l'établissement de normes légales.

Les relations entre les prêteurs et les emprunteurs dans la finance solidaire sont fondées sur des caractéristiques qui peuvent être en contradiction : la relation de proximité entre les prêteurs et les emprunteurs, et les liens d'appartenance (territoriale, sectorielle, etc.) appartiennent au monde domestique tandis que l'objectif d'insertion financière et bancaire s'accompagne d'un processus d'autonomisation des agents relatif au monde marchand. La finance solidaire tente d'apporter des compétences aux emprunteurs selon la logique industrielle, les éloignant de la relation hiérarchique du monde domestique. Le monde civique veut privilégier les relations d'égalité et d'équité en contradiction avec les relations inégales du monde domestique. L'ensemble de ces relations est en opposition entre, d'une part, les relations personnelles liées au monde domestique, et d'autre part, leur dépassement par le monde civique, celui marchand et celui industriel, créant des tensions entre dépendance, égalitarisme, autonomie et efficacité.

Tableau 10 Les différentes tensions sous jacentes dans la finance solidaire

Tensions du : Vers :	Monde civique	Monde marchand	Monde industriel	Monde domestique
Monde civique		Manque de rentabilité Dysfonctionnement dans l'allocation des ressources	Inefficacité bureaucratie	Impersonnalité des relations financières
Monde marchand	Discrimination des emprunteurs exclusion		Manque de transparence	Anonymat, Isolement des emprunteurs Perversion de l'intérêt Recherche d'intérêts individuels
Monde industriel	Trop technique Efficacité au détriment de l'utilité générale du financement	Rigidités des méthodes, planification		Recherche d'efficacité au détriment de l'intérêt collectif
Monde domestique	Favoritisme	Dépendance	Conservatisme	

Source : l'auteur d'après Boltanski & Thévenot (1991 : 291-334)

Face à ces conflits latents pouvant paralyser le processus d'attribution de financement solidaire, il est indispensable de trouver un compromis qui favorise la coexistence entre les logiques d'actions.

Selon les auteurs des Economies de la Grandeur, la confrontation entre des logiques d'action relevant de mondes différents, n'aboutit par toujours à la dispute effective : un accord composite, le compromis, rend acceptable l'action sans nier la nature différente des personnes, des objets et de leurs qualités en présence (Boltanski & Thévenot, 1991 : 337-342). Le compromis présuppose la recherche d'un intérêt général supérieur à un arrangement local ou à l'amiable qui ne pourrait pas être généralisable, mais qui serait conditionné aux bonnes volontés des parties prenantes. Comme il n'existe pas de principe supérieur qui pourrait faire converger les mondes, le compromis a toujours une définition floue, sans fondement solide qui permet à chaque partie d'interpréter le compromis en fonction de ses préférences et évitant ainsi la dispute. Les compromis demeurent instables et ils sont remis en cause à chaque épreuve de jugement. S'il n'est pas toujours évident de faire apparaître le compromis dans les pratiques de la finance solidaire en raison de leur diversité, la recherche propose de

mettre en évidence le compromis par la mise en lumière d'une représentation homogène entre les différentes organisations de finance solidaire.

4.2 La mise en lumière des différentes logiques d'action dans le discours des organisations de la finance solidaire

Afin de pouvoir agir, la finance solidaire doit instaurer un compromis entre les logiques d'actions des parties prenantes. L'existence de ce compromis a été observée dans les discours des organisations de la finance solidaire (rapports d'activités, plaquettes d'informations, sites internet).

D'une part, la « *finance*^{m-i} » est à la fois identifiable par le monde marchand comme activité permettant de faire fructifier son argent et par le monde industriel comme représentation comptable des dettes et des créances. D'autre part, la notion de « *solidaire*^{c-d} » se réfère au monde domestique quand elle exprime les liens de dépendance et d'obligations entre les membres d'une famille et au monde civique quand elle se réfère à la solidarité nationale, à l'existence de droits et de protection de la nation envers ses concitoyens. La justification du crédit en référence à l'« *utilité*^{m-i} *sociale*^{c-d} » constitue aussi un compromis entre la qualité des objets du monde marchand et industriel et les objets des mondes civique et domestique.

Dans les discours des organisations de la finance solidaire, on peut ainsi identifier plusieurs objets qui combinent plusieurs logiques d'actions. La création d'un « *prêt*^m *d'honneur*^d » symbolise un accord entre le monde marchand dans lequel le prêt est la mise à disposition du capital de l'entrepreneur dans le but d'accumulation, et le monde domestique qui prend en considération les qualités personnelles de l'emprunteur. Le « *droit*^c *à l'initiative économique*^m » se réfère aux obligations légales du monde civique et aux valeurs du monde marchand (opportunisme, profit, etc.). Le discours sur la « *finance*^{m-i} *de proximité*^d » ancre l'activité financière de la finance solidaire dans des réseaux sociaux propres à la logique domestique, loin de l'anonymat et du détachement du monde marchand et de la technicité du monde industriel.

L'« *accompagnement socio*^{c-d} *technique*ⁱ » combine les critères intersubjectifs et l'expertise financière. Il mixte des critères techniques et standardisés et des appréciations intersubjectives en lien avec la relation de confiance. La standardisation s'opère par le formatage de la demande de financement et l'utilisation de procédures standardisées, parmi elles, le « plan d'affaires », l'accompagnement du projet, les visites sur site, des formations.

Le recours à une « *garantieⁱ solidaire^{d-c}* » s'apparente aussi à un accord entre la logique industrielle, qui maîtrise les risques par l'utilisation d'outils techniques et standards, et la logique domestique qui sécurise les risques par l'implication des proches.

Tableau 11 Les composants du compromis de la finance solidaire

Accord	Logiques d'actions associées	Nature de l'accord
Comité de crédit	Civique et industriel	Financier
Droit à l'initiative économique	Marchand et civique	Financier
Prêt d'honneur	Marchand et domestique	Financier
Finance de proximité	Domestique, industriel et marchand	Financier
Accompagnement socio-technique	Domestique et industriel	Social
Garantie solidaire	Industriel et domestique	Social

Source : l'auteur

Ce compromis entre les logiques d'actions des parties prenantes est aussi présent dans le discours de l'association professionnelle des finances solidaires, Finansol. Cette dernière propose une définition acceptée par tous les membres de la finance solidaire et qui reflète la présence des quatre « mondes » et formalise la combinaison de différentes logiques d'actions⁹⁶.

« A la différence de la finance orientée vers la recherche exclusive du profit, la finance solidaire participe à une économie réelle centrée sur la *personne humaine^d* au profit d'une meilleure *cohésion sociale^c*. La finance solidaire permet une *relation^d* entre la personne qui fait *fructifier^m* son *épargneⁱ* de manière *solidaire^c* et l'*entrepreneur^m* d'*activitésⁱ solidaires^c*. Finansol *fedère^c* les financeurs solidaires et des établissements financiers. Sa mission est de développer la *solidarité^c* dans l'*épargneⁱ* et la *financeⁱ* » (extrait de la présentation générale de Finansol, site internet de l'association).

Il s'agit à présent de valider de façon systématique ces premiers résultats en utilisant une analyse textuelle des données qualitatives.

4.2.1 Construction de l'échantillon et de la méthode de collecte

⁹⁶ Nous notons en italique les mots les plus significatifs de chaque monde, et nous leur appliquons un indice pour montrer son appartenance à un monde : d pour domestique, i pour industriel, m pour marchand, c pour civique.

La population de référence, définie au sens « *d'un ensemble « d'unités élémentaires sur lesquelles porte l'analyse »* » (Beaud, 2003 : 217), est constituée de l'ensemble des organisations de la finance solidaire en France en 2007 qui répondent à la définition préalable de la finance solidaire que nous avons établie. Un échantillon représentatif des organisations de la finance solidaire a été construit : il est composé de structures appartenant aux grands réseaux de la finance solidaire (ADIE, France Active, FIR, CIGALES, CLEFE), en supposant que l'antenne locale et la structure nationale ont la même représentation de la finance solidaire⁹⁷ et des structures uniques. Les formes informelles de finance solidaire ou les organisations n'ayant pas comme activité exclusive des activités financières ne sont pas prises en compte. L'échantillonnage représente les structures selon le statut juridique (association, indivision, société financière), selon les différents outils financiers utilisés (microcrédit, garantie, capital risque) et selon le type d'implantation (nationale, locale ou territoriale). L'échantillon se compose de sept structures de forme associative, cinq sociétés financières (quatre coopératives et une non coopérative) et trois structures sous forme d'indivision. Trois d'entre elles sont limitées à une zone géographique spécifique (une à Grenoble et deux dans le Pays Basque), neuf structures sont des implantations locales d'organisations nationales et trois sont d'ampleur nationale. De la sorte, la pertinence de notre échantillon réside dans sa représentativité au sens où il respecte la diversité de notre population de base, afin que cette diversité ne soit pas une variable de différenciation des représentations. Cette échantillon peut sembler d'une taille relativement faible⁹⁸, mais il résulte de l'identification *a priori* d'un nombre de structures, des contraintes de l'enquête (taux de refus, contrainte de temps et de budget) et de la saturation théorique.

Les structures de l'échantillon devaient respecter deux critères supplémentaires : elles, ou leur fédération, devaient figurer dans des études scientifiques déjà réalisées afin de pouvoir, d'une part, compléter et vérifier les informations et, d'autre part, valider la crédibilité de nos analyses selon une technique de triangulation (Mucchielli, 1996) ; elles, ou leur fédération, devaient se déclarer comme faisant partie de la finance solidaire dans leurs documents officiels (rapports d'activités, site internet, plaquettes d'informations), critère de leur appartenance à la finance solidaire et donc de l'existence d'une représentation de celle-ci.

⁹⁷ De la sorte, l'antenne locale de la structure nationale est représentative du réseau dans sa globalité. Nous n'avons pas cherché à comparer des antennes locales du même réseau car notre objectif de recherche dans cette analyse ne porte pas sur les spécificités territoriales de la finance solidaire.

⁹⁸ Selon Savoie-Zajc (2003) et Kvale (1996) la taille d'un échantillon pour des entretiens semi dirigés est compris entre 10 et 15 personnes, mais cette fourchette de grandeur n'est pas le résultat d'une argumentation théorique mais un résultat empirique.

Parmi les interlocuteurs, neuf des personnes interrogées sont des salariés tandis que six sont des bénévoles-dirigeants de la structure. Ces personnes ont une fonction d'accompagnement, de sélection et de financement des projets, soit en tant que salariés, soit en tant que bénévoles-dirigeants des structures. Toutes les personnes interrogées se sont présentées comme des praticiens qui rencontrent au quotidien des porteurs de projets, les aident au montage de ces projets et participent aux comités de décision du financement.

Les entretiens semi-directifs s'inscrivent dans l'analyse du champ des représentations et des pratiques individuelles et permettent de formaliser et de systématiser la collecte des données pour constituer un corpus de données homogènes, rendant alors possible une analyse systématique telle que l'analyse statistique textuelle.

La collecte de données s'appuie sur des entretiens semi-directifs. Par ce mode de collecte de l'information, l'enjeu est d'accéder aux représentations de la finance solidaire afin de reconstituer des processus et des logiques d'action : il s'agit de comprendre et d'interpréter ces représentations. L'avantage de ce mode d'observation réside dans la richesse de l'information collectée ; il tolère des interventions et des ajustements du chercheur pendant l'entretien. Néanmoins, ce mode d'observation présente aussi des limites : les informations collectées ne sont pas neutres, mais elles dépendent des interactions entre le chercheur et la personne interrogée.

Le guide d'entretien mobilise des questions ouvertes afin de laisser l'espace à la personne interrogée et de structurer son discours. L'utilisation du même guide d'entretien mené par la même personne est un moyen de veiller à la cohérence du corpus. Les thèmes principaux abordés lors de ces entretiens⁹⁹ sont :

- la définition de la finance solidaire,
- le positionnement par rapport à deux autres modes de financement : le secteur bancaire et le financement familial,
- les objectifs de la finance solidaire autour de trois points : la lutte contre les exclusions, l'économie sociale et solidaire et le développement local,
- la notion de solidarité,
- les évolutions et les transformations connues par leur structure.

Les entretiens se sont déroulés entre juillet et décembre 2008. Les structures ont été contactées par mail afin de présenter le travail de recherche et les objectifs, puis elles ont été

⁹⁹ Le guide d'entretien et l'échantillon sont présentés dans les annexes.

sollicitées par téléphone pour fixer un rendez vous. Quelques structures n'ont pas répondu à la requête¹⁰⁰. Les entretiens se sont déroulés à chaque fois dans les locaux des structures, et ont duré en moyenne une heure. Lors de la phase d'ouverture de l'entretien, la recherche a été présenté de manière large afin de ne pas orienter l'entretien *a priori*. Les entretiens ont été enregistrés avec l'accord des participants et ils ont fait l'objet d'une retranscription intégrale systématique.

4.2.2 Méthodologie de traitement des données qualitatives

La procédure d'analyse choisie est le logiciel Alceste « Analyse des lexèmes co-occurents dans les Enoncés Simple d'un TExte », qui a fait l'objet d'application en sociologie (Demazière, 2005), en économie (Rousselière 2006, Defalvard 2005, Marty 2005) et en sciences de gestion (Gauzante & Peyrat-Guillard, 2007). Cette méthode demeure incompatible avec les approches strictement rationalistes ou structuralistes qui négligent les représentations des agents. Elle s'adapte mieux aux approches institutionnalistes sans préjuger d'un cadre théorique spécifique *a priori*.

Ce logiciel a été développé par Max Reinert (2003, 1999) qui approfondit des travaux d'analyse de données en les associant à ceux de l'analyse factorielle des correspondances développées par Jean-Paul Benzécri (1981). Cette méthode d'analyse de texte postule qu'un discours repose sur la répétition : *« la signification d'un discours ne se forme pas essentiellement dans ce qui s'élabore à partir d'une représentation, puisque que celle-ci ne peut être préalable à celui-ci. Elle s'élabore à partir d'une activité rythmique plus primitive, conflictuelle ou dialogique, qui laisse une place centrale à la répétition »* (Reinert, 2003 :34). Cette répétition se matérialise dans la juxtaposition de formes élémentaires (lexèmes). De plus, elle suggère que les éléments qui constituent le discours, sont organisés à partir d'une approche distributive qui se situe dans le prolongement des travaux de Harris (Harris, 1954). L'approche distributive considère que les énoncés linguistiques sont des suites d'éléments ordonnées linéairement. Elle fonde son analyse sur les co-occurrences des lexèmes dans leur environnement. Elle distingue les différentes représentations mises en exergue par les acteurs, chacune constituant des « mondes lexicaux » au sens de Reinert (2003).

¹⁰⁰ Plusieurs organisations ont répondu qu'elles n'avaient pas le temps pour participer à cette recherche. La majeure partie de ces organisations non répondantes appartiennent à des organisations territoriales. Ne travaillant pas sur une comparaison territoriale, ni sur les caractéristiques uniquement territoriales de la finance solidaire, leur non-réponse ne modifie pas les résultats car nous avons déjà dans notre échantillon plus de deux structures territoriales.

Il s'agit donc de réconcilier des données qualitatives, les discours des personnes, et des données quantitatives (statistiques) afin de pouvoir analyser l'information essentielle contenue dans le texte.

Le choix du logiciel Alceste est justifié car il permet de ne pas faire de codage préalable des réponses, ou d'intervention sur le corpus, sous condition d'un questionnement sur la cohérence de corpus préalablement nécessaire à toute analyse textuelle statistique (Reinert, 1999 : 60). Il permet aussi d'effectuer une analyse textuelle systématique à la différence des analyses textuelles manuelles sur un corpus de grande taille.

Le premier résultat obtenu par le logiciel Alceste est une classification hiérarchique de classes de mots. A l'inverse des autres logiciels d'analyse de données, Alceste procède à une classification hiérarchique descendante des lexèmes : opération de réduction des mots à leur racine, puis découpage du corpus en « unités de contextes élémentaires » (UCE) ayant la longueur d'une phrase, classification de la distribution des mots pleins dans les différentes unités de contextes. Pour vérification, le logiciel opère à deux partitions différentes de l'ensemble du corpus pour valider que les résultats ne dépendent pas de la partition elle-même. Cette classification est dite hiérarchique car elle enchevêtre les classes les unes par rapport aux autres. Grâce à cette classification, il s'agit de montrer la coprésence des lexèmes dans une même unité de contexte, puis par la mesure des proximités, le logiciel regroupe ces lexèmes en classes, ces dernières étant emboîtées les unes dans les autres. Cette opération se fait dans une procédure d'analyse standard qui ne nécessite pas l'intervention du chercheur. Une fois la classification réalisée, validée par une double segmentation du corpus et dont les mots sont associés d'un indicateur de pertinence (*Khi2*). La phase interprétative peut alors commencer pour le chercheur : analyse du vocabulaire afin de faire émerger des mondes lexicaux, puis étude des formes prises par les lexèmes (verbe, adjectif, etc.) afin de qualifier les mondes lexicaux et enfin interprétation des UCE les plus représentatives, identifiées par la grandeur du *Khi2*. Il est possible d'accéder à des arbres hiérarchiques synthétiques par classe. Le second résultat, obtenu grâce au logiciel, est l'analyse factorielle des correspondances, développée par Jean Paul Benzécri (1981), qui permet de préciser les proximités et les oppositions entre les termes. Il s'agit d'une représentation graphique sur deux axes, axes factoriels, des proximités et des oppositions entre les classes et les composantes des classes. Cette représentation est calculée en fonction des proximités et des éloignements entre les formes puis entre les parties (Lebart & Salem, 1994, Marchand 2007).

Cette méthode contient quelques limites. Elle nécessite un corpus numérisé d'une certaine taille et cohérent. Une bonne connaissance et un questionnement sur le corpus préalablement à l'analyse sont indispensables en raison de la lemmatisation des mots qui classe les lexèmes sous la même forme en ignorant les pluriels. De plus, le logiciel ne prend pas en compte le sens, sens propre ou sens figuré, des formes textuelles utilisées. Alceste propose des pistes de réflexion et d'interprétation pour le chercheur afin de qualifier les classes et de les interpréter, lui laissant aussi la possibilité de ne pas traiter les phénomènes anormaux, difficilement interprétables ou ne correspondant pas à ces hypothèses (Delavigne, 2000 : 324-329). Le fondement benzécriste, qui permet d'accéder et de rendre visible les représentations des agents, est un atout majeur de la méthode d'Alceste sans pourtant fixer des critères objectifs d'interprétation unilatérale des résultats.

Les entretiens semi-directifs ont été réalisés auprès d'un échantillon représentatif des organisations de finance solidaire en France sur la période 2008 et 2009. Ils se sont déroulés à chaque fois dans les locaux des structures et ont duré en moyenne une heure. Les conversations ont été enregistrées avec l'accord des participants et elles ont fait l'objet d'une retranscription intégrale systématique. Parmi les interlocuteurs, neuf des personnes interrogées sont des salariés tandis que six sont des bénévoles-dirigeants de la structure. Ces personnes ont une fonction d'accompagnement, de sélection et de financement des projets, soit en tant que salariés, soit en tant que bénévoles-dirigeants des structures. Toutes les personnes interrogées se sont présentées comme des praticiens qui rencontrent au quotidien des porteurs de projets, les aident au montage de ces projets et participent aux comités de décision du financement.

Chaque u.c.i est codifié par des variables caractéristiques des organisations de notre échantillon. Les deux principales variables sont :

- l'organisation, dont les variantes sont le nom de la structure (*org_nom de la structure), et
- la thématique, dont les variantes suivent les réponses du guide d'entretien, répertoriées de 1 à 5 (*rep_1, *rep_2, *rep_3, *rep_4, *rep_5).

Les variables supplémentaires sont :

- la forme juridique de l'organisation dont les modalités possibles sont l'association, l'indivision et la société financière coopérative et non coopérative (*statut_asso pour une association, *statut_indivi pour une indivision, *statut_stefin pour une société financière non coopérative et *statut_cop pour une société financière coopérative),

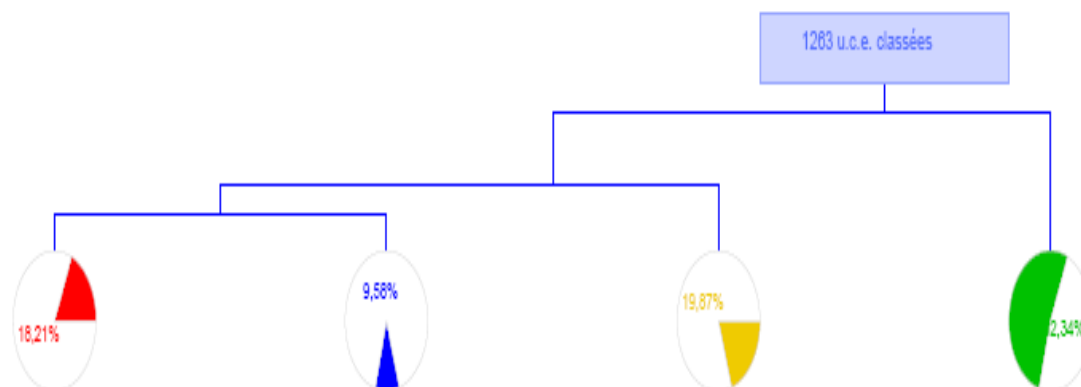
- la couverture géographique dont les variantes sont une couverture nationale pour les organisations nationales et les têtes de réseau, la couverture locale pour les implantations locales de structures nationales et la couverture territoriale pour les structures spécifiques à un territoire précis (*couv_nat, *couv_loc et *couv_terr),
- la qualité de la personne interrogée dont la forme est salarié ou bénévole (*qualite_sal pour une personne salarié et *qualite_bnv pour un dirigeant bénévole).

4.2.3 Les résultats de l'analyse par Alceste

Le premier résultat est que le discours des organisations de la finance solidaire, exprimé lors des entretiens, forme un contenu cohérent dans lequel des mondes lexicaux différents correspondent à des représentations différentes de la finance solidaire.

La classification hiérarchique descendante montre que le corpus est constitué de 74482 occurrences dont 5 204 formes distinctes et 1 039 formes réduites (chaque réponse dans chaque entretien constitue une unité de contexte initiale). La double classification hiérarchique montre que 1 685 unités de contexte élémentaires (u.c.e) ont été définies, parmi celles –ci, 1 263 u.c.e ont été classées, soit 74.96 %. Ce pourcentage est plutôt significatif par rapport à la nature du corpus, qui se compose d'un discours oral souvent moins bien structuré qu'un discours écrit et par rapport à d'autres travaux scientifiques menés avec Alceste. Quatre classes ont été identifiées et sont d'importance inégale : la « classe 2 » regroupe 52,3% des UCE de l'ensemble, la « classe 4 » 19,9%, la « classe 1 » 18,2% et la « classe 3 » 9,6% de l'ensemble.

Figure 11 Dendrogramme



Lecture : classe 1 en rouge (18.21%) ; classe 2 en vert (52.34%) ; classe 3 en bleu (9.58%) ; classe 4 en jaune (19.87%) ; source : corpus personnel constitué à partir d'entretiens ; Analyse : logiciel Alceste 4.7.

L'arbre hiérarchique met en évidence la manière dont les classes tendent à s'opposer les unes aux autres. Ainsi, la première partition du corpus conduit à isoler fortement la classe 2 de toutes les autres, puis la classe 4 se différencie aussi des classes 1 et 3 qui tendent à être plus proches entre elles que de toutes les autres.

La classe 2 est la première classe dissociée avec 52.3% d'u.c.e classées. Elle est illustrée par la forme juridique de l'« association », la couverture « locale » et la qualité de « salarié » avec les organisations représentatives telles que « France Active », la « MCAE », « Adises » l'« Urscoop ». Les variables absentes sont les formes juridiques de l'« indivision » et de la « coopérative », la couverture « territoriale » et la qualité de « bénévole » et l'organisation la « Nef ». Les formes grammaticales dominantes sont des adjectifs induisant un discours plutôt descriptif.

Cette classe regroupe le vocabulaire du secteur financier tels que « financer, financier, fond », qui présente les Khi-deux les plus représentatifs et des mots relatifs à l'objectif économique. C'est un vocabulaire technique qui reflète le rôle significatif de l'accès aux financements dans la création d'emploi et de richesse. Les organisations illustratives de cette classe sont les organisations de la finance solidaire structurées en réseaux nationaux, qui ont émergé dans la seconde phase (à partir de 1988). Elles sont institutionnalisées et s'inscrivent dans les politiques publiques d'insertion par l'économie.

Financ+er (113), financier+ (42), structure+ (40), financier+ (80), fond+ (85), outil+ (63),

Grandeur du Khi-deux	u.c.e représentatives	Noms de la structure
22	Il y a 80% de demandeurs d'emploi et il y a 20% de bénéficiaires de minimas sociaux sur notre activité de financement des entreprises solidaires, donc notre cœur de cible c'est l'insertion par l'économie	France Active
19	Et les fonds territoriaux, c'est pour l'essentiel, les collectivités territoriales, et aussi la caisse des dépôts et le fonds social européen. Donc, nous on s'inscrit comme des acteurs de la structuration financière du secteur de l'utilité sociale, mais dans un contexte où on a une mission d'intérêt général, qui justifie que nous soyons nous mêmes financés sur les fonds publics.	France Active

L'analyse des u.c.e représentatives démontre la combinaison du vocabulaire du monde industriel (activité, expertise, secteur) avec des mots du monde civique (utilité sociale, intérêt général). Cette combinaison représente l'efficacité de la finance solidaire dans la poursuite de sa finalité sociale.

La classe 4 est ensuite dissociée avec 19.9% d'u.c.e classées. Les variables, qui illustrent cette classe, sont la forme juridique de la société « coopérative », de couverture « nationale » et la qualité de « bénévole » et les organisations représentées sont la « Nef », « Garrigue » et « Genèse ». Toutes sont des sociétés financières coopératives issues de la finance alternative. Les variables absentes sont la forme juridique de l'« association », la qualité de « salarié » et le niveau d'implantation « local » et l'organisation « France Active ». Les formes grammaticales les plus significatives sont des démonstratifs et des verbes modaux.

Le vocabulaire se réfère au collectif « société, ensemble, actionnaire » et à l'argent « emprunter, argent, actionnaire ». Cette classe 4 met en lumière l'importance des valeurs dans les représentations des organisations de finance solidaire.

Ethique+ (83), mot+ (81), emprunt+er (54), argent (51), société+ (37)

Grandeur du Khi-deux	u.c.e représentatives	Noms de la structure
32	Je dirais que c'est le contact direct qu'il y a entre le prêteur et l'emprunteur, c'est ça surtout. Alors vous me direz le banquier, il y a toujours quelqu'un qui connaît, mais en fait, ceux qui prêtent ce n'est pas les banquiers, ce n'est pas leur argent.	CLEFE 38
28	C'est aussi une des critiques qu'on fait des pratiques actuelles de la finance et de l'économie, c'est que c'est le travail qui est au service de l'accumulation du capital,	Garrigue
28	mais il y a un courant inverse. Le courant inverse c'est celui des valeurs, c'est-à-dire que l'emprunteur, s'il a reçu un prêt de la nef c'est parce qu'il a montré qu'il était une personne qui réalise, qui met en œuvre des valeurs.	La Nef
27	Il y a toujours cette différence, cette dialectique entre accumulation et circulation. Accumulation du capital mais pour mieux faire circuler l'argent et pour pouvoir générer du travail et de la richesse.	Garrigue

Les u.c.e représentatives expriment les critiques vis-à-vis de la logique marchande, exprimée par les mots « accumulation, richesse ». La combinaison du monde marchand avec les autres mondes semble la plus difficile. Les représentations sont imprégnées d'une volonté de transformer les rapports sociaux de financement et d'échange dominés par la logique marchande, avec un changement de paradigme économique issu des logiques domestique et civique. Les organisations représentatives sont les structures coopératives issues de la finance alternative.

La classe 1 représente 18.2% des u.c.e classées. Les variables illustratives sont les formes juridiques de la « société financière » et de l'« indivision » et le niveau d'implantation

« territoriale » associés aux organisations « Herrikoa », « Cigales Chemin Vert » et « CLEFE Pays Basque ». Les variables absentes sont les formes juridiques de l'« association » et de la société « coopérative » et le niveau d'implantation « national » avec les organisations « France Active » et « MCAE ».

Cette classe combine des formes verbales de la proximité « pays, proximité, local, Soule, Basque » et de l'action « créer, pouvoir, essayer, faire, aller, expliquer ».

Gens (79), idée (66), ici (61), pouvoir (35), loca+1 (65),		
Grandeur du Khi-deux	u.c.e représentatives	Noms de la structure
23	Donc les usines ferment, il faut quand même donner aux gens envie de créer, de créer une entreprise, ici.	Herrikoa
23	Il y a cette action de sensibiliser les gens aux problèmes économiques locaux. Quand on dit qu'on est là pour donner envie aux gens de créer de l'emploi ou des entreprises,	Herrikoa

Les u.c.e caractéristiques de cette classe se réfèrent aux relations de proximité du monde domestique et à l'initiative économique du monde marchand. Cette classe exprime l'intérêt de mobiliser les relations du monde domestique pour faciliter les relations économiques du monde marchand. Les organisations qui illustrent cette classe, sont celles qui s'identifient le plus au territoire. Elles sont décentralisées et s'inscrivent dans le développement économique local selon une certaine logique de démocratisation économique.

La classe 3 représente 9.6% des u.c.e classées, qui illustrent la forme juridique de « l'indivision » et les organisations « CLEFE 38 » et le « Crédit Coopératif 38 » et comme variables absentes, la forme juridique de l'« association » et la qualité « salarié » et l'organisation « France Active ». Ces deux dernières classes utilisent principalement les verbes comme formes grammaticales indiquant un discours en lien avec l'action.

Cette classe utilise des mots pleins « besoin, soutenir, écouter, tenir, réponse » qui exprime l'écoute et l'engagement.

25	Je vais uniquement prendre le fil de la gestion du risque. La gestion du risque, si vous êtes chargé de crédit, que vous devez assurer la bonne rentabilité de la banque, dès que vous avez trouvé un risque que vous n'arrivez pas à appréhender, vous allez dire je ne fais pas le crédit, vous allez faire de l'exclusion.	25
20	C'est notre territoire, qui a besoin par exemple des gens qui font des maraîchages, je veux dire bios, mais qui a besoin dans certains domaines, d'un territoire, c'est important donc il faut soutenir ce type d'initiatives	CLEFE Pays Basque

Les u.c.e caractéristiques insistent sur la volonté de la finance solidaire de répondre aux besoins socio-économiques et de développer des pratiques financières qui ne produisent pas d'exclusion. Elles font référence aux objets du monde industriel (rentabilité, risque, initiatives) et aux principes du monde domestique (soutenir, exclusion). Les organisations sont celles qui ont une petite structure flexible et souvent bénévole, qui s'opposent aux organisations fédérales professionnelles (absence des variables « salarié », « France Active »).

Pour synthétiser, quatre représentations de la finance solidaire dominant :

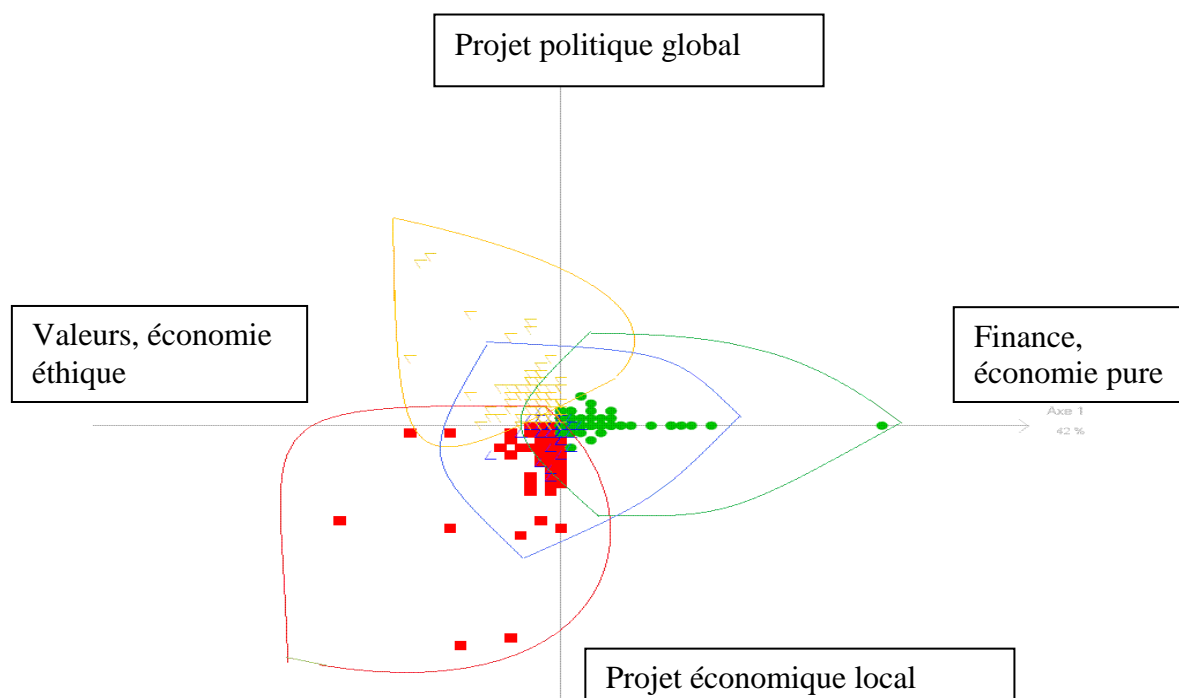
- la première, révélée par la classe 2 est la plus importante et la plus différenciée par rapport aux autres classes ; elle décrit la finance solidaire comme une finance au service de l'insertion par l'économie ; elle fait principalement référence aux mondes industriel et civique.
- la deuxième, mise en lumière par la classe 4, est celle d'une finance avec des valeurs qui questionnent le rôle de l'argent dans l'économie ; elle combine les mondes civique et domestique.
- la troisième et la quatrième représentation sont proches en dévoilant l'importance de la proximité, elles se dissocient entre une finance solidaire qui soutient l'activité économique des entrepreneurs locaux, dévoilée par la classe 3, et une finance engagée à l'écoute des besoins du territoire, selon la classe 1 ; elles mobilisent principalement les mondes industriel et domestique.

La combinaison des différents mondes dans les représentations démontre la présence d'un compromis stable entre les différentes logiques d'actions des acteurs.

4.2.4 Associations et ressemblances entre mondes lexicaux : la preuve de la présence d'un consensus à la source d'une représentation homogène de la finance solidaire

L'analyse factorielle des correspondances multiples (AFC) formalise une visualisation des relations entre les quatre classes dissociées et elle représente graphiquement les oppositions et les rapprochements entre les termes des différentes classes. Parmi les trois axes possibles, les deux premiers axes choisis représentent 76% de l'inertie totale (42% pour l'axe 1 et 34% pour l'axe 2). A partir de l'AFC, deux analyses successives sont effectuées : la première explique la contribution des quatre classes à l'inertie de chaque axe afin de qualifier les axes, et la seconde interprète les coordonnées des points, chaque point représentant un terme, afin de comprendre les associations entre les mondes lexicaux.

Figure 12 Les contributions des quatre classes aux axes 1 et 2



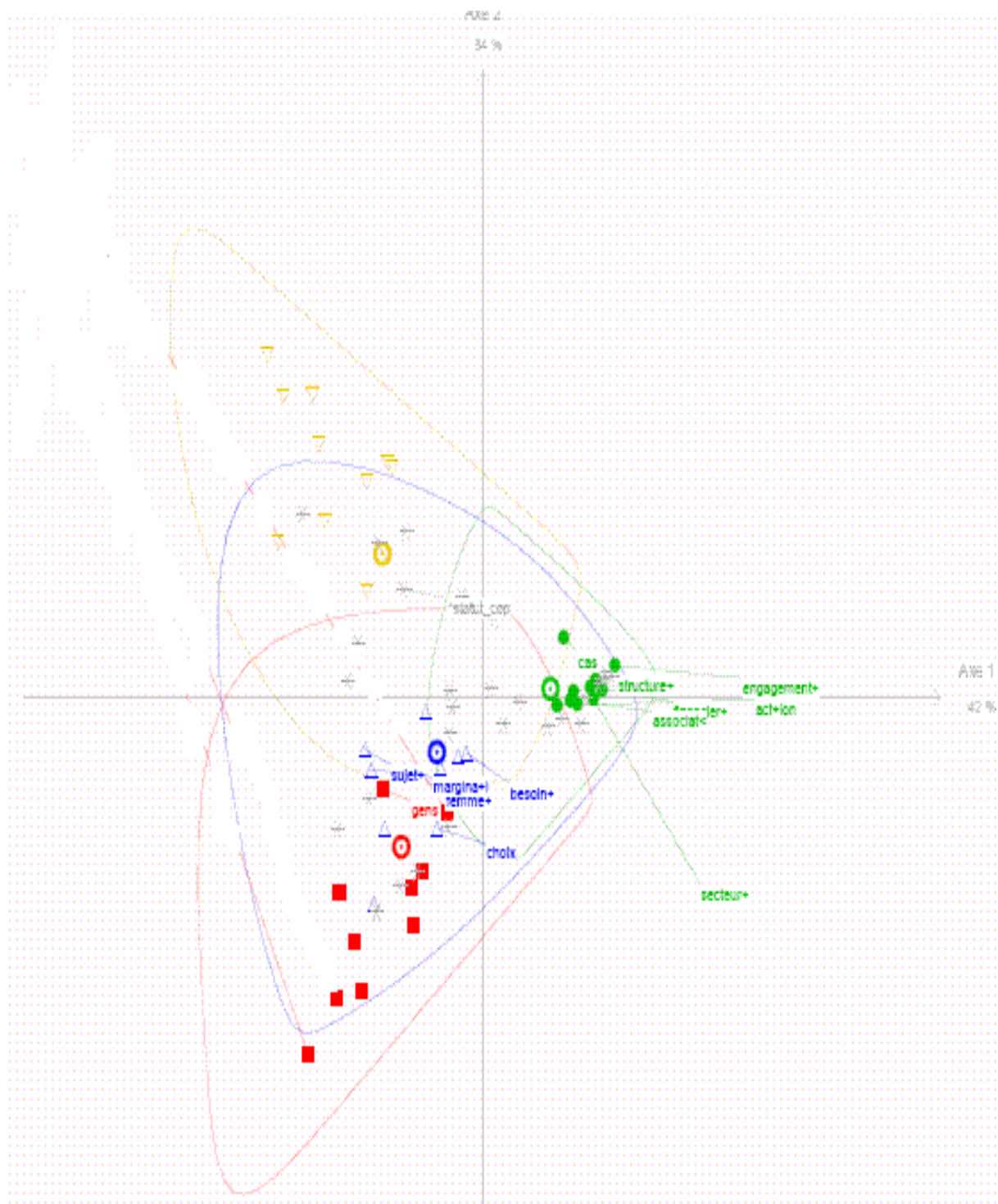
Lecture : classe 1 en rouge ; classe 2 en vert ; classe 3 en bleu ; classe 4 en jaune ; source : corpus personnel constitué à partir d'entretiens ; Analyse : logiciel Alceste 4.7.

L'opposition entre la classe 2 (vert) à l'extrémité Est (droite) avec le terme « financier » et la classe 1 (rouge) à l'extrémité Ouest (gauche), celles des valeurs, permet d'interpréter l'axe 1 horizontal. Ce dernier traduit les oppositions entre la vision technique et anonyme du monde financier et les valeurs de l'action. Cette opposition est analogue à celle dans la science économique qui oppose l'économie pure à l'économie éthique. La classe 2 symbolise le mode lexical de la finance, elle s'oppose à la classe 3 qui exprime le système de valeurs de la finance solidaire.

L'opposition entre la classe 4 (jaune) au Nord (haut) et la classe 1 (rouge) au Sud (bas) explique l'axe 2 vertical qui représente les dimensions politique et économique de la finance solidaire qui s'opposent entre la portée globale d'un projet alternatif de société (cadrant nord) à celle plus locale des projets de développement économique territorial (cadrant sud). La classe 4 relative aux valeurs et au rôle politique de la finance solidaire dans un projet global, se différencie fortement de la classe 1 relative à l'initiative économique au niveau local.

L'analyse factorielle visualise aussi les coordonnées des mots afin de voir les expressions proches au sein d'une même classe, et celles entre des classes différentes. Les associations sont les termes proches dans des classes différentes tandis que les ressemblances sont les mêmes termes dans la même classe. Le chevauchement de termes signifie la présence potentielle d'un consensus entre des mondes lexicaux.

Figure 13 Les coordonnées des classes dans l'AFC



Lecture : classe 1 en rouge ; classe 2 en vert ; classe 3 en bleu ; classe 4 en jaune ; les points correspondent aux mots pleins caractéristiques de chaque UCE. Ceux, dont le Khi est très forts, sont reportés sur le graphique. Source : corpus personnel constitué à partir d'entrevues ; Analyse : logiciel Alceste 4.7.

D'abord, il y a une forte concentration des mots¹⁰¹ au croisement des deux axes avec des superpositions entre les classes, ce qui prouve la superposition des représentations symbolisant les fondements communs à toutes les organisations de finance solidaire. Ce résultat montre la cohérence des représentations alors que le corpus est constitué de discours d'organisations différentes. La superposition des représentations valide la présence d'un consensus entre les mondes lexicaux et démontre que la finance solidaire tente l'équilibre entre la dimension politique et économique, entre le local et le global et entre la finance et l'éthique.

Ensuite, on constate une quasi-absence de mots dans le cadran Sud Est qui exprime à la fois le degré le plus fort d'objectivité, pouvant aller vers l'anonymat dans la relation de financement, et l'approche locale : ce résultat est cohérent car il est difficile de financer des projets locaux sans être en contact avec eux, notamment par la proximité géographique. La finance solidaire s'appuie sur l'activation des proximités, géographique et sociale, entre les individus dans la relation de financement afin de la personnifier, de rompre avec l'anonymat et de soutenir des projets de développement locaux. De même, une raréfaction de termes dans le cadran nord-est est observable, celui-ci associant une relation objective dans un contexte politique global. En effet, une relation de financement anonyme dans un contexte de globalisation est symptomatique des pratiques financières des grands groupes bancaires lucratifs et spéculatifs. A l'inverse, la finance solidaire est une relation financière personnalisée et intersubjective qui agit localement.

Enfin, on constate des ressemblances au sein des classes 1 et 2 : dans la classe 1, les mots « gens » sont proches de « local » (visibles par une poche de mots) et dans la classe 2 les termes proches sont « pouvoir », « créer », « proximité ». Deux autres ressemblances sont repérables dans la classe 3 : une proximité entre les termes « femme », « sujet » d'une part, et entre les termes « écouter », « racines », « choix » d'autre part. Des associations sont visibles entre les classes 1 et 3 : le groupe « gens, local » de la classe 1 est associé à celui de « femme, sujet », tandis que le groupe « pouvoir, créer, proximité » est associé à « écouter, racines, choix ». La première association se réfère aux publics de la finance solidaire et elle exprime l'action de la finance solidaire qui permet de passer d'une relation anonyme (entre des gens) à une relation intersubjective (entre des sujets). La deuxième association représente le financement de l'initiative économique locale en réponse aux besoins formulés par les habitants.

¹⁰¹ L'analyse se focalise sur les dix termes ayant le plus fort degré de Khi-deux ; ils sont représentés sur le graphique par des symboles différents en fonction des classes.

La procédure Alceste interroge les organisations sur les représentations qui fondent le projet de l'organisation et pas sur des actions ponctuelles. De même, dans le cadre *des Economies de la Grandeur*, la question du compromis ou de la justification ne se pose pas dans le cours habituel de l'organisation mais lors d'épreuves critiques comme l'octroi de crédit.

4.3 La nature du compromis de finance solidaire

La finance solidaire crée un compromis entre le bien public du monde civique, l'intérêt collectif du monde domestique et industriel, et l'intérêt individuel du monde marchand et les affaires privées. Ce compromis est composé de plusieurs accords entre les parties prenantes, de nature économique et sociale qui se traduisent par des pratiques ayant vocation à devenir des règles et des normes. Le compromis entre les mondes domestique, civique et marchand face à l'exclusion bancaire et financière, permet de surmonter le caractère particulier ou anecdotique de l'inaccessibilité au crédit pour le définir comme un problème général qui peut toucher tous les citoyens et le transfère de la sphère privée vers la sphère publique. La finance solidaire joue un rôle dans l'expression d'un problème de société, celui de l'accès au crédit, permettant de dépasser les situations conflictuelles particulières entre une banque et un emprunteur.

Ces compromis ont pour conséquence de transformer la situation personnelle de l'emprunteur par un processus d'émancipation et d'autonomie par rapport à la dépendance de la sphère domestique. En effet, l'accès au crédit est un moyen d'émancipation qui permet de lutter contre l'incertitude, de créer sa propre activité génératrice de revenus, sortant ainsi de la subordination et de la dépendance de la famille et de l'assistanat public. Dans ce sens, la finance solidaire favorise l'autonomie des personnes en leur fournissant les moyens financiers pour une indépendance financière par rapport aux groupes d'appartenance et aux systèmes de protection sociale étatique.

Dans ce processus de transformation, la finance solidaire a un rôle de médiateur au sens où elle transpose dans la sphère publique une relation de dépendance de la sphère privée : le refus de crédit professionnel entre un emprunteur et une banque n'est plus le résultat d'un problème privé interpersonnel. Il devient une problématique générale, celle de l'exclusion financière d'entrepreneurs ayant des répercussions sur l'organisation générale des

rapports sociaux dans la Cité. En effet, le refus de crédit freine le développement de l'activité économique en ne permettant pas aux entrepreneurs d'amorcer un nouveau processus de production ; ce frein entraîne une sous-exploitation de l'appareil productif et un sous-emploi.

Replacé dans la sphère publique, ce processus s'insère dans un contexte institutionnel en mutation. En effet, le contexte français est marqué par la place importante de l'Etat qui apporte une protection aux citoyens face aux incertitudes économiques (chômage, assurance maladie, etc.). Cette protection, héritée des mouvements sociaux du 19^{ème} siècle et de la construction de l'Etat providence au 20^{ème} siècle, se traduit par une prise en charge intergénérationnelle des problèmes sociaux et par l'établissement d'un droit social qui définit les personnes selon des catégories. La remise en cause de l'Etat Providence amorcée depuis les années soixante dix en France se traduit une transformation de cette prise en charge en faveur d'un accompagnement individualisé et médiatisé par des organismes parapublics ou associatifs. Cette transformation est corroborée, d'une part, par l'implication de l'Etat et des collectivités territoriales dans le financement et dans les instances de gestion des organisations de la finance solidaire s'inscrivant dans une redéfinition des politiques publiques de l'emploi et du développement économique, et d'autre part, par la reconnaissance institutionnelle de la problématique de l'exclusion bancaire et financière à travers des mesures inscrites dans des lois telle que la loi de cohésion sociale de 2005.

La finance solidaire est fondée sur l'articulation de logiques d'actions et de valeurs qui s'exprime à travers le discours et les représentations des organisations de finance solidaire. Ces logiques et ces valeurs (proximité, éthique, intersubjectivité) sont différentes des référentiels de la finance marchande spéculatrice (anonymat, lucrative, impersonnel). Cette différenciation par rapport à la finance marchande et capitaliste constitue le compromis fondamental de l'accord entre les parties prenantes de la finance solidaire. Ce compromis se concrétise par la création d'objets réels tels que le prêt d'honneur ou les produits d'épargne solidaire, sur lesquels les partenaires s'accordent. Cette association des parties prenantes dans la création de ces objets constitue des innovations sociales. Ainsi, les partenaires se coordonnent et sont capables de gérer collectivement l'incertitude des relations financières et la persistance des logiques potentiellement conflictuelles.

Grâce à ce compromis qui préserve les registres de justification de chaque monde, les parties prenantes de la finance solidaire arrivent à se coordonner et le financement relationnel solidaire peut aboutir. De plus, ce compromis constitue un équilibre entre les différentes logiques permettant de garantir le maintien et la pérennité du financement relationnel

solidaire. Par exemple, si les logiques marchande et industrielle devenaient dominantes, alors on observerait la mise en place d'un financement à l'acte au détriment du financement relationnel, car il répond mieux à ces logiques. A l'inverse, si les logiques domestique et civique prenaient le pouvoir, on constaterait une tendance au clientélisme dans le financement.

La finance solidaire compose un compromis socio-financier qui se fonde sur des accords de nature financière et sociale. Grâce à ce compromis qui préserve les registres de justification de chaque monde, les parties prenantes de la finance solidaire arrivent à se coordonner et la relation de financement solidaire peut aboutir. Ce compromis fondateur de la finance solidaire se concrétise par la création d'objets réels, constituant des innovations de produits ou d'organisations tels que le prêt d'honneur ou les produits d'épargne solidaire, sur lesquels les partenaires s'accordent. Ainsi, les partenaires se coordonnent sur ces objets et sont capables de gérer l'incertitude des relations financières et la persistance des logiques potentiellement conflictuelles.

Pourtant les combinaisons ne sont pas toujours possibles car des tensions trop importantes demeurent entre les différents « mondes » mobilisés, par exemple entre le « monde marchand » qui privilégie la compétition et le « monde domestique » qui favorise les relations interpersonnelles. Ainsi il existe encore des divergences entre un ensemble à dominante marchande qui place la finance solidaire dans une logique d'intégration vers le monde marchand très concurrentiel et un ensemble à dominante coopérative qui privilégie une logique non capitaliste et affirme la pluralité des modes de financement.

Cette indétermination sur l'orientation de la finance solidaire s'explique en partie par les limites des économies de la grandeur. En effet, ce cadre théorique ne permet pas de déterminer un supra-monde, ou un supra-principe de justification afin de lever les indéterminations (Rousselière, 2006). Or l'analyse historique de la finance solidaire a bien montré l'existence de configurations institutionnelles différentes. De même, la structure du marché de la finance solidaire influence l'évolution des organisations de la finance solidaire au delà des arrangements conventionnels.

Conclusion du chapitre

La construction de l'offre de financement solidaire repose sur la décentralisation et la territorialisation des relations de financement et de lien social entre les individus et les

organisations. La finance solidaire s'appuie sur la coopération entre les acteurs locaux pour réduire l'incertitude grâce à la construction de la confiance, elle s'insère dans la co-construction d'une offre de financement qui favorise les partenariats et la coopération entre les parties prenantes. A travers ces relations de proximité, la finance solidaire participe à une construction territoriale d'une offre de financement solidaire avec des implantations dans zones rurales ou sensibles, la définition et la prise en compte des besoins locaux et sociaux, l'articulation de l'hétérogénéité du territoire (cohésion sociale) et l'organisation d'activités et production de ressources spécifiques. Néanmoins, il ne faut pas amoindrir l'existence de limites dans les pratiques de la finance solidaire (faible mobilisation de l'épargne directe, difficultés de pérennité des structures).

La finance solidaire se positionne comme un médiateur permettant de surmonter des tensions entre « les mondes » marchand et domestique. Elle formule et médiatise des problèmes sociétaux tels que l'inégalité dans l'accès au crédit et les conséquences dans l'organisation économique et politique des rapports sociaux en les transposant de la sphère privée à la sphère publique grâce à l'implication des parties prenantes. L'intégration sociofinancière de la finance solidaire constitue le fondement de l'accord entre les parties prenantes. Cet objectif, légitime et reconnu par tous les partenaires, permet de surmonter les oppositions et les tensions existantes entre les différentes logiques qui demeurent à l'état latent.

Pourtant le compromis peut être mis en danger par des conflits latents entre les différentes philosophies : la défense d'un modèle économique coopératif opposé au soutien à l'auto-emploi par exemple. Ces conflits latents et la persistance de conflit entre la logique marchande et les autres logiques expliquent en partie le développement limité des organisations de la finance solidaire.

Par ailleurs, la construction territorialisée et partenariale de l'offre de financement solidaire implique la mise en place d'arrangements locaux et de l'existence de sous marchés locaux de finance solidaire, aux configurations différentes selon les territoires. Ces inégalités questionnent l'efficacité de la finance solidaire.

Chapitre 5 La structure de marché de la finance solidaire

Introduction du chapitre

L'existence d'un fonctionnement partenarial entre les parties prenantes questionne l'intégration de ce système de relations de financement solidaire dans les rapports marchands. L'enjeu est de savoir si le processus de coordination des échanges et des relations de la finance solidaire doit se faire selon une régulation marchande, concurrentielle ou pas, ou plus coopérative.

La littérature sur le financement relationnel a démontré les effets positifs du financement relationnel sous condition « *qu'il n'implique pas trop de distorsions de concurrence et qu'il n'incite pas (trop) les banques à relâcher le contrôle de leurs clients* » (Eber, 2001 : 235). Cette réserve sur le financement relationnel s'explique par les effets négatifs de la position dominante acquise par l'intermédiaire financier relationnel vis-à-vis de l'emprunteur d'une part, et des autres intermédiaires financiers d'autre part. Ainsi, il semblerait qu'une relation personnalisée dans les activités bancaires soit un frein à la concurrence et donc à l'optimalité.

De plus, le marché de la finance solidaire peut sembler concentré avec un nombre limité d'offeurs. Or la théorie économique standard, en particulier le paradigme Structure-Comportement-Performance selon Mason (1939) et Bain (1956), prédit qu'une forte concentration des marchés, bancaires en particulier, implique une position dominante des banques sur le marché entraînant une augmentation du coût du crédit. Dès lors, il semblerait que la concentration et la faible présence d'offeurs réduisent l'efficacité de la finance solidaire.

Pourtant, des approches plus informationnelles (Eber, 2001) démontrent qu'un marché bancaire concentré peut être une conséquence d'un secteur bancaire efficient plutôt qu'une cause d'inefficience. Dès lors, l'enjeu est de comprendre l'influence de la structure de marché sur les indicateurs de performance, qui sont dans le cas classique, les prix des produits et le niveau des profits.

Dans le cas du crédit bancaire, la définition de l'efficience, qui sert à construire les indicateurs de performance, peut être liée soit à l'efficacité des banques dans le contrôle de

leurs emprunteurs, c'est-à-dire l'efficacité informationnelle, soit à l'efficacité organisationnelle qui correspond à la maîtrise des coûts (Eber, 2001). Dans le cas de la finance solidaire, la définition de l'efficacité semble plus large et multidimensionnelle. Elle est liée aux valeurs et aux finalités du système tel que la réduction des contraintes de financement, l'insertion financière et socioprofessionnelle des emprunteurs et la création d'activités économiques.

Quelles sont les caractéristiques du marché de la finance solidaire ? Quelle est l'influence de la structure de marché de la finance solidaire sur ces performances socioéconomiques ? Le système de relations de financement solidaire produit-il des effets négatifs et des distorsions de la concurrence ?

Ce chapitre démontre que la structure de marché de la finance solidaire n'est pas concurrentielle, elle est plutôt caractérisée par une différenciation, une segmentation et une concentration des agents, sans pour autant remettre en cause la performance de celle-ci par rapport à ses objectifs.

Si le marché de la finance solidaire n'est pas un marché concurrentiel, cette situation peut être à la source d'un pouvoir de marché sur une clientèle captive. Sa segmentation interroge l'efficacité de la finance solidaire : elle pourrait engendrer des problèmes d'inefficacité dans l'allocation des ressources et produire un pouvoir de marché qui éloigne la finance solidaire de ses finalités sociales. Pour éviter ces écueils, la finance solidaire semble favoriser la concentration du marché. Dès lors, il est nécessaire de définir les caractéristiques de l'efficacité de la finance solidaire en fonction des objectifs de celle-ci, c'est-à-dire l'accès aux financements pour la mise en place d'activités économiques.

La première section met en évidence les caractéristiques non concurrentielles du marché de la finance solidaire à partir de la mise en évidence d'un marché de clientèle fondé sur la personnalisation des relations de financement solidaire. La deuxième section questionne l'influence de ce marché de clientèle en raison de potentiels effets de captation de richesses. La troisième section rappelle les liens entre la concurrence, l'optimalité et l'efficacité et questionne les critères de l'efficacité de la finance solidaire.

Section 1 La structure non concurrentielle du marché de la finance solidaire

Le système de relations de financement solidaire met en œuvre plusieurs agents, offreurs et demandeurs, des échanges (marchands et non marchands, monétaires et non monétaires) et des relations de différentes natures selon des règles spécifiques.

La structure du marché de la finance solidaire présente des spécificités résultant du système de relations mis en œuvre, qui ne peut pas être uniquement analysée uniquement sous le prisme d'une situation de concurrence pure et parfaite. En effet, la finance solidaire repose sur une relation de prêt- emprunt et de lien social qui implique une forte personnalisation résultant de la répétition des interactions sociales et de l'engagement dans la durée. Dans le cadre de ces relations, l'ajustement par les prix est insatisfaisant et provoque des effets indésirables (sélection adverse, aléa moral) car les intermédiaires financiers ne sont pas capables de différencier les bons emprunteurs et les mauvais emprunteurs. Dès lors, l'ajustement se fait par la qualité du produit qui dépend de la relation entre les agents et de la qualité de la signature de l'emprunteur, c'est-à-dire sa solvabilité présente et future. Face à l'incomplétude des mécanismes d'ajustement par les prix, des mécanismes hors prix sont mis en place tels que la confiance, la réputation ou les conventions (Rivaud Danset, 1995). De fait, la relation de prêt-emprunt est une relation interpersonnelle et non anonyme qui confère au prêt le statut d'un actif spécifique incorporant une information privée.

L'organisation du marché de la finance solidaire se caractérise par une faible concurrence entre les intermédiaires financiers solidaires. Cette faible concurrence s'explique par la présence de barrières à l'entrée de différentes natures et une différenciation importante ; ces attributs impliquent de redéfinir le marché de la finance solidaire comme un marché spécifique : un marché de clientèle. De même, les autres intermédiaires financiers n'interviennent pas sur cette niche de marché car ils n'investissent pas dans la recherche de la qualité des emprunteurs atypiques et ils préfèrent rationner ces emprunteurs. Dès lors, l'analyse établit d'une part une concentration et une segmentation entre les organisations de la finance solidaire, et d'autre part une complémentarité de la finance solidaire avec les banques.

1.1 Un marché de clientèle avec des barrières à l'entrée

Le marché de la finance solidaire correspond à l'espace de rencontres entre l'offre de financement relationnel solidaire émanant d'organisations de finance solidaire et la demande de services financiers par des emprunteurs et des épargnants insatisfaits. Il est aussi défini par la nature des échanges et les règles de coordinations mises en œuvre. Or la relation entre le prêteur et l'emprunteur est une relation de proximité, interpersonnelle qui s'éloigne de la relation anonyme et spontanée du marché concurrentiel. Il s'agit d'un « *marché de clientèle* » au sens d'Okun (1981) qui repose sur la répétition des actions et sur la relation durable entre les acheteurs et les vendeurs. La forte nature relationnelle constitue une barrière à l'entrée importante pour les concurrents. Il existe aussi plusieurs autres barrières à l'entrée liées aux spécificités de la relation de financement solidaire.

1.1.1 Personnalisation et différenciation des relations de financement solidaire à l'origine d'un marché de clientèle

Dans la théorie standard, on peut identifier plusieurs définitions du marché. Il représente une abstraction du mode d'allocation optimale des ressources selon des mécanismes d'ajustement par les prix si bien qu'il devient « *l'agrégat des décisions individuelles, et les termes de l'échange sont ajustés jusqu'à ce que les décisions des individus soient mutuellement compatibles, globalement* » (Arrow, 1974 : 1-3). Mais, dans le cadre de la théorie standard étendue, cette construction idéalisée du marché a été remise en cause par la confrontation des marchés concrets qui sont des formes imparfaites de la Bourse de Valeur.

A partir d'une comparaison entre la théorie standard, la théorie standard étendue et la théorie non standard, Favereau (1989) propose une « typologie institutionnaliste des marchés » qui identifie trois formes de marché : les marchés financiers, les marchés internes et les marchés des produits. Les marchés financiers s'apparentent à une bourse de valeurs, les marchés internes sont principalement mis en œuvre dans le cadre des relations salariales, tandis que les marchés de produits sont des « *marchés d'organisations, dans la mesure où ils se présentent sous la forme d'un espace de concurrence entre organisations* » (Favereau 1989 : 304).

Cette typologie renforce l'idée qu'il n'existe pas un marché universel mais des marchés qui sont des institutions parmi d'autres qui participent à la production et à l'échange, renouant avec la vision étendue des marchés comme mécanismes d'ajustement à géométrie variable déjà présente dans l'économie politique (Marshall, 1906, vol. I : 10).

Cette conception s'inscrit dans la continuité des travaux d'Okun (1981) qui distingue les « marchés d'enchères » et les « marchés de clientèle ». Ces derniers sont basés sur un contrat implicite qui incite les clients à investir dans une relation de long terme afin de s'assurer un accès aux financements en cas de conjoncture difficile. Cette caractéristique des marchés bancaires a été confirmée par d'autres travaux (Rivaud Danset, 1995, Eber, 2001).

Les caractéristiques financières (montant du financement, taux d'intérêt, garanties) sont intrinsèquement liées aux profils de l'emprunteur, à l'évaluation faite par l'intermédiaire financier et à la relation de confiance existante, rendant la relation unique. La personnalisation des produits financiers aux caractéristiques du client est renforcée dans le cas du financement relationnel solidaire qui permet à l'intermédiaire financier d'accumuler des informations de qualité par la répétition des interactions. Le processus de financement dans la finance solidaire favorise la différenciation entre les demandeurs de prêts à la source d'une spécificité du produit financier.

Le système de relation de financement solidaire se fonde sur une forte personnalisation des relations de long terme et la construction de lien social à l'origine d'un marché de clientèle. La présence de ces relations de clientèle et des partenariats avec les parties prenantes du système sont à l'origine de barrières à l'entrée.

1.1.2 La présence de barrières à l'entrée endogènes et informationnelles

Les spécificités du marché de clientèle de la finance solidaire impliquent des barrières à l'entrée de nature endogène et informationnelle. La finance solidaire s'appuie sur des relations plus étroites avec la clientèle pour en connaître et en satisfaire les préférences comme le propose le financement relationnel pouvant provoquer une différenciation et la personnalisation de l'offre. En effet, l'offre de financement solidaire est un produit sur mesure coproduit dans le cadre d'une relation de service et d'un contrat implicite. Par conséquent, la nature relationnelle du financement solidaire, qui s'enracine sur des interactions interpersonnelles, induit que l'intermédiaire financier solidaire dispose d'une rente informationnelle interne qui lui confère des avantages par rapport à ces concurrents.

De plus, des barrières à l'entrée, de nature institutionnelle ou financières, sont présentes. Les contraintes réglementaires qui régulent les activités de prêts et de collecte d'épargne (agrément, condition de la collecte de l'épargne, limite des activités de prêts) induisent des coûts financiers pour les concurrents qui souhaitent intervenir sur le marché. De même, un

capital de départ, soit par la collecte de l'épargne, soit par des lignes de crédit, soit par des dons et des subventions, est indispensable pour mettre en place une activité de financement solidaire.

Comme d'autres marchés, le marché de la finance solidaire présente des coûts irrécupérables qui correspondent aux coûts des investissements nécessaires à l'entrée dans le marché mais qui ne peuvent pas être récupérés à la sortie. Une typologie des coûts irrécupérables dans l'industrie bancaire s'appuie sur la distinction entre les actifs physiques et les actifs financiers. Les premiers ne sont pas systématiquement des coûts irrécupérables : par exemple, l'existence d'un marché d'occasion permet de transformer des coûts fixes en coûts récupérables comme pour le matériel informatique. Les seconds se distinguent en fonction de leur maturité, de leur risque et de leur liquidité. Par exemple, les coûts irrécupérables pour les titres de marché dépendent de l'existence d'un marché d'occasion, de leur liquidité et du coût de la couverture du risque. Par contre, les titres et les participations non cotées sont plus incertains et spécifiques donc les coûts irrécupérables sont plus importants. Pour les activités de prêts bancaires, il n'existe pas de marché d'occasion et ils se caractérisent par la durée longue du contrat, ils sont donc sujets à des coûts irrécupérables importants. Ces derniers sont en partie à l'origine des innovations financières liées à la titrisation qui permet de créer un marché de revente des prêts bancaires.

La finance solidaire n'est pas encore sujette à des formes de titrisation de son portefeuille, mais des cas exceptionnels s'observent dans la microfinance en Amérique latine (Balkenhol, 2009).

Le système de relations de financement solidaire génère aussi des coûts irrécupérables tels que l'investissement dans une relation de long terme qui sont des barrières à l'entrée pour les concurrents. Ces coûts irrécupérables sont liés à la spécificité de l'actif financier. Dans le cas des relations de long terme, les coûts non récupérables correspondent à l'investissement dans l'établissement d'une relation de long terme et la durée de l'amortissement de cet investissement (Eber, 1999, 2001).

La mise en place des partenariats entre les différentes organisations et individus qui constituent le système s'apparente à une barrière à l'entrée car elle représente des coûts financier, humain et en temps importants.

Or la présence de barrières à l'entrée est potentiellement à l'origine d'un pouvoir de marché pour un agent qui peut fixer les prix à des niveaux différents du coût marginal de production de façon unilatérale (Dietsch, 2005). Dans le cas du marché des produits financiers

solidaires, elles modifient la substitution entre les produits et la possibilité de changer d'intermédiaire financier et elles réduisent potentiellement le nombre d'offreurs sur le marché favorisant le degré de concentration de l'offre. Ces éléments engendrent une concentration sur le marché de la finance solidaire.

1.2 Un processus de concentration des organisations de finance solidaire fondé sur la différenciation

La différenciation mise en œuvre par la finance solidaire provoque à la fois un processus de segmentation du marché en fonction des caractéristiques des emprunteurs tandis que les barrières à l'entrée favorisent la concentration du marché.

Concentration et concurrence sont généralement considérées comme antagoniques dans une approche standard. La situation de concurrence parfaite se caractérise en général par un grand nombre d'agents, tant vendeurs qu'acheteurs, qui sont des « preneurs de prix » (Guerrien, 1999 : 42) ce qui équivaut à dire qu'ils n'ont pas de pouvoir de marché ou du moins qu'ils considèrent ne pas en avoir. Or cette condition suppose bien souvent une faible concentration mesurée par le niveau de variété des agents ou par la répartition des parts de marché entre les agents. A l'inverse, dans une situation de monopole, une seule entreprise est en position d'offreur de prix et elle peut fixer un prix supérieur au coût marginal. L'observation d'une situation de concentration par rapport à une situation concurrentielle implique un éloignement par rapport au prix concurrentiel (Stigler, 1968 : 30). Dès lors, cette déconnexion par rapport au prix concurrentiel suppose une moindre efficience de la situation. Cette relation antagoniste a fait l'objet de plusieurs critiques parmi lesquelles la théorie des marchés contestables (Baumol & *al.*, 1982) qui établit qu'un oligopole ou même un monopole peut avoir un comportement concurrentiel si l'entrée et la sortie sur le marché sont libres et si des concurrents potentiels peuvent investir le marché.

1.2.1 Segmentation et concentration du marché de la finance solidaire

L'observation des comportements des organisations de finance solidaire révèle l'absence de concurrence entre ces dernières au profit d'une segmentation du marché en fonction des caractéristiques des emprunteurs et des conditions financières et non financières du financement.

Une première différenciation s'appuie sur les profils des emprunteurs. Mesquita (2009) corrobore la présence d'une segmentation de la finance solidaire en Haute Normandie. Il s'agit d'une recherche statistique sur un sous ensemble, celui des associations de prêts solidaires inférieurs à 15 000 euros. L'auteur s'attache à mettre en lumière les variables significatives entre les clients du microcrédit d'une part, et la clientèle des prêts d'honneur d'autre part. Il est démontré que l'association de microcrédit choisira une clientèle plutôt jeune, sans emploi, avec peu de diplôme et appartenant le plus souvent au secteur du BTP tandis que l'association de prêt d'honneur choisira une clientèle plutôt âgée dont la difficulté d'accès à l'emploi est peu prononcée et avec un niveau d'études plus élevé que les clients du microcrédit. En outre, ces clients appartiennent essentiellement au secteur du commerce et des activités de services. Cette segmentation par caractéristiques socio-économiques de la clientèle est renforcée par les outils et les procédures de financement.

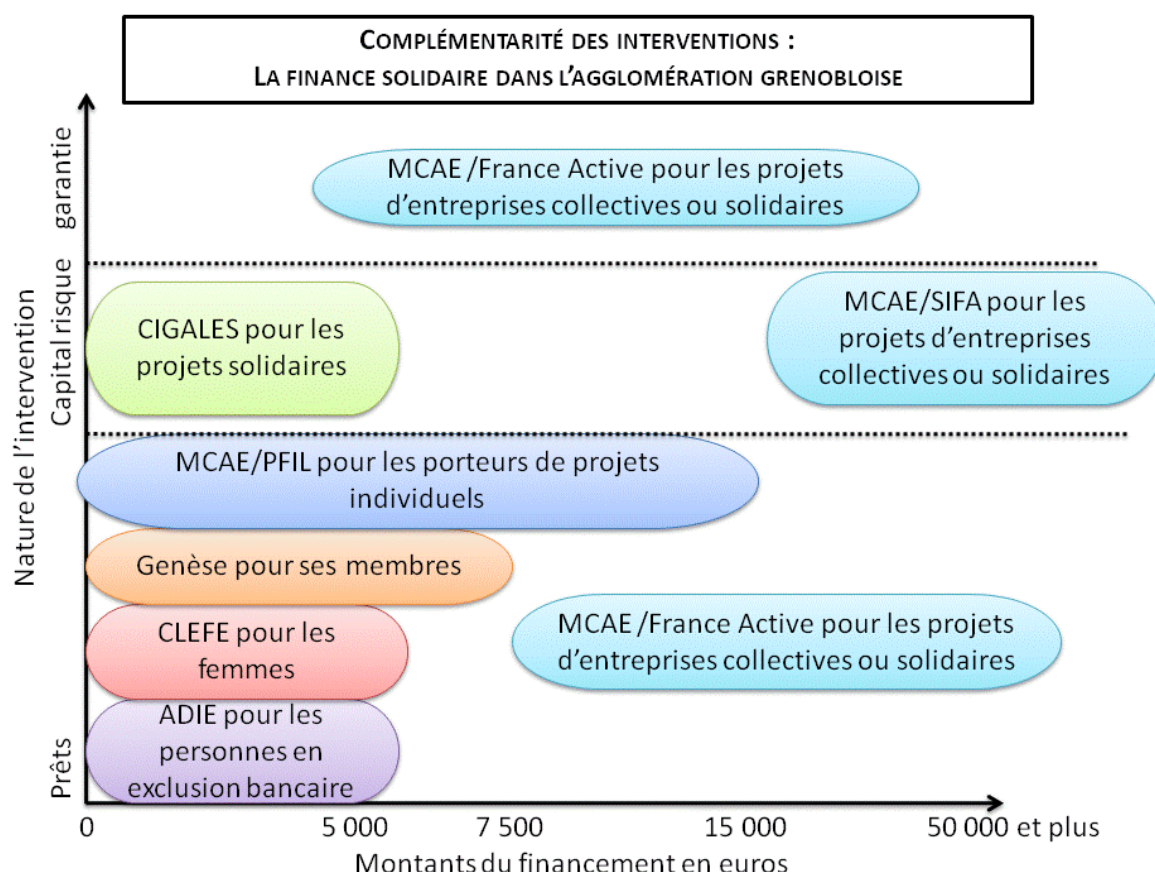
En effet, on constate que les organisations de finance solidaire se spécialisent en fonction de deux variables financières différentes. Le premier niveau de spécialisation s'opère en fonction des opérations financières : soit la distribution de prêts solidaires, soit l'apport en capital risque solidaire. Par exemple, les associations se spécialisent dans la distribution de prêts solidaires tandis que les sociétés financières privilégient les apports en haut de bilan. Le second niveau de différenciation s'effectue par le niveau des montants investis : les financements inférieurs à 15 000 euros d'une part, et les financements supérieurs à 15 000 euros d'autre part.

De plus, la finance solidaire encourage une stratégie de différenciation géographique en réduisant la distance qui la sépare de ses clients et en favorisant les rencontres directes. La théorie bancaire traditionnelle a mis en avant une corrélation positive sur les coûts d'information et de contrôle de l'emprunteur (Eber, 1999, Dietsch, 1993). Autrement dit, il est supposé que le coût d'information et de contrôle d'une entreprise dépend linéairement de la distance (Salop, 1979). Cette relation linéaire introduit un avantage comparatif pour l'intermédiaire financier le plus proche de ses clients à la source d'une différenciation géographique.

De même, la territorialisation renforce la différenciation à plusieurs niveaux : d'une part certains territoires disposent d'une finance solidaire territorialisée (Artis, 2007) et d'autre part, la mise en lien des organisations de la finance solidaire sur un territoire peut être plus ou moins structurée. Sur l'agglomération grenobloise, il existe une offre segmentée de finance solidaire pour le financement de la création d'activité selon des modes d'intervention

complémentaires (fonds propres, prêts et garantie) et des publics. Par exemple, une femme sans financement bancaire pourrait accéder un prêt de long terme avec un club CLEFE et bénéficier d'une garantie via le FGIF gérée par la MCAE¹⁰².

Figure 14 : Concentration et segmentation des financements solidaires sur un territoire : l'exemple grenoblois



Source : construit par l'auteur

L'agglomération grenobloise compte aujourd'hui plusieurs organisations de finance solidaire: deux clubs CIGALES, un club CLEFE, une PFIL et un fonds territorial France Active qui sont regroupés au sein d'une même association (la MCAE), une antenne départementale de l'ADIE et une coopérative financière Genèse. Aujourd'hui, il existe une complémentarité et une bonne articulation entre les outils, et entre les organisations de la finance solidaire. Les organisations ont des modes d'intervention complémentaires en fonds propres, en prêts et en garantie qui leur permettent de financer conjointement des projets en

¹⁰² MCAE, Métro Création d'Activités Economiques

fonction des publics. Par exemple, une femme sans financement bancaire peut accéder à un micro crédit professionnel avec l'ADIE, complété par un prêt de long terme avec un club CLEFE et bénéficier d'une garantie via le FGIF gérée par la MCAE. De la sorte, une « *offre en réseau* » se dessine : les acteurs instaurent des partenariats formels ou informels entre eux, ils échangent de l'information sur leurs pratiques et aussi sur les projets cofinancés dans une recherche de complémentarité de l'offre de financement.

1.2.2 Complémentarité de la finance solidaire avec les intermédiaires bancaires

Face aux difficultés d'accès au financement, les agents rationnés mobilisent toutes les opportunités de financement possibles, formelles et informelles mais ces solutions ne sont pas substituables et elles sont complémentaires (Servet, 2006).

L'observation par période des financements complémentaires révèle l'absence de concurrence entre les organisations de finance solidaire et les établissements bancaires. En effet, en première période, les emprunteurs sont rationnés par les établissements bancaires, signifiant que ces dernières ne souhaitent pas financer ces agents. Pendant cette période, seule la finance solidaire accepte de créer une relation de financement solidaire. Le risque de passer clandestin entre les intermédiaires financiers est restreint et le niveau de concurrence faible. Parallèlement, la finance solidaire oriente l'emprunteur vers un établissement bancaire pour la gestion des moyens de paiement et la gestion de compte. Une fois le financement relationnel solidaire instauré, les organisations de la finance solidaire sollicitent les établissements bancaires pour apporter des financements complémentaires. En seconde période, les « bons » emprunteurs sollicitent des financements bancaires, dont le coût peut être concurrentiel par rapport aux les financements solidaires. Pour les autres emprunteurs, la finance solidaire peut leur offrir un second financement en l'absence d'offre bancaire plus intéressante ou arrêter le financement si le projet n'est pas économiquement viable.

Les banques et les organisations de la finance solidaire s'orientent majoritairement vers une logique de complémentarité selon les caractéristiques de la clientèle, évitant alors la logique de concurrence. Les relations avec les autres intermédiaires bancaires semblent se développer sous un rapport de complémentarité : la finance solidaire facilite la médiation d'un côté entre les emprunteurs et les épargnants solidaires et de l'autre côté, entre ces agents et les réseaux bancaires afin de favoriser l'inclusion financière et bancaire.

Dans le contexte français de la finance solidaire¹⁰³, il s'agit plutôt de déterminer si le rapport de force que l'on observe aujourd'hui induit une intégration des organisations de finance solidaire dans le secteur bancaire entraînant un isomorphisme institutionnel les éloignant de leur mission sociale, ou si la finance solidaire s'affirme par une réelle altérité financière en suivant l'évolution des besoins de leur clientèle.

L'intégration de la finance solidaire dans le secteur bancaire est faible, les banques préfèrent renforcer leur partenariat avec les organisations de finance solidaire en reconnaissant leur savoir-faire face à certaines problématiques dans les relations financières. Ces partenariats accroissent la différenciation, selon des métiers différents et des méthodes d'évaluation extra financières. Pourtant, cette reconnaissance en termes de métiers et de critères extra financiers n'est pas suffisante pour asseoir la place égale et différenciée de la finance solidaire dans la finance moderne. Ainsi, la thèse d'un isomorphisme n'est pas établie en raison des spécificités du financement relationnel solidaire tandis que l'évolution des services proposés est difficile en raison de limites institutionnelles.

1.3 Les perspectives d'évolution de la structure de marché de la finance solidaire

En s'appuyant sur le modèle de Porter qui représente schématiquement l'environnement concurrentiel de la firme, il est possible d'évoquer les perspectives d'évolution de la finance solidaire dans les transformations de son environnement. L'évolution de la finance solidaire est contrainte par cinq forces : le pouvoir de négociation des clients, le pouvoir de négociation des partenaires, la menace de nouveaux entrants, les produits de substitution et la forme de la concurrence (Porter, 1982).

Dans le cas de la finance solidaire, l'environnement se décompose de la façon suivante :

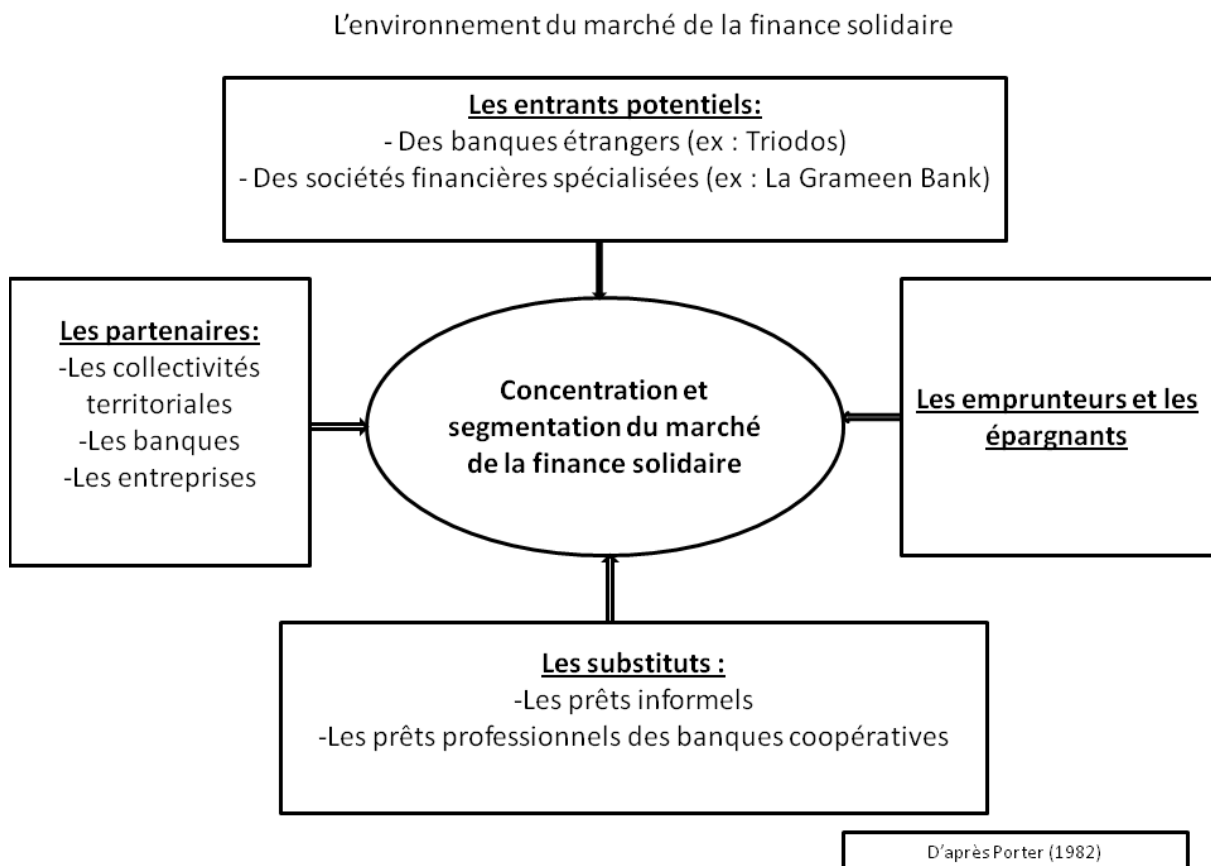
- Le pouvoir de négociation des emprunteurs et des épargnants de la finance solidaire est faible en raison de la personnalisation des financements. De plus, l'analyse a montré que les emprunteurs étaient très dépendants de la finance solidaire sans disposer d'un réel pouvoir de négociation étant donné que les solutions de financement de substitution sont faibles et de moindre qualité. Les épargnants ont aussi un pouvoir de négociation limité car la finance solidaire ne permet pas de répondre à l'ensemble de leurs besoins de services financiers.

¹⁰³ Des travaux sur les relations entre la microfinance et les banques dans les pays du Sud existent et ils montrent que le développement, l'accroissement et le degré de maturité des institutions de microfinance tendent à faire apparaître de rapports de concurrence entre celles-ci et les banques (Fall, 2007).

- Le pouvoir de négociation des partenaires est grand car ils apportent une grande partie des ressources financières et techniques de la finance solidaire pour mettre en œuvre son action. Comme l'analyse l'a montré, les partenaires sont aussi les garants du respect des finalités socio-économiques de la finance solidaire dans le cadre d'une concurrence imparfaite. Autrement dit, ce sont les parties prenantes de la finance solidaire qui veille à l'efficacité de l'action de la finance solidaire, à la place de la concurrence pure et parfaite.
- L'arrivée d'entrants potentiels existe mais elle est limitée par la présence des barrières à l'entrée importantes. De plus, elle se limite à certains segments, principalement vis-à-vis des organisations qui collectent l'épargne, comme la Nef.

Il existe des produits de substitution tel que le financement informel ou les financements bancaires, en particulier pour les meilleurs projets et en période de baisse des taux d'intérêt bancaires.

Figure 15 Les forces influençant la structure du marché de la finance solidaire



Source : auteur à partir de Porter (1982)

Etant donné la nature endogène et informationnelle des barrières à l'entrée, la menace d'entrants potentiels est faible ayant peu d'influence sur la structure du marché de la finance solidaire. L'existence de substituts modifie peu la structure du marché de la finance solidaire car ils sont moins accessibles ou plus coûteux.

Par contre, l'accroissement des épargnants et des emprunteurs peut modifier leur pouvoir de négociation : le nombre croissant des emprunteurs comme des épargnants incite à augmenter les activités, en nombre et en diversité (prêt professionnel, épargne liquide, assurance). Par exemple, la société financière la Nef est engagé dans un processus de croissance et de transformation en banque éthique européenne en partenariat avec d'autres sociétés financières solidaires en Europe afin de répondre à la demande de services financiers de la part des sociétaires et de développer son offre de services de financements.

Mais cette croissance potentielle demeure restreinte par d'autres contre pouvoirs : les autorités de régulation sectorielle ne sont pas favorables à l'extension de ce système d'intermédiation financière de façon large, les banques, coopératives comme lucratives, gardent sous leur protectorat des organisations de finance solidaire tout en privilégiant un continuum de systèmes d'intermédiation financière qui favorise l'insertion des emprunteurs et des épargnants dans le système bancaire classique, sans perturber leurs propres activités et résultats.

Section 2 La position dominante de la finance solidaire

Dans le cadre du financement relationnel, la nature confidentielle de l'information fournit un avantage pour l'intermédiaire financier relationnel solidaire par rapport aux autres intermédiaires financiers ; il offre une solution de financement la plus adaptée et la moins coûteuse à l'emprunteur en première période.

D'après le cadre théorique du financement relationnel, cet avantage informationnel peut être à la source de distorsion de la concurrence et l'intermédiaire financier peut tenter de profiter d'une rente informationnelle par des offres de financement plus coûteuses les périodes suivantes, à l'origine d'une situation de « hold up » envers ces clients. Les intermédiaires relationnels peuvent ainsi être tentés de pratiquer des taux non concurrentiels sur leurs anciens clients au regard de l'information disponible. Il existe donc un risque

d'engendrer une situation de monopole qui créent des surcoûts et des taux d'intérêt importants pour l'emprunteur (Rajan & Petersen, 1995, Sharpe, 1990).

Face à ce pouvoir de marché détenu par l'intermédiaire relationnel, l'emprunteur peut réduire sa vigilance et développer une politique d'investissement moins rigoureuse, renouvelant des phénomènes d'aléa moral ex ante. Ces deux effets constituent les limites du financement relationnel classique.

La finance solidaire présente les mêmes risques que le financement relationnel classique en raison de la clientèle captive à laquelle elle s'adresse. L'étude constate la présence des caractéristiques qui lui confèrent un pouvoir de marché. Cependant, on observe que le risque de surfacturation des taux d'intérêt et le renouvellement de l'aléa moral ne sont pas toujours constatables et que ce dernier n'abuse pas de sa position dominante. Face aux limites inhérentes du financement relationnel classique, les spécificités de la finance solidaire offrent des réponses adaptées : l'association des parties prenantes contraint les risques de surfacturation tandis que la multibancarisation et les effets de réputation incitent au contrôle renforcé des emprunteurs.

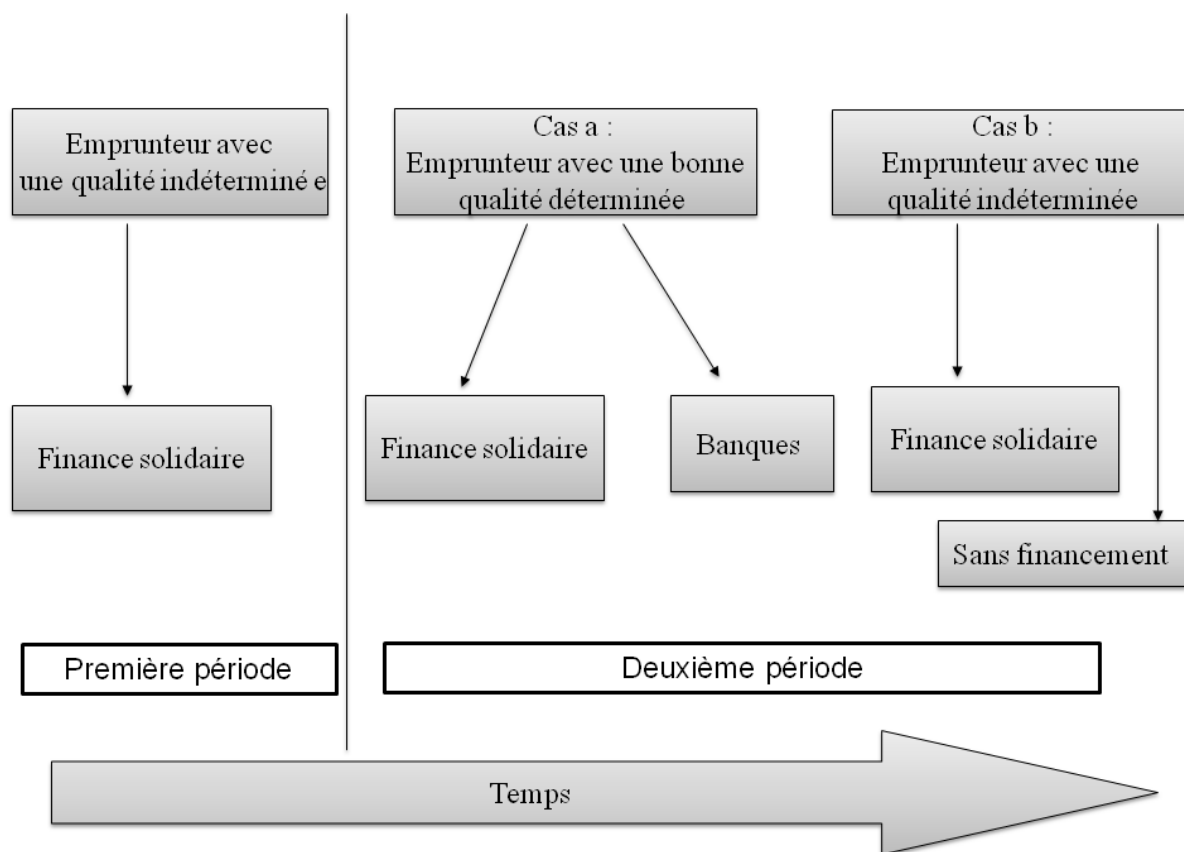
2.1 La clientèle captive et le pouvoir de marché de la finance solidaire

Dans les chapitres précédents, il a été établi que les clients de la finance solidaire sont des agents qui n'ont pas d'autre alternative de financement. Face à cette absence de choix pour les emprunteurs, elle devint la seule solution de financement, elle accède à une position dominante par rapport à ces emprunteurs qui n'ont pas d'autre moyen d'accéder à un financement. Il est possible que ces personnes aient recours à des financements informels (auprès de la famille ou d'amis) mais ces financements sont trop limités ou inadaptés à leurs besoins pour leur projet économique. Par conséquent, le financement relationnel solidaire constitue souvent la seule relation financière formelle.

Dans ce contexte, l'emprunteur a donc grand intérêt à s'investir dans la relation de financement solidaire afin d'optimiser les probabilités de réussite du projet. En première période, les emprunteurs rationnés n'ont pas de relation financière avec un intermédiaire financier pour leur projet économique, ils ont la possibilité de construire une relation financière avec la finance solidaire qui leur propose un financement solidaire. S'ils l'acceptent en première période, ils peuvent avoir accès à des financements bancaires complémentaires

grâce à la finance solidaire. En seconde période, les « bons » emprunteurs dont la bonne qualité a été identifiée (cas a de la figure 1) ont accès au financement bancaire sans avoir besoin de renouveler leur financement solidaire tandis que les emprunteurs dont la bonne qualité n'a toujours pas été déterminée (cas b de la figure 1) peuvent obtenir un financement solidaire ou être exclus en cas de refus du financement solidaire. En première période, l'emprunteur crée une relation exclusive avec l'organisation de finance solidaire, en seconde période il développe des relations financières avec d'autres intermédiaires financiers s'il a remboursé et honoré la confiance qui lui a été faite en première période.

Figure 16 Place de la finance solidaire sur deux périodes



Source l'auteur

En première période, aucune des banques ne connaît la qualité de l'emprunteur. En deuxième période, la finance solidaire a été capable d'observer les revenus générés et connaît mieux la qualité de l'emprunteur par rapport à un autre intermédiaire financier. Les intermédiaires financiers dits externes ont accès à un signal imparfait sur la qualité de

l'emprunteur. Par conséquent, la finance solidaire dispose d'une meilleure information que les intermédiaires financiers externes, elle est en situation non concurrentielle en seconde période.

Dans ce processus successif de financements, la finance solidaire acquiert un pouvoir de marché sur une clientèle captive en première période, ce pouvoir est renforcé par la personnalisation et l'engagement dans des relations de long terme caractéristiques du financement relationnel solidaire.

La rente informationnelle à laquelle accède l'intermédiaire financier relationnel semble induire des risques importants sur l'allocation des ressources. Paradoxalement, elle semble aussi être une incitation déterminante pour que les intermédiaires financiers s'investissent dans une relation de long terme. En effet, la rente informationnelle est une contrepartie pour les intermédiaires financiers qui acceptent de s'investir dans les relations de long terme qui sont coûteuses au démarrage sans offrir une certitude de réussite. Ainsi les gains issus de la rente informationnelle sont nécessaires à la mise en place du financement relationnel mais celle-ci doit demeurer provisoire ou sous contrôle.

La finance solidaire est en situation d'engendrer des phénomènes de « hold up » sur les emprunteurs et de générer des effets de « lock in » en raison de l'absence d'alternative de financement pour les emprunteurs et des relations de long terme mises en place dans le cadre du financement relationnel solidaire. Ce dernier est à la source d'une information interne unique que l'intermédiaire financier relationnel solidaire peut vouloir conserver.

2.2 Les leviers de la finance solidaire face aux risques de phénomènes de captation de richesses

Les phénomènes de « hold up » peuvent être à l'origine de controverses à l'égard de la finance solidaire qui acquerrait un pouvoir sur sa clientèle lui permettant de structurer un marché de niche sur lequel elle puisse dégager des marges importantes et être détournée de ses finalités sociales. Ces questionnements sont fortement présents dans les débats sur la microfinance en général : certains observateurs dénoncent une tendance à la surfacturation dans les institutions de microfinance dans les pays du Sud, en particulier en Asie (Guérin, Lapenu & Doligez, 2009).

Dans le cas de la finance solidaire, on observe peu de pratiques de surfacturation. La présence limitée de phénomènes de captation de richesses s'explique par la mobilisation des

parties prenantes motivées par l'utilité sociale de la finance solidaire qui surveille les pratiques dans ce sens.

2.2.1 Le financement relationnel et les phénomènes de captation de richesse

Le financement relationnel bancaire a fait l'objet de critiques en raison des risques de « hold up » mis en avant par les modèles à plusieurs périodes (Sharpe, 1990 ; Von Thadden, 1995, 2004 ; Rajan, 1992). Il est démontré que l'intermédiaire financier est en mesure de capter une partie de la richesse créée par l'emprunteur, c'est le phénomène de « hold up ». De plus, l'entreprise peut se trouver durablement dans cette situation faute d'une concurrence réelle entre les intermédiaires financiers, c'est l'effet « Lock-in ». Face à cette situation, l'entreprise peut mener une politique d'investissement moins performante, en choisissant des projets moins rémunérateurs ou en sélectionnant de façon moins rigoureuse les projets. En d'autres termes, elle n'est pas incitée à une politique d'investissement optimale car elle est spoliée d'une partie de ses gains indépendamment de ses résultats par l'intermédiaire financier relationnel. Cette situation entraîne une allocation inefficace des ressources à long terme.

Face à l'existence d'une rente informationnelle extraite par l'intermédiaire financier relationnel, l'emprunteur peut choisir de conserver ou de couper les liens qui l'unissent avec l'intermédiaire financier relationnel. Cette probabilité de rompre la relation financière est directement liée à la capacité réelle d'accès à des financements à un coût raisonnable chez des concurrents. Si l'accès à des fonds est facilité avec l'intermédiaire financier relationnel et que l'accès à des fonds externes est difficile, alors la probabilité de rompre la relation diminue. A l'inverse, si l'information publique disponible s'accroît et que les coûts de changement d'intermédiaire financiers diminuent, alors la probabilité de rompre la relation augmente avec la durée. Cette évolution dans le temps du phénomène de « hold up » de l'intermédiaire financier relationnel vis-à-vis de l'emprunteur dépend des caractéristiques de l'emprunteur. Les emprunteurs subissant une asymétrie d'information la plus forte sont les principaux bénéficiaires du financement relationnel et ils subissent aussi une captation des richesses car ils doivent s'affranchir de coûts de transferts importants.

A partir de l'exemple norvégien, Ongena et Smith (2001) relèvent que la probabilité de rupture avec l'intermédiaire financier relationnel croît avec la durée. Selon les auteurs, les entreprises les plus enclines au phénomène de « hold up » (les plus jeunes, les plus petites et les plus endettées) sont aussi celles qui s'émancipent le plus vite du financement relationnel. Par ailleurs, les auteurs révèlent que les entreprises multibancarisées conservent leurs

anciennes relations plus longtemps que les nouvelles. Cette évolution vers la multi bancarisation est aussi mise en lumière par Farinha et Santos (2002) qui analysent le cas du Portugal entre 1980 et 1996. Néanmoins, l'option de la multi bancarisation reste possible pour les bons emprunteurs. En effet, les auteurs constatent que les emprunteurs, dont les perspectives sont publiquement mauvaises, subissent un partenariat financier exclusif et sont alors potentiellement sujettes à *hold-up*. Ainsi, dans la continuité des résultats de Rajan (1992) et de Von Thadden (1995), il semble que le financement relationnel soit créateur de valeur à condition qu'il existe une concurrence crédible capable de limiter les phénomènes de « hold up ».

A partir d'une étude sur un échantillon d'entreprises américaines ayant réalisé sur la période 1998-2003 une introduction en bourse, Schénome (2007) montre une évolution dans la structure des taux d'intérêts qui s'explique par la position avantageuse qu'occupe l'intermédiaire financier relationnel avant l'introduction en bourse. Or cette introduction est synonyme d'une information publique plus large et elle implique un renouvellement de la concurrence entre les intermédiaires financiers incitant l'intermédiaire financier relationnel à réduire sa rémunération s'il veut garder son client.

Selon l'étude de Weinstein & Yafeh (1998) concernant 700 entreprises industrielles japonaises sur la période 1977-1986, il existe une différence de performance entre les entreprises ayant un intermédiaire financier relationnel et les entreprises indépendantes. Les auteurs observent une rentabilité et une croissance moins élevées chez les entreprises se finançant principalement par un intermédiaire financier relationnel. Cet écart s'estompe quand l'entreprise réduit sa dépendance vis-à-vis de l'intermédiaire relationnel. Deux explications sont proposées par Weinstein & Yafeh : d'une part, l'intermédiaire relationnel capte une partie de la richesse créée en multipliant les contrats et les services facturés, et d'autre part, l'entreprise choisit des investissements moins risqués et moins rémunérateurs. L'influence de l'intermédiaire financier relationnel est déterminante : comme créancier il surveille la prise de risque de l'emprunteur tout en bénéficiant d'une rémunération fixe, indépendante des revenus des investissements. D'autres travaux renforcent ces conclusions (Nakatani 1984, Hoshi, Kashyap & Scharfstein 1990, Pinkowitz & Williamson 2001).

Le financement relationnel bancaire améliore la disponibilité du financement des entreprises. Grâce au contrat implicite du financement relationnel qui assure un accès privilégié à des financements dans le futur et réduit la contrainte budgétaire des entreprises, ces dernières peuvent être tentées par la mise en place de politiques d'investissement moins rigoureuses. En effet, en cas de défaut, elles peuvent solliciter leur intermédiaire relationnel

afin d'obtenir un crédit de secours. Ce dernier accorde le financement si le projet est rentable afin de ne pas perdre son client, il peut aussi le financer sans contrôler son client en s'appuyant sur la confiance existante.

Selon Hellwig (1977), les intermédiaires financiers engagés dans des relations de long terme peuvent être tentés de soutenir leurs clients trop longtemps, en particulier les débiteurs de faible qualité ou dont la qualité se sont dégradés. Vilanova (1999, 2006) suggère que ce soutien abusif peut s'expliquer par une négligence dans la fonction de contrôle de l'intermédiaire financier ou par une tentative de captation de richesses quand l'entreprise en difficulté est aussi endettée auprès d'autres créanciers. Ces comportements sont plus probables quand une banque gère l'ensemble des produits financiers et bancaires de l'entreprise (compte courant, portefeuille, etc.). Ce risque est d'autant plus important que les gains réalisés par une politique de contrôle efficace des emprunteurs sont inférieurs à ceux réalisés sans contrôle (Narayanaswamy, Schrim & Shukla, 2001).

Le risque d'un renouvellement de l'aléa moral ex post dans le cas d'un financement relationnel met en doute la capacité d'expertise et d'allocation des ressources de l'intermédiaire financier relationnel. Dewatripont et Tirole (1994) étudient le rôle des intermédiaires financiers, à l'acte et relationnel, dans les choix d'investissements de leurs clients en fonction de la conjoncture. En cas de difficultés conjoncturelles, l'intermédiaire à l'acte est plus apte à évaluer les politiques d'investissement, il est motivé par le gain de l'opération alors que l'intermédiaire relationnel est guidé par la volonté de soutenir son client dans une approche globale. En période normale, l'intermédiaire relationnel est plus efficace pour lever les asymétries d'information. Une des solutions pour éviter ces situations consiste à former des financements partenariaux entre l'intermédiaire relationnel et les autres intermédiaires secondaires. Dans ce cas, l'entreprise est incitée à plus de rigueur afin de ne pas perdre tous ces financements.

2.2.2 Une offre de services financiers solidaire incomplète par rapport à l'ensemble des besoins

Dans le cas du financement relationnel bancaire, l'emprunteur a la possibilité de rompre la relation financière ou de faire jouer la concurrence avec des intermédiaires financiers à l'acte pour réduire la pression des phénomènes de captation de richesses et de pouvoir de marché. Dans le cas du financement relationnel solidaire, ces possibilités sont moins évidentes en raison du profil de la clientèle mais elles demeurent envisageables, elles sont

même mises en œuvre dès le premier financement lors de financements bancaires complémentaires aux financements solidaires.

La possibilité de rompre la relation sur laquelle le financement relationnel solidaire s'enracine, interroge d'emblée la durée et l'exclusivité des relations financières. Dans le cas de la finance solidaire, on constate d'une part que la durée du financement relationnel solidaire n'est pas infinie mais elle est limitée à la première période de financement pour les « bons » emprunteurs et d'autre part que l'exclusivité de la relation financière s'applique uniquement au prêt professionnel.

A l'heure actuelle, le financement relationnel solidaire a une durée limitée entre l'emprunteur et la finance solidaire : il se focalise sur le financement de démarrage de l'activité économique ou en cas de rupture avec des financements bancaires. De plus la finance solidaire n'est pas en mesure d'assurer l'accès à des services bancaires professionnels (compte cheque, épargne, moyens de paiement).

En effet, la finance solidaire est à l'origine d'une relation financière qui, si elle est réussie, favorise l'insertion de l'emprunteur dans les circuits bancaires classiques. De fait, le financement relationnel solidaire s'estompe, voire s'achève lors du remboursement intégral du premier financement, il peut être plus long pour les emprunteurs ayant des difficultés financières pour qui l'insertion bancaire est plus délicate.

De plus, étant donné que la finance solidaire n'est pas reconnue officiellement comme appartenant à la catégorie des établissements bancaires, elle ne peut pas offrir des services bancaires de base comme la gestion des moyens de paiement et l'épargne à vue. Les produits financiers offerts sont limités à deux catégories : d'une part, le prêt professionnel ou personnel à vocation économique, et d'autre part, l'épargne à terme (FCP, compte sur livret, etc.) et les parts sociales. De plus, le prix de l'offre des produits solidaires n'est pas très intéressant pour les clients : l'épargne est faiblement rémunérée et le coût du crédit n'est pas concurrentiel par rapport aux banques pour les bons emprunteurs, surtout durant une conjoncture où les taux interbancaires sont faibles.

2.2.3 La mobilisation de financements complémentaires et l'insertion bancaire

Dans le cas du financement relationnel solidaire, la mobilisation de financements complémentaires n'est pas toujours observée lors du premier financement, en particulier pour

les organisations qui s'adressent aux personnes ou des projets fortement touchés par le rationnement du crédit. Mais cette situation est évolutive : par exemple, les secteurs liés à l'agriculture biologique ou les énergies renouvelables étaient fortement touchés par le rationnement bancaire dans les années quatre vingt alors qu'aujourd'hui, ces secteurs font l'objet de référentiels mis en œuvre par les banques, réduisant alors la probabilité du rationnement du crédit.

Face aux risques de captation des richesses, il est possible pour l'emprunteur de solliciter des financements à d'autres prêteurs transactionnels comme le suggère Rajan (1992). Dans ce cas, les entreprises choisissent un financement mixte afin de réduire le poids de l'intermédiaire financier relationnel et sa capacité à dégager une rente sans réduire le contrôle. L'entreprise articule l'intervention des intermédiaires financiers en modulant les montants d'emprunts et les priorités de recouvrement. Dans cette complémentarité, le financier relationnel bénéficie d'un avantage informationnel et il est incité à renforcer son contrôle. De même, Von Thadden (1995) complète ces résultats en établissant que la mise en place d'une seconde relation financière à l'acte introduit de la concurrence entre les intermédiaires limitant alors les rentes pour l'intermédiaire financier relationnel et rétablissant les incitations de l'entreprise dans le choix d'une politique d'investissement rigoureuse.

On note néanmoins, que ces organisations de finance solidaire ont choisi de faire intervenir des intermédiaires bancaires dès le premier financement créant ainsi un effet levier.

« Ce prêt d'honneur a un autre avantage : il facilite l'obtention de financements complémentaires de la part des banques qui peuvent s'appuyer sur le travail des plateformes. 90 % des prêts d'honneur ont été complétés de prêts bancaires qui, en 2007, se sont élevés à 618,1 millions d'euros. [...] L'effet de levier des prêts d'honneur s'établit à 7,6 en 2007, en hausse de 7 % par rapport à l'année 2006. »

Rapport France Initiative 2007 : 4-5

« La volonté d'impliquer la communauté bancaire dans le financement des projets, tant par exigence d'économie de la ressource publique et du mécénat, que pour l'intérêt même du créateur dans le financement ultérieur de ses besoins en court terme. » Charte France Active¹⁰⁴, 2007 : 2

« C'est certain que, aujourd'hui, parler de création à un banquier c'est très compliqué, d'une manière générale ils y croient plus, parce que pour eux c'est

¹⁰⁴ Charte France active, consultée sur internet novembre 2009

trop risqué. Alors ici nous ce qu'on voit, c'est qu'en matière de création ils attendent que Herrikoa passe en premier, et après ils verront s'ils y vont ou pas. Donc c'est l'effet levier quand même, ça existe » Directrice générale, Herrikoa¹⁰⁵

La mobilisation de financements complémentaires est donc une pratique intrinsèque au financement relationnel solidaire, permettant en premier lieu d'augmenter les financements possibles tout en diluant le risque, mais aussi de réduire les effets négatifs du pouvoir de marché découlant du financement relationnel.

La vigilance sur le niveau des taux d'intérêt s'explique en partie par la spécificité des ressources et du refinancement de la finance solidaire. La majeure partie des ressources de la finance solidaire provient des parties prenantes tels que les épargnants individuels et les partenaires publics (collectivités territoriales principalement) et privés (banques, entreprises). Ces parties prenantes acceptent de placer leur épargne avec une moindre rémunération et de donner des fonds en raison des finalités sociales de la finance solidaire et l'engagement tacite de cette dernière de ne pas profiter abusivement de sa position dominante dans le respect d'une certaine éthique professionnelle. Ainsi la finalité sociale de la finance solidaire de favoriser une égalité d'accès aux financements, sans discrimination en fonction des risques, s'accompagne d'un engagement des prêteurs de ne pas profiter d'une position avantageuse génératrice de profits importants. Ainsi, l'absence ou la lucrativité limitée de la finance solidaire, et l'association des parties prenantes permettent d'amoindrir la pression financière et de réduire les risques de concrétisation de « hold up » par l'imposition d'un taux d'intérêt abusif.

2.2.4 La réputation comme facteur de contrôle

La finance solidaire est très sensible aux effets de réputation à la fois vis-à-vis des ces clients, emprunteurs comme épargnants, et vis-à-vis des ces partenaires privés et publics qui participent au financement de son activité.

Dans le cas général, la présence d'autres intermédiaires financiers contraint l'intermédiaire financier relationnel : ses actions sont observées et évaluées d'une part par les autres intermédiaires afin d'adapter leurs stratégies et d'autre part par les clients potentiels à la recherche d'un nouveau partenaire financier. En conséquence, l'intermédiaire financier

¹⁰⁵ Propos issu d'un entretien réalisé en juillet 2008

relationnel est incité à honorer sa réputation en ne profitant pas abusivement de rentes de monopole.

Il est possible de réduire le problème de « hold up » par les effets de réputation et les contrats implicites. Sharpe (1990) intègre la réputation sur long terme comme condition d'efficacité du financement relationnel. Dans le modèle de Sharpe, la banque interne dispose de plus d'information sur l'emprunteur que les autres intermédiaires financiers. Dans le cadre de son activité, l'intermédiaire financier relationnel cherche de nouveaux clients pour lesquels l'engagement dans des relations de long terme peut engendrer des pertes en première période (investissement dans la relation, construction de la confiance, etc.). Ce phénomène entraîne une mauvaise allocation des ressources entre les jeunes et les anciennes entreprises. Face à ce problème, Sharpe suppose que l'intermédiaire financier relationnel propose un contrat implicite qui est rendu crédible par un effet de réputation. Autrement dit, l'intermédiaire financier relationnel peut être incité à proposer des tarifs proches de leurs concurrents en deuxième période par la mise en place d'un contrat implicite si sa réputation est en jeu. Si l'intermédiaire financier relationnel profite de façon abusive de son avantage informationnel et que cette pratique est publique, les emprunteurs potentiels refuseront de travailler avec lui.

Pourtant, le modèle de Sharpe est limité dans sa capacité explicative de la réalité car il suppose que l'emprunteur n'emprunte qu'à une seule banque. Comme le souligne Eber (1999), la capacité de la banque à extraire une rente de monopole est possible si elle est l'unique prêteur. Le modèle de Sharpe ne prend pas en considération la multibancarisation comme protection de l'emprunteur face au phénomène de hold up afin de faire jouer la concurrence ou l'accord tacite entre les intermédiaires financiers sur un même projet d'investissement. Plusieurs études sur des données empiriques ont établi que la multibancarisation réduit la contrainte de financement et le coût de celui-ci (Houston & James, 1996).

Ainsi, la finance solidaire est en position de situation dominante par rapport à ses emprunteurs qui n'ont pas d'autres choix de financement. Cette situation est renforcée par le financement relationnel solidaire qui crée des avantages concurrentiels. Pourtant, les effets néfastes (surfacturation, défaillance) de cette situation ne sont pas observés aujourd'hui dans la finance solidaire. En effet, cette absence d'effets néfastes s'explique par trois facteurs principaux :

- d'abord, la finance solidaire ne peut offrir l'ensemble des services financiers à ses clients, elle est donc obligée de travailler en collaboration avec des établissements bancaires qui gèrent les comptes de ses emprunteurs et épargnants,
- puis, elle encourage les financements complémentaires car elle dispose des capacités d'investissements limités, de fait elle ne peut pas imposer des taux trop importants qui affecteraient la capacité de cofinancement de ses emprunteurs,
- enfin, elle doit veiller à sa réputation vis-à-vis de ses emprunteurs, ses épargnants et de ses partenaires.

Section 3 La Finance solidaire : de l'insertion individuelle au bien être collectif

Le marché de la finance solidaire est un marché concentré avec une forte différenciation et l'existence de barrières à l'entrée qui peuvent potentiellement engendrer une concurrence imparfaite, voire des situations d'oligopole ou de monopole.

Pourtant, la préférence pour une situation concurrentielle sur le marché de la finance solidaire est contestable pour plusieurs raisons :

- l'accroissement de la concurrence contraint les marges de manœuvre des organisations les incitant à choisir des emprunteurs mieux dotés, les éloignant de leurs finalités ;
- la concurrence augmente la recherche de rentabilité et la prise de risques des agents, pouvant accroître le risque systémique du marché de la finance solidaire,
- elle augmente la probabilité de rationnement.

Bien que l'approche standard privilégie la coordination des échanges par des marchés concurrentiels, il existe un risque d'exclusion particulièrement fort dans les activités financières. Cette dernière et les conséquences négatives pour le bien être collectif sont à l'origine de la mobilisation d'une partie de la société civile, de collectivités territoriales et de banques dans la finance solidaire.

De plus, la théorie néoclassique interprète un marché non concurrentiel comme une situation sous optimale dans l'allocation des ressources. Pourtant, cette corrélation entre un équilibre concurrentiel et l'optimalité est contestable en présence d'effets externes. En tant que système complexe de relations entre individus et entre organisations, la finance solidaire est à la source d'effets externes. Dès lors, il est nécessaire de questionner l'évaluation de la performance de la finance solidaire dans le cas d'une situation non concurrentielle en présence d'effets externes.

3.1 Concurrence, optimalité et effets externes

Il est supposé que la structure de marché, c'est-à-dire l'intensité de la concurrence, influence l'offre de financement et ses conditions. D'après la littérature néoclassique, un accroissement de la concurrence sur les marchés des produits financiers se traduit par des marges d'intermédiation plus faibles, par une réduction des coûts opérationnels et par une meilleure allocation des financements distribués (Jacquet & Pollin, 2007).

A l'inverse, dans une situation non concurrentielle, la théorie classique suggère qu'un marché sur lequel un offreur peut acquérir un pouvoir de marché et imposer un prix non concurrentiel, peut affecter négativement l'allocation des ressources. L'existence de cette rente pénalise l'investissement en captant une partie des richesses créées tandis que les prix élevés incitent les emprunteurs à prendre de plus gros risques dans leur politique d'investissement accroissant les risques de faillite des prêteurs et l'instabilité systémique du secteur. De plus, la faible concurrence du marché induit un coût du crédit plus élevé pour les plus jeunes entreprises tandis que l'accroissement de la concurrence favorise un coût du crédit plus faible.

Les théories récentes sur la structure de marchés bancaires ont mis en avant que la réduction de la concurrence suite au processus de concentration des établissements bancaires ne se répercute pas nécessairement par une hausse des prix (Dietsch, 2005). Dans le cas du marché bancaire français, les regroupements entre les banques ont produit une augmentation de la concentration du marché qui s'est accompagnée d'une baisse des prix et de la disponibilité du crédit pour les entreprises ((Dietsch & Golitin-Boubakari, 2002). Concernant les petites et les micros entreprises, il existe une relation entre la taille de l'entreprise et le nombre de partenaires bancaires : 60% des PME n'ont qu'un seul partenaire bancaire (Dietsch & Golitin-Boubakari, 2002). Autrement dit, la concentration du marché des produits financiers favorise l'accès au crédit des jeunes entreprises et les entreprises qui sont soumises à de fortes asymétries d'information.

De plus, une situation non concurrentielle n'est pas nécessairement néfaste car le financement relationnel a démontré son influence positive pour réduire le rationnement du crédit subi par les jeunes entreprises ou à forte déficit informationnel et faciliter l'accès au financement en cas de difficultés conjoncturelles. Mais ces avantages sont valables à

condition qu'il existe des incitations à investir dans des relations de long terme pour l'intermédiaire financier relationnel et l'emprunteur.

Plusieurs auteurs (Eber 1999, Petersen & Rajan, 1995) mettent en évidence une corrélation positive entre le niveau de concentration des marchés bancaires et les relations de crédit. Selon les premiers, les banques financent plus les agents rationnés sur les marchés très concentrés en raison de la possibilité pour la banque d'internaliser les coûts d'assistance aux entreprises en difficultés. Eber (1999) modélise le lien entre le degré de concentration et les relations de long terme ; dans ce modèle, l'existence de contrats implicites réduit le pouvoir de marché des intermédiaires financiers tout en pratiquant des taux proches des taux concurrentiels. Les relations de long terme permettent de réduire le pouvoir de marché des banques lié à la proximité géographique. Afin de lutter contre le pouvoir de monopole de la banque la plus proche, les emprunteurs sont incités à recourir à des contrats de long terme. Dans ce cas, la concentration du marché résulte de l'existence de relations de long terme qui réduisent les coûts d'information et de contrôle des emprunteurs. Dans les deux cas, la concentration du marché des produits financiers n'est pas néfaste et le financement relationnel peut induire une plus forte concentration du marché local sans générer des rentes de monopoles.

Dans le cadre d'un équilibre concurrentiel, la question de l'efficacité traite de la comparaison des solutions alternatives selon le critère de l'allocation des ressources de l'économie. Cette situation d'efficacité de l'allocation des ressources correspond à un optimum de Pareto qui est un état de l'économie pour lequel il n'existe plus d'échanges mutuellement avantageux entre les agents. La question de la « justice » de la répartition à l'optimum relève de la répartition des dotations initiales et non du mécanisme d'ajustement et d'allocation des ressources. L'articulation entre les affectations possibles et les équilibres de concurrence pure et parfaite constitue la base des théorèmes de l'économie du bien être

Ce cadre théorique ne convient pas pour comprendre l'efficacité de la finance solidaire.

D'une part, la présence d'un système de marché parfait est un idéal. Alors que le commissaire priseur fait l'intermédiaire entre les agents qui réagissent mécaniquement aux systèmes de prix criés pour aboutir aux prix d'équilibre, la finance solidaire médiatise les échanges entre les prêteurs et les emprunteurs afin de créer de la confiance.

D'autre part, la présence d'effets externes remet en cause l'évaluation de l'efficacité d'une situation concurrentielle. On constate des effets externes quand des activités ont des

effets sur le bien être d'autres agents, sans qu'il y ait eu de transactions délibérées ou marchandes entre eux. Or l'utilité sociale de la finance solidaire naît de la présence d'effets externes : le financement d'une entreprise permet de créer ou maintenir des emplois, de répondre à des besoins d'agents (offre de services) sans que le coût réel du financement soit payé individuellement et totalement par l'ensemble des agents qui en bénéficient.

Dès lors, la performance de la finance solidaire prend en compte les effets directs sur l'insertion des personnes rationnées, le prix mais aussi les effets externes comme la création d'activités ou d'emplois.

3.2 Finance solidaire et performances

Les limites de la relation contradictoire entre la concentration et la concurrence s'expliquent aussi par les indicateurs de performance utilisés : le taux de profit, le prix du service ou la diversité des agents. Dans le cas des systèmes financiers et bancaires, plusieurs définitions de la performance sont possibles : le contrôle des emprunteurs, la maîtrise des coûts, le niveau du taux d'intérêt ou le taux de profit. Par exemple, Eber (2001) propose un modèle qui utilise une définition très étroite d'efficience, celle de « l'efficience informationnelle » du système bancaire, c'est-à-dire l'efficacité des banques dans le contrôle des emprunteurs.

Dans le cas de la finance solidaire, il est possible de déterminer plusieurs indicateurs de performance qui reflètent les objectifs socioéconomiques de la finance solidaire. D'abord, le niveau du taux d'intérêt reflète depuis les débuts, le positionnement de la finance solidaire en opposition aux pratiques financières usurières imposées aux classes ouvrières ou aux agents en difficultés de financement. Malgré un pouvoir de marché de la part de la finance solidaire, cette dernière n'applique pas un taux d'intérêt usurier, ni de majoration en lien avec le niveau de risque de l'emprunteur. Puis, le taux de remboursement assure la soutenabilité économique de la finance solidaire et la bonne foi des emprunteurs. Ensuite, un indicateur de performance peut être le taux d'insertion des emprunteurs dans l'emploi. Enfin, en lien avec la présence d'effets externes, le taux de création et de pérennité des activités

La finance solidaire et le taux d'intérêt

En France, on constate que les organisations de finance solidaire proposent un taux d'intérêt qui est connu avant la décision de financement et indépendant des risques de chaque emprunteur. Il y a donc une absence d'individualisation du taux d'intérêt en lien avec le

niveau de risque de l'emprunteur. Ce dernier est souvent associé à des frais obligatoires tels que les frais de dossier ou la cotisation à des fonds de solidarité qui augmente le taux effectif global (TEG)¹⁰⁶.

Par exemple, l'ADIE affiche un taux d'intérêt fixe et unique de 9.71 % par an, qui peut sembler relativement important dans la conjoncture actuelle où les taux bancaires sont plus faibles. Pourtant ce taux proposé par l'ADIE est un taux d'intérêt non marchand au sens où il ne correspond pas à l'ensemble des coûts réels du financement (coûts de la ressource, accompagnement, risque, charges d'exploitation).

Tableau 12 : Taux d'intérêt ADIE en septembre 2009

	Taux d'intérêt	Commission	TEG moyen
Microcrédit ADIE	9.71 %	5%	13%

Source : ADIE, 2009

Avec le développement de services en ligne de distribution de microcrédit dans certaines organisations, les conditions de prêts peuvent changer en fonction des canaux de distribution. Par exemple, l'ADIE propose des conditions financières de financement spécifiques pour les emprunteurs qui remplissent leurs dossiers via la plateforme internet de l'association. Pour un financement de 1 000 euros, le TEG est de 19.51% sur 12 mois par internet tandis que le TEG est de 16.46% sur 18 mois en antenne. L'ensemble des frais inclus dans le TEG n'est pas détaillé ; il est précisé la présence d'une contribution de solidarité de 5% du montant du microcrédit prélevée sur le compte de l'emprunteur et qui correspond selon l'association à « *entre autres, des frais de dossier* » (ADIE, site internet, 21.12.2010). On constate que le coût du financement via Internet est plus coûteux que le coût dans les permanences, qu'il est plus élevé pour un prêt de plus courte durée.

La finance solidaire ne profite pas de sa position dominante pour imposer un taux d'intérêt usurier, mais elle peut imposer des frais annexes globaux annuels de financement. Cette différence est le coût pour l'organisation de finance solidaire de s'investir dans le financement relationnel solidaire.

Des taux de remboursement importants malgré un risque de soutien abusif

¹⁰⁶ Le taux effectif global (TEG) est le coût annuel réel du financement, il comprend les intérêts proprement dits, les frais, commissions ou rémunérations, liés à l'octroi du crédit, etc.

La finance solidaire présente des taux de remboursement satisfaisants par rapport aux risques pris. Depuis sa création en 1989, l'ADIE a distribué environ 81 014 microcrédits ; pour l'année 2009, l'association a octroyé 14 581 microcrédits. Son taux d'impayés est de 8.36 % et son taux de perte est de 2.21% au niveau national (ADIE, 2009). La mesure du taux de remboursement est néanmoins un indicateur imparfait car la représentation qu'il propose est incomplète. D'une part, mesurer un taux de remboursement pour des apports en capital social est inadéquat. D'autre part, chaque organisation choisit une stratégie différente par rapport aux retards de paiements, entre renégociations ou pertes.

En effet, la finance solidaire a intérêt à présenter des taux faibles de défaillance. Vis-à-vis de ses partenaires, elle peut choisir de rééchelonner des dettes, plutôt que de mettre en place des procédures de contentieux ou de déclarer des pertes trop importantes.

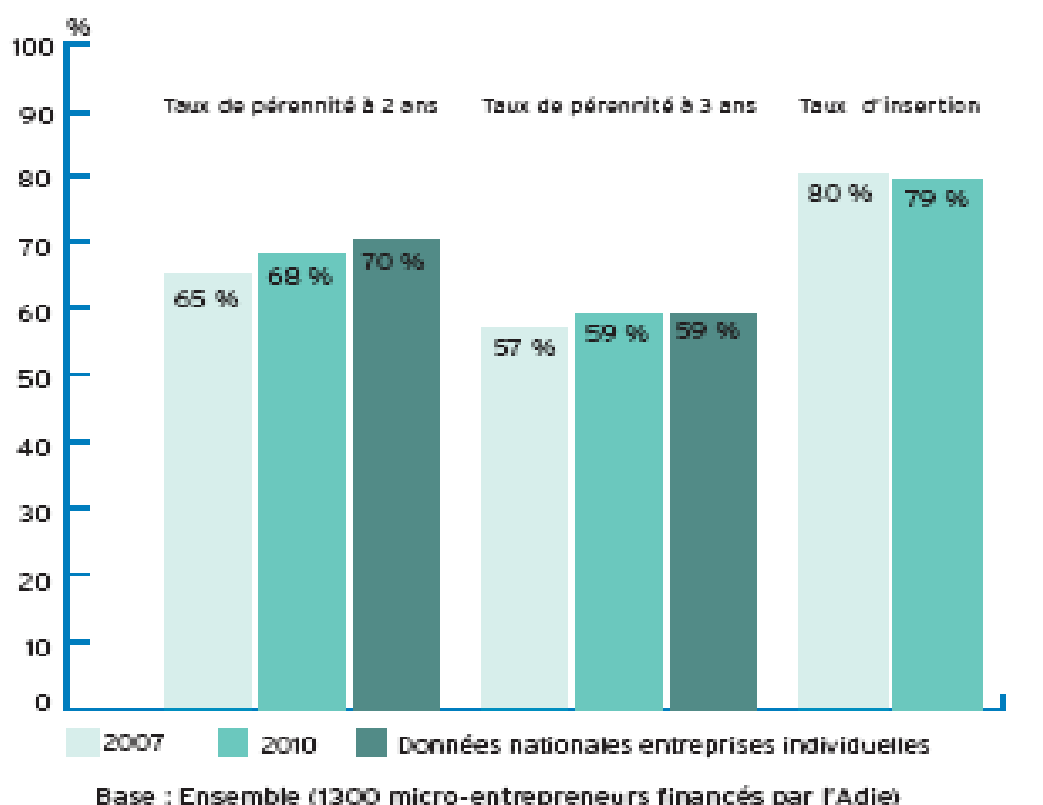
Face à la défaillance d'un emprunteur, l'intermédiaire relationnel solidaire peut, soit constater la perte, soit proposer un refinancement par une nouvelle négociation de financement en fonction des difficultés et des nouvelles données apportées par l'emprunteur. Dans le premier cas, ses résultats financiers risquent de se dégrader et les partenaires financiers sont susceptibles de remettre en cause son action, son efficacité et sa légitimité. En effet, les ressources de la finance solidaire sont justifiées par sa capacité à obtenir des taux de remboursement meilleurs que ce qu'ils auraient été dans le cas d'une relation de prêt-emprunt bancaire. L'intermédiaire relationnel solidaire privilégie donc la seconde solution qui augmente les risques de soutien abusif envers l'emprunteur. Pourtant, ces pratiques sont difficilement quantifiables. En effet, dans les rapports d'activité des organisations de finance solidaire, on constate des financements complémentaires pour des projets déjà financés, ces financements sont plutôt des financements de court terme, suggérant un besoin de financement de trésorerie, plutôt qu'un investissement productif. Cependant, ces financements ne sont pas isolables dans les comptes de résultats des organisations et on n'a pas pu estimer de façon robuste la proportion des procédures de refinancement.

Insertion, création d'activités et pérennité

Selon Bert (2009) dans le cadre de l'évaluation du dispositif de microcrédit en France, l'utilité sociale et économique est observable au niveau du nombre de créations d'emploi, de la pérennisation des entreprises et de l'insertion des publics défavorisés. Néanmoins, la mesure de ces indicateurs de performance est hétérogène car les organisations ne suivent pas la même procédure d'évaluation (choix indicateurs, construction et période d'observation).

Le coût de la création d'activités financée par la finance solidaire est inférieur au coût de l'inactivité des personnes financée par la collectivité publique¹⁰⁷. Au delà de cet aspect budgétaire, il est notifié que la création d'une activité est individuellement et collectivement bénéfique qu'une situation de chômage ou d'inactivité subie.

Figure 17 Taux d'insertion des emprunteurs solidaires : l'exemple de l'ADIE



Source : étude d'impacts, ADIE, 2010, données nationales, Insee, enquête SINE

Lecture : le taux de pérennité des entreprises mesure le taux de survie de l'entreprise à 2 et 5 ans tandis que le taux d'insertion professionnelle mesure l'insertion des emprunteurs soit dans leur propre entreprise comme dirigeant soit dans une autre entreprise comme salarié.

Le taux de pérennité des entreprises financées est supérieur à la moyenne nationale des entreprises en création ; cette performance s'explique par la nature de la finance solidaire de

¹⁰⁷ Dans le rapport de l'Inspection Générale des Finances, les auteurs ont évalué le coût du microcrédit, de l'accompagnement, de la garantie, des exonérations de charges et la prime par capitalisation des indemnités chômage

système de relations sociales de financement et les partenariats noués dans le cadre d'une sélection rigoureuse des dossiers¹⁰⁸.

Ces éléments, qui dépassent le cadre d'une analyse budgétaire en termes de coûts/avantages, confirment l'utilité économique et sociale de la finance solidaire au niveau individuel comme collectif.

Conclusion du chapitre

La finance solidaire s'organise selon un marché de clientèle faiblement concurrentiel du fait de la personnalisation des relations de financement solidaire, ce marché est plutôt segmenté en fonction des modalités de financements et des profils des emprunteurs. Cette segmentation influence les critères de l'efficacité de la finance solidaire.

La finance solidaire tente d'éviter les écueils du financement relationnel bancaire qui, dans certains cas, profite d'une rente informationnelle pour surfacturer ces anciens clients. Face aux risques de captation de richesses et de renouvellement de l'aléa moral, s'instaure une relation de financement incomplète en termes de services financiers, incomplétude comblée par le recours à d'autres formes de financement. Ainsi, l'association des parties prenantes assure une garantie face au risque de dérives de la finance solidaire qui, de fait, se situe dans une position dominante par rapport à sa clientèle captive. Dans ce contexte, la finance solidaire favorise l'inclusion bancaire mais surtout un rééquilibrage de la relation entre les créanciers et les débiteurs.

Les situations d'abus de situation dominante, de surfacturation ou d'inefficience sont mineures et non significatives. D'une part, la finance solidaire n'est pas en mesure d'offrir l'ensemble des services financiers à ses clients et d'autre part elle est dépendante de ses parties prenantes qui surveillent ses dérives potentielles et ainsi se substituent aux mécanismes de régulation concurrentielle. Le marché de la finance solidaire s'organise selon une régulation coopérative, par rapport à une régulation concurrentielle, afin de répondre au mieux aux demandes des parties prenantes et d'éviter les dérives du financement relationnel.

De même, les relations avec les autres intermédiaires financiers ne sont pas de nature concurrentielle mais elles s'organisent selon un rapport de complémentarité. Néanmoins, étant

¹⁰⁸ En 2008, le taux d'acceptation des dossiers oscille entre 25% et 40 % des demandes faites (Bert, 2009).

donné son poids relativement faible et ses spécificités, la finance solidaire n'a pas d'influence sur la structure des marchés locaux du financement.

Alors que la théorie classique critique les situations non concurrentielles, il est établi que la segmentation du marché de la finance solidaire permet d'améliorer l'inclusion bancaire et qu'une évaluation reposant uniquement sur des critères d'optimalité n'est pas suffisante. Dès lors, la recherche suggère que le coût de la non efficacité parétienne du marché de la finance solidaire est compensé par l'amélioration de bien être général, lié à la création d'activités économiques et le soutien à l'initiative économique individuelle et collective. La finance solidaire participe à l'innovation économique, à la réduction de coûts sociaux liés à la redistribution et à une dynamique locale d'offres de services de proximité.

Du fait des interactions au sein du système de relations de financement solidaire et des externalités, il manque des critères qui permettent de prendre en compte les externalités positifs et négatives produites par le système. Une piste de recherche à approfondir est les critères de l'efficacité de la finance solidaire sur un marché non concurrentiel. En effet, les travaux sur l'efficacité économique de la finance solidaire sont émergents (Balkenhol, 2009). Ces travaux questionnent les pratiques actuelles de la mesure de l'efficacité économique qui se basent sur des indicateurs qui ne prennent pas en compte dans l'évaluation des formes de financement des organisations (subventions, dons, lignes de crédit). De plus, il n'existe que peu de travaux sur l'efficacité socio-économique en finance solidaire en raison de l'absence de données¹⁰⁹ et du manque de critères d'évaluation sociale. D'une part, des analyses économiques complémentaires sont à développer pour analyser les effets sur les coûts sociaux collectifs et sur la dynamique de marchés locaux (en termes d'activités, de financement et d'emploi). D'autre part, des analyses socioéconomiques sont à mettre en œuvre afin d'évaluer les effets sur les situations individuelles des emprunteurs (augmentation ou diminution des revenus, protection sociale).

¹⁰⁹ Les études d'efficacité économiques s'opèrent principalement à partir des données quantitatives certifiées grâce au Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) qui est une organisation à but non lucratif dont la mission est d'améliorer les infrastructures d'information sur l'industrie de la microfinance à travers le Monde, en soutenant les standards de reporting financier et opérationnel, en fournissant des données sur le secteur et en procurant des services d'information spécialisés. Aucune donnée n'est collectée en Europe et en France.

Conclusion générale

Le crédit bancaire constitue un facteur de croissance dans les sociétés monétarisées et marchandisées, mais son accès demeure sélectif et inégal. Des entrepreneurs en sont exclus par manque d'épargne préalable, de garantie, de réseaux ou de confiance. Face à cette situation, se sont créés des intermédiaires financiers « alternatifs », leur formalisation a donné naissance aux organisations de finance solidaire en France.

Le point de départ de cette recherche a été le constat d'une grande diversité des organisations de finance solidaire en termes d'activités, de formes organisationnelles et de publics. En raison de cette diversité, la finance solidaire fait l'objet de plusieurs définitions qui ont montré des limites pour comprendre sa place et ses spécificités par rapport aux autres intermédiaires financiers. Cette recherche s'est attachée à définir le concept de finance solidaire, à comprendre les facteurs de son développement et à interroger sa place dans l'ensemble des relations financières.

Cette conceptualisation s'appuie sur l'étude de la relation de prêt / emprunt car celle-ci semble universelle à tous les intermédiaires financiers tout en présentant des caractéristiques propres à chacun. Dans le cas de la finance solidaire, l'analyse a démontré que la relation de prêt/ emprunt solidaire se différencie par l'association de relations monétaires et de lien social entre parties prenantes. D'abord, la théorie standard étendue a permis de comprendre les limites de la coordination entre les emprunteurs et les prêteurs dans une relation de financement en présence d'asymétries d'information et d'incertitude. Dès lors, la littérature sur le financement relationnel a constitué un cadre théorique fertile pour comprendre les spécificités de la finance solidaire parmi les intermédiaires financiers et l'importance des relations personnalisées afin de réduire l'incertitude des relations financières. Ensuite, la théorie keynésienne développe une analyse monétaire qui démontre que les relations financières véhiculent des relations sociales par l'intermédiaire de la monnaie. Ainsi, la finance solidaire peut être interprétée comme une relation de financement institutionnalisée. Enfin, les courants institutionnalistes permettent d'analyser les arrangements institutionnels entre les parties prenantes de la finance solidaire afin de se coordonner. Cette approche institutionnaliste au sens large permet de prendre en compte les organisations, les institutions et les conventions, qui constituent des mécanismes non strictement économiques et d'appréhender les processus comme résultats et supports d'interactions entre les individus, les organisations et les institutions.

La recherche démontre que la finance solidaire est un système de relations qui articule des relations financières et de lien social. Ce système de relations de financement solidaire est construit sur une relation d'accompagnement facilitant la construction d'anticipations convergentes, une relation de confiance renforcée par des espaces de socialisation et une relation financière aux conditions monétaires et non monétaires flexibles et adaptées. La finance solidaire se définit donc par un ensemble d'interactions indissociables les unes des autres, qui sont véhiculées par plusieurs relations (relations d'accompagnement, espaces de socialisation, relations financières) et qui s'organisent entre plusieurs organisations et parties prenantes qui interagissent entre elles par des partenariats, cet ensemble faisant système. La finance solidaire constitue donc un ensemble de relations financières et sociales dépendantes les unes des autres et de partenariats entre plusieurs organisations et individus formant un tout organisé. La prise en compte de ce système permet de conceptualiser la finance solidaire en analysant la nature des relations entre les individus et entre les organisations.

L'approche historique étudie les formes de cette construction sociale et démontre ses liens avec l'environnement institutionnel. Les modalités des relations et les formes organisationnelles mises en œuvre pendant plus de deux derniers siècles ont évolué et se sont institutionnalisées toujours en cohérence avec ces fondamentaux qui allient une relation financière et du lien social organisé par un système de relations entre individus et entre organisations. L'étude des formes prises par la finance solidaire à travers l'histoire confirme des caractéristiques communes telles que la proximité, la combinaison d'activités financières et de lien social et l'articulation de principes de gestion non exclusivement marchands.

Pour chaque période caractérisée par un environnement institutionnel et financier, il a été possible d'identifier les caractéristiques historiques et institutionnelles du système de relations de financement solidaire et de révéler les conditions et les caractéristiques du renouveau actuel.

Face à l'absence d'épargne dans une phase d'émergence de projets économiques, la finance solidaire favorise la mobilisation de ressources extérieures (Etat, notables) pour des emprunteurs sans avance monétaire. Dans un environnement de développement industriel, la finance solidaire privilégie la constitution d'une épargne collective entre différents membres régulée par des principes de réciprocité entre ces derniers. La mobilisation du bénévolat par la finance solidaire est un moyen de créer des réseaux pour rompre l'isolement des entrepreneurs.

Le passage d'initiatives privées communautaires à des organisations au service d'un intérêt plus général de cohésion sociale et de développement local s'explique par un soutien structurant de la part de l'Etat, induisant une institutionnalisation d'une partie des pratiques financières solidaires. La finance solidaire a professionnalisé ces formes d'intervention, élargi quantitativement et qualitativement ses réseaux d'action et démocratisé ses pratiques afin de les rendre plus accessibles. L'extension géographique de ses implantations et l'élargissement des réseaux concernés ont réduit les freins communautaires des premières expériences de finance solidaire.

Ainsi, la finance solidaire a mobilisé à différentes périodes plusieurs formes de régulation des relations financières : les ressorts de la régulation affinitaire pour créer la confiance, les motivations de la philanthropie pour mobiliser des ressources non marchandes, le cadre de la régulation réciprocaire pour favoriser l'engagement des individus, la régulation libérale pour encourager l'initiative économique, la régulation redistributive pour inciter à plus de justice sociale entre les créanciers et les débiteurs, et les leviers de la régulation publique pour construire l'intérêt général. Aujourd'hui, ces formes de régulations s'agencent pour faire système et répondre aux mutations socioéconomiques de notre environnement.

Le renouveau actuel de la finance solidaire s'explique par une libéralisation des échanges qui s'accompagne d'un accroissement de la concurrence, cette dernière entraînant des phénomènes d'exclusion financière. Parallèlement, le retrait de l'Etat dans la distribution du crédit et dans les activités financières, comparativement à l'époque du fordisme, incite certains collectifs de la société civile, en partenariat avec des banques, des entreprises et des collectivités territoriales, à se mobiliser pour se réapproprier les problématiques du financement des initiatives économiques et proposer des solutions de financement solidaire.

La finance solidaire répond aux demandes majoritairement d'agents rationnés en raison de leurs profils, de l'activité choisie et des modifications dans la structuration de l'offre bancaire. Elle a dû s'adapter aux nouvelles formes d'exclusion financière subies par les entrepreneurs, individuels et collectifs (les artisans, les petits producteurs et les nouvelles entreprises innovantes), dont les besoins d'épargne et d'investissement ne trouvent pas de financement bancaire ou informel. La construction d'une classification des emprunteurs permet d'identifier les formes de la demande de finance solidaire et de démontrer l'adaptabilité de cette dernière aux différentes formes de rationnement. La construction de la finance solidaire questionne la notion de rationnement de crédit qui ne résulte pas uniquement

de comportements opportunistes de la part des emprunteurs, mais d'un manque de connaissances et de savoir de ces derniers. Dès lors la nature du système de relation de financement solidaire s'adapte à la nature des caractéristiques de la demande et aide les protagonistes du système dans la construction partagée d'un projet aboutissant à une relation de prêt-emprunt plus symétrique et coopérative. La nature spécifique du système permet d'agir dans un contexte d'incertitude, de construire une information partagée et de valider la solvabilité du projet. Ainsi, la finance solidaire exprime une convention de financement solidaire qui repose sur des modalités d'acquisition de l'information à la fois intersubjectives et normalisées, sur des garanties collectives et une relation de confiance entre les différentes parties. Elle se rapproche de la convention de financement à l'engagement tout en essayant de dépasser les limites de celle-ci, trop dépendante de la relation intersubjective entre deux personnes pouvant engendrer des phénomènes de clientélisme, de dépendance et de domination.

L'analyse du fonctionnement du système de relations de financement solidaire révèle plusieurs conditions de sa mise en œuvre. Afin de construire et de traiter l'information qualitative créée par la finance solidaire, la décentralisation réduit la distance dans le processus de décision tandis que la proximité favorise la confiance et la coopération dans la production de l'information et les incitations à rembourser. Dès lors, la territorialisation est un processus indispensable à la construction de l'offre de finance solidaire. Mais ces processus présentent des coûts supplémentaires qui sont pris en charge par la combinaison de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires. Alors que les intermédiaires financiers externalisent les aspects sociaux de leurs activités, la finance solidaire internalise ses coûts afin de solidariser les emprunteurs, les épargnants et les partenaires publics et privés (banques). Cette internalisation de la fonction d'utilité sociale de la finance solidaire justifie la participation de parties prenantes. Ces dernières ont un rôle structurant pour la finance solidaire en favorisant la professionnalisation des procédures de financement, en apportant des ressources gratuites lors des phases d'émergence et en sécurisant les dossiers de financement par des garanties ou des exonérations fiscales. Le mode de gouvernance (actionnariale ou partenariale) permet de dépasser les conflits d'agence entre les actionnaires et les dirigeants dans une structure d'intermédiation financière et favorise un compromis entre plusieurs logiques ; ce modèle incite la mise en place d'un financement relationnel, au lieu d'un financement à l'acte. La complexité des conditions et la diversité des parties prenantes induisent la confrontation de différentes logiques d'action qui ont été mises en lumière par

une analyse statistique des données. La finance solidaire instaure un compromis entre ces différentes logiques qui permet de satisfaire les aspirations de chaque partie prenante et d'être un garant contre les dérives et l'éloignement de l'utilité sociale de la finance solidaire. Le compromis se fonde sur la volonté de financer certaines activités productives en vue de favoriser l'initiative entrepreneuriale et de répondre à des besoins sociaux. Ce compromis demeure fragile en raison des oppositions historiques fortes entre les logiques marchande, domestique et civique. Ainsi, la construction de l'offre de finance solidaire mobilise des processus complexes entre différentes logiques d'action et nécessite l'existence d'un compromis.

Du fait de l'arrangement partenarial entre les parties prenantes sur un territoire donné, la structure du marché de la finance solidaire est plutôt non concurrentielle. L'analyse démontre que le marché de la finance solidaire est un marché de clientèle avec des barrières à l'entrée : il est très concentré et segmenté car les organisations se distinguent selon les caractéristiques des financements (prêt solidaires, apports en capital solidaire) et selon les montants investis. Les organisations de la finance solidaire se positionnent de façon complémentaire vis-à-vis des autres formes d'intermédiaires financiers, il n'y a pas de substitution possible entre les financements mais une évolution progressive. Dès lors, les financeurs solidaires acquièrent un pouvoir de marché sur leurs emprunteurs et épargnants. Mais ce pouvoir demeure limité par le fait que la finance solidaire, à la différence d'une banque, ne gère pas l'ensemble des moyens de paiements et des services bancaires de ces clients qui doivent nouer des relations financières avec d'autres intermédiaires financiers. Par ailleurs, ils doivent se refinancer auprès de partenaires publics et privés qui choisissent de les soutenir à condition qu'ils n'abusent pas de leur position dominante. De plus, pour assurer sa réputation envers l'ensemble de ses parties prenantes, les organisations de finance solidaire ne peuvent pas profiter de son pouvoir de marché pour capter une partie des emprunteurs et des richesses créées. Ainsi, les parties prenantes ont un rôle de vigilance sur les pratiques des organisations de finance solidaire, en substitution aux mécanismes régulateurs de la concurrence. Dès lors, la finance solidaire doit prouver son efficacité économique par rapport aux objectifs collectifs partagés avec les parties prenantes. Les pertes de bien être potentielles sur le marché de la finance solidaire semblent être compensées par les gains de bien être global liés à la création d'activités et d'entreprises. En effet, si le marché de la finance solidaire était concurrentiel, la tendance serait à l'établissement d'un prix unique lié au coût marginal de production et cela entraînerait l'exclusion de certaines catégories de populations.

Or le marché non concurrentiel de la finance solidaire réduit cette exclusion en favorisant l'accès à des personnes rationnées selon un prix soutenable mais déconnecté du prix concurrentiel. De plus, l'analyse de la structuration du marché de la finance solidaire renouvelle les débats autour des avantages d'une régulation plus coopérative des activités économiques par rapport à une régulation concurrentielle.

Ainsi, la finance solidaire constitue un système de relations de financement solidaire qui articule des mécanismes de solidarité dans le rapport de force entre les créanciers et les débiteurs afin d'amoindrir leur dépendance relative et de développer des normes financières plus solidaires. Pourtant, elle n'est pas en mesure de transformer profondément et durablement les rapports de domination et l'hégémonie du mode de financement lucratif. Elle s'efforce à la marge de modifier des situations individuelles, tandis que dans la masse, elle favorise l'intégration d'entrepreneurs rationnés.

Si l'analyse microéconomique, en terme de comportements, d'interactions individuelles et collectives et de système de relations, a permis de rendre compte des spécificités de la finance solidaire, il semble plus complexe d'analyser le rôle de la finance solidaire dans le secteur financier global et au niveau macroéconomique. D'une part, la finance solidaire est un acteur marginal dans le secteur financier et les montants générés demeurent faibles. D'autre part, le secteur financier est un secteur très dérégulé dans un cadre législatif contraint dans lequel aujourd'hui il est très difficile de créer une banque solidaire.

Une nouvelle dimension de la recherche se développe dans la compréhension de l'articulation de l'analyse des comportements collectifs aux régulations plus globales. Des recherches dans la littérature hétérodoxe s'attachent aujourd'hui à construire un corpus unifié qui puisse permettre le raccord entre les analyses microéconomiques de type conventionnalistes avec les approches plus macroéconomiques comme l'Ecole de la Régulation (Postel & Sobel, 2006).

Par ailleurs, l'analyse s'est focalisée sur des données et des travaux francophones, principalement français. Néanmoins, il serait intéressant de tester la robustesse conceptuelle de la finance solidaire en élargissant le champ des investigations. Il est envisageable d'utiliser cette grille d'analyse pour approfondir les travaux déjà entamés sur le capital de développement au Québec (Mendell & Levesque, 2003).

Comme contribution théorique, ce travail propose une conceptualisation théorique de la finance solidaire fondée sur une unité conceptuelle, à l'inverse des travaux précédents qui soulignent la diversité des approches par les activités ou les organisations et produisent des interprétations parcellaires. Cette unité conceptuelle devrait faciliter les comparaisons territoriales, historiques et internationales. Puis, cette recherche enrichit le cadre théorique du financement relationnel en approfondissant la compréhension des formes non bancaires du financement relationnel. Dans ce cadre théorique, la différence entre le financement relationnel et à l'acte repose sur une opposition dans l'acquisition et le traitement d'une information quantitative par l'intermédiaire à l'acte et d'une information qualitative par l'intermédiaire relationnel. Or l'analyse de la finance solidaire reformule la spécificité de l'intermédiaire financier relationnel dans sa capacité à construire et traduire des informations personnalisées en données collectivement partagées dans un contexte d'incertitude. Enfin, cette recherche propose une analyse intermédiaire entre les approches « sous socialisées » et « sur socialisées » des relations financières. En effet, une approche « sous socialisée » étudie les rapports individuels en se focalisant sur les échanges individuels, avec une monnaie « voile » entre équivalents. A l'inverse, une approche « sur socialisée » aborde les comportements économiques comme prédéterminés par les rapports sociaux. La voie proposée par cette recherche est de construire une approche dans laquelle la relation de financement est une relation personnalisée et intégrée dans une dynamique de relations sociales.

Empiriquement, la contribution de cette recherche est d'offrir un cadre que les organisations et les parties prenantes de la finance solidaire puissent saisir et mobiliser afin de favoriser leur unité et leurs relations avec les autres systèmes de financement.

Des interrogations demeurent sur l'avenir des organisations de finance solidaire. En effet, on constate un emballement pour la finance solidaire comme levier de lutte contre les inégalités entraînant une pression sur les organisations de finance solidaire pour décupler leurs financements. L'enjeu est de respecter les fondements de la finance solidaire tout en développant les activités, entraînant des stratégies contradictoires : centraliser les opérateurs et maintenir la présence de proximité, rationaliser l'accompagnement et toucher des publics marginalisés, etc. L'histoire sur la longue période révèle l'existence de deux évolutions possibles : d'une part, les coopératives de crédit et d'épargne, qui ont connu une forte croissance conjointement à une institutionnalisation, voire une instrumentalisation, par l'Etat au début du 20^{ème} siècle, pour les transformer en banques coopératives au risque de la

banalisation de leurs pratiques, et d'autre part, des associations ouvrières de crédit qui se sont marginalisées et ont disparu après la première guerre mondiale.

Les tentatives de rapprochements d'organisations de finance solidaire au niveau européen (comme les tentatives de la Nef avec des organismes de finance solidaire dans plusieurs pays européens) laissent entrevoir une troisième voie, en regroupant les organisations analogues qui s'inscrivent dans l'économie sociale et solidaire et en permettant de financer leur croissance par l'élargissement des membres au niveau européen. Il s'agit de privilégier une stratégie de solidarisation de la finance moderne qui consiste à rendre tous les épargnants solidaires par le développement des activités d'épargne et de crédit. Le développement de la finance solidaire oscille entre une tendance à la segmentation de la finance moderne dans laquelle la finance solidaire représente une niche et une orientation à la solidarisation des acteurs de la finance moderne grâce au système de relations et de partenariats de la finance solidaire.

Liste des tableaux

Tableau 1 : Comparaison entre finance informelle, microfinance, finance alternative, finance éthique et finance solidaire.....	45
Tableau 2 : Attributs et indicateurs de la classification.....	47
Tableau 3 : Classification des systèmes d'intermédiation financière.....	49
Tableau 4 : Les différentes périodisations et leurs principes de construction.....	81
Tableau 5 Figures des emprunteurs-entrepreneurs financés par la finance solidaire.....	132
Tableau 6 : Les conditions monétaires et non monétaires du financement solidaire (exemple de trois organisations de finance solidaire en France, 2011)	158
Tableau 7 Les conventions de financement : à l'acte, à l'engagement, solidaire	166
Tableau 8 : Les supports des relations entre les organisations de finance solidaire et les banques coopératives.....	202
Tableau 9 : Les ressources de la finance solidaire	214
Tableau 10 Les différentes tensions sous jacentes dans la finance solidaire	222
Tableau 11 Les composants du compromis de la finance solidaire	224
Tableau 12 : Taux d'intérêt ADIE en septembre 2009	273

Liste des figures

Figure 1 : La part de l'épargne solidaire _____	30
Figure 2 : La finance solidaire : un système de relations _____	32
Figure 3 : Comparaison des relations de financement : directe, intermédiée et solidaire _____	34
Figure 4 : Répartition des demandeurs d'emploi dans la clientèle de la finance solidaire ____	125
Figure 5 La part des femmes dans la clientèle de la finance solidaire _____	126
Figure 6 Les secteurs d'activités financés par la finance solidaire _____	129
Figure 7 : La relation de service dans la finance solidaire _____	185
Figure 8 : L'offre de financement local en pays basque _____	192
Figure 9 Identification des parties prenantes de la finance solidaire _____	198
Figure 10 Relations entre les pouvoirs publics et la finance solidaire _____	206
Figure 11 Dendrogramme _____	231
Figure 12 Les contributions des quatre classes aux axes 1 et 2 _____	237
Figure 13 Les coordonnées des classes dans l'AFC _____	239
Figure 14 : Concentration et segmentation des financements solidaires sur un territoire : l'exemple grenoblois _____	254
Figure 15 Les forces influençant la structure du marché de la finance solidaire _____	257
Figure 16 Place de la finance solidaire sur deux périodes _____	260
Figure 17 Taux d'insertion des emprunteurs solidaires : l'exemple de l'ADIE _____	275

Table des matières

Chapitre 1 La finance solidaire comme système spécifique d'intermédiation financière	22
Introduction du chapitre	23
Section 1 Des finances solidaires à la finance solidaire : Construction et délimitation de l'objet de recherche	25
1.1 Les finances solidaires : diversité des activités et des publics	26
1.1.1 Hétérogénéité des statuts et des formes organisationnelles	26
1.1.2 Diversité d'activités de financement et d'épargne	27
1.1.3 Une multitude de définitions	31
1.2 La finance solidaire : un système de relations	31
1.3 Les caractéristiques de la finance solidaire	33
1.3.1 La spécificité de l'intermédiation financière	33
1.3.2 Une relation de prêt/emprunt véhiculée par des instruments monétaires	35
1.3.3 Des formes de socialisation secondaire	37
1.4 Les points communs et les différences entre la finance solidaire et d'autres formes de financement alternatifs (finance informelle, microfinance, finance alternative, finance éthique)	40
1.4.1 Finance informelle et finance solidaire	41
1.4.2 Microfinance et finance solidaire	41
1.4.3 Finance alternative et finance solidaire	42
1.4.4 Finance éthique et finance solidaire	43
1.5 Les attributs spécifiques de la finance solidaire par rapport aux autres systèmes d'intermédiaire financière	45
Section 2 La finance solidaire comme forme de financement relationnel	50
2.1 Le financement relationnel et ses avantages dans l'accès au crédit	51
2.1.1 Définition du financement relationnel	52
2.1.2 Les avantages du financement relationnel	53
a) <u>Une information interne unique et particulière</u>	54
b) <u>L'assurance d'un financement selon des conditions souples</u>	55
c) <u>Un contrôle renforcé et des incitations à la coopération</u>	56
d) <u>Un accès à des financements complémentaires</u>	56
2.2 Du financement relationnel bancaire au financement relationnel solidaire	58
2.3 Les spécificités et les avantages du financement relationnel solidaire	60
2.3.1 Un système de relations	60
2.3.2 Une relation de financement solidaire inscrite dans la durée	61
2.3.3 La création d'une information interne	63
2.3.4 La mise en place de contrats implicites	63
2.3.5 Des mécanismes de surveillance délégués	65
2.3.6 Une expertise garantie pour d'autres intermédiaires financiers	66
Conclusion du chapitre	67
Chapitre 2 La finance solidaire : une construction historique dans les mutations institutionnelles	69
Introduction du chapitre	70
Section 1 Périodisation de l'histoire en fonction de caractéristiques institutionnelles de la production et du financement entre le 19 ^{ème} siècle et nos jours	73
Section 2 Les réalisations financières solidaires entre le 19 ^{ème} siècle et aujourd'hui	83
2.1 L'absence d'épargne compensée par la gratuité du crédit (1800/1848)	83
2.1.1 Des activités économiques proto capitalistes et faiblement monétarisées	84
2.1.2 Faiblesse, diversité et décentralisation des intermédiaires financiers et bancaires	84
2.1.3 La réciprocité et la gratuité du crédit solidaire d'origine étatique ou mutuelliste	85
a) <u>Développer un crédit gratuit étatique</u>	85
b) <u>Le mutuellisme et la réciprocité à la base d'un crédit gratuit</u>	86

2.1.4 Les limites des relations de financements réciprocaires et affinitaires	87
2.2 La mutualisation de l'épargne et la mise en place des cautions solidaires (1848/1896)	88
2.2.1 Les grands défis de la modernisation industrielle	89
2.2.2 Développement des banques et la mobilisation de l'épargne	90
2.2.3 Les premières formes de crédit solidaire professionnel	91
a) Le crédit solidaire : mutualiser l'épargne ouvrière et créer une caution solidaire	91
b) La spécialisation des coopératives d'épargne et de crédit	95
2.2.4 La mutualisation de l'épargne et les jeux d'alliances	98
2.3 La mise en réseau des coopératives d'épargne et de crédit (1896/1945)	99
2.3.1 L'essor du capitalisme industriel et la construction d'un Etat social	99
2.3.2 Apogée du système financier avant la grande Crise de 1929 et ses réformes	100
2.3.3 Structuration des coopératives d'épargne et de crédit	100
2.3.4 La médiatisation de la relation de financement solidaire par une organisation décentralisée	102
2.4 La territorialisation comme rempart à l'institutionnalisation (1945/1973)	102
2.4.1 Le compromis fordiste	103
2.4.2 L'encadrement des activités financières	103
2.4.3 La territorialisation puis la transformation des coopératives d'épargne et de crédit	104
2.5 La déréglementation : processus d'exclusion financière et catalyseur d'initiatives financières alternatives (1973 à nos jours)	106
2.5.1 Tertiarisation et financiarisation des entreprises	106
2.5.2 Libéralisation des activités financières et bancaires à la source d'inégalités et d'exclusion	107
2.5.3 Réappropriation de l'usage de l'épargne dans la finance alternative	109
2.5.4 L'association de ressources privées et publiques dans la microfinance	110
Section 3 L'articulation des expérimentations historiques au contexte contemporain	112
3.1 Des innovations financières réactualisées	112
3.2 De la relation affinitaire à la normalisation d'une relation financière solidaire	114
Conclusion du chapitre	116
Chapitre 3 La finance solidaire face aux contraintes de financement	119
Introduction du chapitre	120
Section 1 L'origine de la demande de finance solidaire	122
1.1 Caractéristiques de la demande de finance solidaire	123
1.1.1 Des emprunteurs aux ressources limitées et engagés dans une démarche d'intégration et de reconnaissance sociale	124
1.1.2 Les activités en phase de création	128
1.1.3 Des secteurs d'activités et des formes organisationnelles peu capitalistiques	129
1.2 Une classification des emprunteurs-entrepreneurs de la finance solidaire	130
Section 2 Le rationnement du crédit et la finance solidaire	133
2.1 Le rationnement du crédit expliqué par les asymétries d'information	134
2.2 L'approche post keynésienne et les asymétries d'anticipation	137
Section 3 Les solutions proposées par la finance solidaire dans un contexte d'incertitude	142
3.1 La nécessaire prise en compte du temps et de la confiance dans les relations de financement	143
3.2 Le rôle de la finance solidaire dans l'accès et les conditions de financement	145
3.2.1 Une règle de décision de financement post keynésienne pour la finance solidaire	145
3.2.2 Une relation d'accompagnement pour construire l'expertise et les anticipations	147
3.2.3 Une relation de socialisation pour consolider la confiance	149
3.2.4 Une relation financière aux conditions monétaires et non monétaires adaptées	151
Section 4 La convention du financement relationnel solidaire : un arrangement entre les agents	159
4.1 Les emprunteurs de la finance solidaire hors des normes bancaires	161
4.2 Les caractéristiques de la convention de financement solidaire	162
4.3 Des mécanismes de coordination non marchands	166

Conclusion du chapitre	168
Chapitre 4 Les conditions et les modalités de la construction de l'offre de financement solidaire	170
Introduction du chapitre	171
Section 1 Décentralisation, proximité et territorialisation de la finance solidaire	173
1.1 La décentralisation : facteur de localisation de la finance solidaire	175
1.1.1 Les spécificités de l'information de la finance solidaire	175
1.1.2 Une gestion décentralisée pour réduire les conflits d'agence	177
1.2 La mobilisation de la proximité multidimensionnelle dans la finance solidaire	179
1.2.1 Les différents registres de la proximité	180
1.2.2 L'ancrage de la finance solidaire dans la proximité géographique	182
1.2.3 La proximité relationnelle et l'encastrement dans les réseaux sociaux	183
1.2.4 Au-delà du financement localisé, l'apport de la proximité organisationnelle	184
a) L'activation de la proximité organisationnelle dans la relation de service de la finance solidaire	184
b) Les partenariats et la coopération entre les organisations de finance solidaire	187
1.2.5 La proximité institutionnelle : une dimension à renforcer	190
1.2.6 Construction d'une offre locale de finance solidaire	191
Section 2 Le rôle des parties prenantes dans la finance solidaire	193
2.1 L'intégration des parties prenantes dans les théories des organisations	194
2.2 Les parties prenantes de la finance solidaire	197
2.3 Les effets structurants des parties prenantes dans la finance solidaire	199
2.3.1 Les effets des relations entre la finance solidaire et les banques	199
2.3.2 L'influence des pouvoirs publics dans la finance solidaire	204
Section 3 Analyse des coûts et des ressources dans la mise en œuvre de l'offre de finance solidaire	208
3.1 Une analyse en terme de coûts de la finance solidaire	209
3.2 La mobilisation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires dans la finance solidaire	211
3.2.1 La diversité des ressources pour financer l'activité financière	211
3.2.2 Les ressources pour la prise en charge de l'accompagnement	214
Section 4 Un compromis entre différentes logiques d'action pour la finance solidaire	216
4.1 Les parties prenantes de la finance solidaire selon les Economies de la Grandeur	217
4.1.1 La prise en compte des relations bancaires et financières dans les économies de la grandeur	218
4.1.2 La combinaison des logiques d'action dans la finance solidaire	218
4.1.3 Les tensions dans la finance solidaire	220
4.2 La mise en lumière des différentes logiques d'action dans le discours des organisations de la finance solidaire	223
4.2.1 Construction de l'échantillon et de la méthode de collecte	224
4.2.2 Méthodologie de traitement des données qualitatives	227
4.2.3 Les résultats de l'analyse par Alceste	230
4.2.4 Associations et ressemblances entre mondes lexicaux : la preuve de la présence d'un consensus à la source d'une représentation homogène de la finance solidaire	236
4.3 La nature du compromis de finance solidaire	241
Conclusion du chapitre	243
Chapitre 5 La structure de marché de la finance solidaire	245
Introduction du chapitre	246
Section 1 La structure non concurrentielle du marché de la finance solidaire	248
1.1 Un marché de clientèle avec des barrières à l'entrée	248
1.1.1 Personnalisation et différenciation des relations de financement solidaire à l'origine d'un marché de clientèle	249
1.1.2 La présence de barrières à l'entrée endogènes et informationnelles	250

1.2 Un processus de concentration des organisations de finance solidaire fondé sur la différenciation	252
1.2.1 Segmentation et concentration du marché de la finance solidaire	252
1.2.2 Complémentarité de la finance solidaire avec les intermédiaires bancaires	255
1.3 Les perspectives d'évolution de la structure de marché de la finance solidaire	256
Section 2 La position dominante de la finance solidaire	258
2.1 La clientèle captive et le pouvoir de marché de la finance solidaire	259
2.2 Les leviers de la finance solidaire face aux risques de phénomènes de captation de richesses	261
2.2.1 Le financement relationnel et les phénomènes de captation de richesse	262
2.2.2 Une offre de services financiers solidaire incomplète par rapport à l'ensemble des besoins	264
2.2.3 La mobilisation de financements complémentaires et l'insertion bancaire	265
2.2.4 La réputation comme facteur de contrôle	267
Section 3 La Finance solidaire : de l'insertion individuelle au bien être collectif	269
3.1 Concurrence, optimalité et effets externes	270
3.2 Finance solidaire et performances	272
Conclusion du chapitre	276
Conclusion générale	278
<i>Liste des tableaux</i>	287
<i>Liste des figures</i>	288
<i>Table des matières</i>	289
Bibliographie	293
Annexes	310
Annexe 1 Principales organisations de la finance solidaire	311
Annexe 2 Présentation des principales structures nationales de finance solidaire composant l'échantillon représentatif	313
Annexe 3 Questionnaire qualitatif auprès des dirigeants de la finance solidaire en France	338
Annexe 4 Exemples de configurations entre une organisation de finance solidaire, l'ADIE, et deux réseaux bancaires différents, les Caisses d'Epargne et BNP Paribas	340

Bibliographie

- ADIE (2009), Rapport d'activités, 2009
- Agarwald S. & Hauswald R., (2006), «Distance and information asymmetries in lending decisions», Université américaine *Working Paper Washington D.C.*
- Aglietta M. (2008) *Macroéconomie financière*, collection Repères, Paris, La Découverte.
- Aglietta M. & Rebérioux A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, 2004
- Aglietta M. & Orléan A. (2002), *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob.
- Akerlof G. (1970), "The market for 'lemons' : Quality uncertainty and the price mechanism", in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89 , p. 488-500
- Albert É. (1997), *Les Banques populaires en France (1917-1973)*, Paris, Economica, 1997.
- Alcoléa –Bureth AM (2004), *Pratiques et théories de l'économie solidaire. Un essai de conceptualisation*, L'Harmattan, Paris
- Andreani E. & Neuberger D., (2004), «Relationship finance by banks and nonbanks institutional investors: a review within the theory of the firm», *Thuening- Series of Applied Economic Theory*, 46, Université de Rostock, Allemagne
- Ang J.S., (1991), «Small business uniqueness and the theory of financial management», *The Journal of Small Business Finance*, vol.1, p. 1-13
- Ang J.S, (1992), «On the theory of finance for private held firms», *The Journal of Small Business Finance*, vol. 1, p. 185-203
- Aoki M. (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Paris, A. Michel
- Armendariz de Aghion B. & Morduch J., (2000), "Microfinance beyond group lending", *Economic of Transition*, vol. 8 Issue 2, pp. 401-420
- Arrow KJ. (1974), *The limits of organization*, Norton, New- York
- Artis A (2007), « La « finance solidaire territorialisée » : une réponse de proximité en faveur de la construction d'un territoire de référence dans un processus de mondialisation » *Cahier du Ceren*, n° 19, p 20- 40
- Aubier M. & Cherbonnier, F. (2007), « L'accès des entreprises au crédit bancaire », *Economie & prévision* 1/2007 (n° 177), p. 121-128
- Bacchiega A. & C. Borzaga C (2001), "Social Enterprises as Incentive Structures", in C. Borzaga & J. Defourny, eds., *The emergence of social enterprise*, Routledge, London and New York.
- Bain J. (1956), *Barriers to new competition*, Cambridge, Mass, Harvard university Press.
- Balkenhol B. (2009), *Microfinance et politique publique*, PUF
- Barou N. (1932), *Co-operative banking*, Westminster P.S. King & Son, Ltd, Orchard House

- Bayard S, Muet P.A, Pannier-Runacher A., (2002), *Rapport d'enquête sur la finance socialement responsable et la finance solidaire*, avril 2002, Paris, la documentation française
- Beaud M., (2000) *Histoire du capitalisme de 1500 à 2000*, Seuil, points, Économie, Paris
- Beishenaly N., (2009), *Analyse du rôle économique du crédit coopératif*, Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université Grenoble 2.
- Belletante B., Levratto N., Paranke B., (2001), *Diversité économique et modes de financement des PME*, L'Harmattan
- Béluze J.-P., (1893a) *Qu'est-ce que la Société du Crédit au Travail?* Paris, Guillaumin et Cie
- Béluze (1863b) *Les associations conséquences du progrès : le crédit du travail*, Éditeur : l'auteur (Paris)
- Bensimon G. (1994), *Essai de construction d'un système conceptuel pour l'économie communiste à partir des travaux d'Alexandre Zinoviev*, thèse en sciences économiques, université de Grenoble
- Benzécri J-P. (1973) "La place de l'a priori", *Encyclopedia Universalis, Organum*, vol. 17, 11-24.
- Benzécri J-P. (1981), *Pratique de l'analyse des données : linguistique et lexicologie*, Paris, Dunod.
- Berger A., (1999), « The dynamics of market entry: the effects of mergers and acquisitions on de novo entry and small business lending in the banking industry », *Finance and Economics Discussion Paper*, series 1999-41, Board of Governors of the Federal Reserve System
- Berger A. & Udell G., (2006), «A more complete conceptual framework for SME finance», *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, p. 2945-2966
- Berlin M., John K. et Saunders A., (1996), « Bank equity stakes in borrowing firms and financial distress », *Review of Financial Studies*, vol. 9, p. 889-919.
- Bert T. & Al. (2009), *Le microcrédit*, Inspection générale des finances, 2009.- 321p
- Besanko D. et Kanatas G., (1993), « Credit market equilibrium with bank monitoring and moral hazard », *The Review of Financial Studies*, vol. 6, p. 213- 232.
- Bessy C. & Favereau O., (2003), «Institutions et Économie des conventions», *Cahiers d'Economie Politique*, n° 44.
- Bester H., (1985), «Screening versus rationing in credit markets with imperfect information», *American Economic Review*, vol. 75, p. 850-855
- Betbèze, J.-P. & Saint-Étienne C. (2006), *Une stratégie PME pour la France*, Conseil d'analyse économique, La documentation française, Paris

- Bhattacharya S. & Chiesa G., (1995), «Proprietary information, financial intermediation, and research incentives», *Journal of Financial Intermediation*, vol. 4, p. 328-357
- Blanc J (2000), *Les monnaies parallèles. Unité et diversité du fait monétaire*. Paris, L'Harmattan
- Blanc L. (1839), *L'organisation du travail*, Paris, Société de l'industrie fraternelle, 5ème éd., 1847.
- Boltanski L. & Thévenot L. (1991) *De la justification*, Paris, Gallimard.
- Boot A., (2000), «Relationship banking: what do we know?», *Journal of Financial Intermediation*, vol. IX, p. 7-25
- Boot A. & Thakor A., (2000), « Can relationship banking survive competition?», *The Journal of Finance* n°55, p. 679–713
- Boot A., Thakor A. et Udell G., (1991), « Secured lending and default risk: equilibrium analysis, policy implications, and empirical results », *The Economic Journal*, vol., 101, p. 458-472.
- Bothorel E. & Rollinde C. (2000), *Financement de proximité. 400 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France*, Paris : Fondation pour le progrès de l'Homme, coll. « Dossier pour un débat » n°90
- Bouba-Olga O., Grossetti M. (2008), « Socio-économie de proximité », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 311-328.
- Bouchard M., Ferraton C., Michaud V & Rousselière D. (2008) "Base de données sur les organisations d'économie sociale, la classification des activités économiques, *Cahier Recherche, Chaire de recherche du Canada en économie sociale*, Recherche no R-2008-01
- Boyer R. (2004) *Théorie de la régulation, 1. Les fondamentaux*, Paris, La Découverte.
- Boyer R. (1986) *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte.
- Boyer R., Saillard Y. (eds.) (1995a) *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, Recherches, Nouvelle édition complétée (2002)
- Boyer R., Saillard Y. (1995b) "Un précis de la régulation" in Boyer R., Saillard Y. (eds.) *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, Recherches, Nouvelle édition complétée (2002), 58-68.
- Besley T & Coate, S., (1995), "Group lending, repayment incentives and social collateral", *Journal of Development Economics*, vol. 46, pp.1-18
- Brana S & Jégourel (2007), *La microfinance en Aquitaine : Etats des lieux et perspectives*, étude pour la CRESS Aquitaine

- Braudel F. & Labrousse E., (1987), *Histoire économique et sociale de la France*, Paris, Presses universitaires de France
- Buchez J. P. (1863a) *Les associations, conséquences du progrès social- crédit au travail*, janvier 1863, Paris
- Buchez J.P. (1863b) *Qu'est ce que la Société du Crédit au travail*, Librairie Guillaumin & Cie, Paris
- Carey M., Post M., Sharpe S., (1998), « Does corporate lending by banks and finance companies differ? Evidence on specialization in private debt contracting», *The Journal of Finance*, vol. 53, p. 845-878.
- Casin Philippe (1999) *Analyse des données et des panels de données*, Bruxelles, De Boeck Université.
- Chantelat P (2002), « La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand : des relations personnelles à l'impersonnalité des relations », *Revue française de sociologie*, Année 2002, Volume 43, Numéro 3 p. 521 – 556
- Charbonneau J. (1998), « Lien social et communauté locale : quelques questions préalables », *Lien social et Politiques*, n° 39, 1998, p. 115-126.
- Charreaux G., (2000), La théorie positive de l'agence : positionnement et apports. in: *Revue d'économie industrielle*, Vol. 92. 2e et 3eme trimestres 2000. pp. 193-214.
- Clevenot M. (2008), « Les difficultés à nommer le nouveau régime de croissance », *Revue de la régulation*, n°3/4, 2e semestre 2008
- Coase Ronald (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, 4(16), 386-405.
- Cole R., Goldberg L. et White L., (2004), «Cookie-cutter versus character: the micro structure of small business lending by large and small banks», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol.39, p. 227-252.
- Coriat B. (2008), « L'installation de la Finance en France. », *Revue de la régulation* [En ligne] , n°3/4 | 2e semestre 2008
- Coriat B. & Weinstein O. (1995) *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Le Livre de poche, Collection Références.
- Cornée S. (2010), *Incertitude, coopération et intermédiation financière : relation de long terme, production du savoir idiosyncrasique et prise de décision dans la banque solidaire*, thèse de sciences de gestion, Université de Rennes 1
- Coutard E. (1900) *La production coopérative par les associations ouvrières*, thèse pour le doctorat, Université de Paris, Faculté de droit, Paris, A. Rousseau, 1900, 333 p

- Cunat V., (2007), « Trade credit: Suppliers as debt collectors and insurance providers », *Review of Financial Studies*, vol. 20, p. 491-527.
- Delaplace, (2004), « *Economie sociale, économie spatiale. La liaison entre la confiance et la proximité dans le cas des micro-crédits* », in Rasselet O, Delaplace M & Bosserelle E *Economie sociale en perspective*, Presse Universitaire de Reims, pp 233- 246.
- Daniel C., 1998, « Les politiques d'emploi : une révolution silencieuse », in *Droit social*, janvier 1998, n° 1, pp. 3-11.
- Defalvard H. (2005) "Pragmatisme et institutionnalisme en économie : une voie outillée", *Revue de métaphysique et de morale*, 102(3), 375-389.
- Defalvard H. (2002) "L'économie des conventions à l'école des institutions", *Economie Appliquée*, 55(4), 7-33.
- Degryse H. & De Jong A., 2006, « Investment and Internal Finance: Asymmetric information or managerial discretion? », *International Journal of Industrial Organisation*, p. 125-147.
- Degryse H. & Ongena S., 2005, « Competition and regulation in the banking sector: a review of the empirical evidence on the sources of bank rents », chapitre dans « *Handbook of Financial Intermediation and Banking* », édité par Thakor A. et Boot A., p 483-554.
- Delavigne V. (2004) "Présentation d'Alceste", *Revue Texto!*, 9(4), décembre
- Demazière D. (2005) "Des logiciels d'analyse textuelle au service de l'imagination sociologique", *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 85, 5-9.
- Demoustier D. & Rousselière D., 2003, *L'économie Sociale et Coopérative Des Associationnistes: De La Critique Des Fondements De L'économie Politique à La Régulation Sociale Du Marché*, Annals of Public and Cooperative Economics, volume 76, issue 4, pp 517-543, décembre 2005
- Demoustier D. (2001) *L'économie sociale et solidaire*, Paris, La Découverte Syros.
- Desroches H., (1990), "Nous avons dit Tontines: Des Tontines Nord aux Tontines Sud, Allers et Retours" in Lelart M., *La Tontine : Pratique Informelle d'Epargne et de Crédit dans les Pays en Développement*, John Libbey Eurotext, Aupelf, pp:1-24.
- Desroche H. (1976), *Le projet coopératif*, Paris, Editions Ouvrières, Economie et Humanisme.
- Dewatripont M. & Tirole J., (1994), « A theory of debt and equity: diversity of securities and manager-shareholder congruence », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, p. 1027-1054.
- Dietsch M., (2005), *La place de la concurrence dans l'organisation et le fonctionnement du secteur bancaire*, Cycle de conférences : Droit, Economie et Justice dans le secteur bancaire, 4 avril 2005

- Dietsch M. & Golitin-Boubakari V. (2002) « L'évolution des relations banques-entreprises dans les années 1990 », *Bulletin de la Commission Bancaire*, n°27, novembre
- Dietsch M., (1993), « Localisation et concurrence dans la banque », *Revue d'Economie*, n°4, juillet, pp. 779- 790
- Diamond D., (1991), « Monitoring and reputation: the choice between bank loans and directly placed debt », *The Journal of Political Economy*, vol. 99, p. 689- 721.
- Diamond D., (1984), « Financial intermediation and delegated monitoring », *Review of Economic Studies*, vol. 51, p. 393-414
- Doligez F (2002), « microfinance et dynamiques économiques : quels effets après dix ans d'innovations financières ? », *Revue Tiers Monde*, XLIII, n°172, oct-déc 2002, p 783-808
- Donaldson T., Preston L. E., « The Stakeholder Theory of the Corporation : Concepts, Evidence and Implications », *Academy of Management Review*, Vol. 20, n° 1, p. 65-91
- Dubocage E., Rivaud-Danset D., (2006), *Le capital-risque*, La Découverte, collection Repères.
- Dupuy C & Burmeister A (2003), *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, les études de la Documentation Française, Paris,
- Dupuy J-P, Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (1989) "Introduction, numéro spécial économie des conventions", *Revue économique*, 40(2), 141-146.
- Dymski G. A (1993), "Keynesian uncertainty and asymmetric information : complementary or contradictory", in *Journal of Post Keynesian*, vol 216, n°1, fall 1993, p 49-54
- Eber N. (2001), Les relations bancaires de long terme. Une revue de la littérature, *Revue d'économie politique* 2001/2, Volume 111, p. 195-246.
- Eber N., (1999), *Les relations de long terme banque-entreprise*, Livre éditions Vuilbert, 160 pages.
- Egli D., (2004), "Progressive lending as an enforcement mechanism in microfinance programs", *Review of Development Economics*, vol. 8 Issue 4, pp. 505-520
- Eymard-Duvernay F. (ed.) (2006), *L'économie des conventions, méthodes et résultats, Tome 2: Développements*, Paris, La Découverte.
- Fama E., (1985), « What's different about banks? », *Journal of Monetary Economics*, vol. 15, p. 29-40.
- Fama E., Jensen M. (1983) "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, 26(2), 327-350.

- Farinha L. & Santos J., (2002), « Switching from single to multiple bank lending relationships: Determinants and implications », *Journal of Financial Intermediation*, vol. 11, p. 124-151.
- Farrugia, F. (1997), « Exclusion : mode d'emploi », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol.102, p. 29-57.
- Favereau O. (1994), "Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme standard pour trois théories orthodoxes", in Orleans (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris.
- Favereau O. (1989) "Marchés internes, marchés externes", *Revue économique*, 40(2), pp 273-328.
- Ferraton C (2007), *Associations et coopératives –une autre histoire économique*, ed ERES
- Finansol (2010), Baromètre de la finance solidaire, Finansol/La Croix/IPSOS, 8ème édition
- Flandreau M. & Zumer A., (2004) *Les origines de la mondialisation financière, 1880-1913*, OECD Publishing, 2004
- Fouquet A., Les femmes chefs d'entreprise : le cas français, *Travail, genre et sociétés* 2005/1, N° 13, p. 31-50.
- France Active, (2009), Rapport d'activité
- France Initiative Réseau, (2009), Rapport d'activité
- Ferrandier R. & Koen V. (1997), *Marchés de capitaux et techniques financières*, 4e édition, Paris, Économica, 1997
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management : a stakeholder approach*. Boston: Pitman
- Freid V. et Hisrich R., (1994), « Toward a model of venture capital investment decision making », *Financial Management*, vol. 23, p. 28-37.
- Fretel A., (2008), « L'association comme réponse à la question sociale du XIXe au XXe siècle », *Revue de la régulation*, n°2, janvier 2008
- Gadrey J (2003), *Socio-économie des services*, Paris, Editions La Découverte, Collection Repère, 2003
- Garmaise M., (2001), « Informed investors and the financing of entrepreneurial projects », Congrès annuel de l'EFMA à Lugano.
- Gauzente C & Peyrat-Guillard D. (2007), *Analyse statistique de données textuelles en sciences de gestion : concepts, méthodes et applications*, Éd. EMS Management & société, 2007.
- Gide & Rist, (1944), *Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*, 6e édition revue et augmentée, Paris, Librairie du Recueil Sirey.

- Gilly J.P., Lung Y., (2008), "Proximités, industries et territoires", dans C. Laurent et C. du Tertre (eds), *Secteurs et Territoires dans les régulations émergentes*, L'Harmattan.
- Gilly J-P. & Torre A. (éd.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris
- Glémain, Bioteau, Artis, (2010), Finances solidaires et territoires : analyses en Bretagne et Pays-de-Loire, *Revue Economique rurale et urbaine*
- Glémain P. (2009), Innovations bancaire et financière : quels défis pour les finances solidaires ? in J.L. Laville et P. Glémain (dir.), *L'économie sociale et solidaire aux prises avec la gestion*, Desclée de Brouwer, pp. 63-105.
- Glémain P. (2008), *Epargnants solidaires. Une analyse de la finance solidaire en France et en Europe*, Presses Universitaires de Rennes, Collection Economie et Société, 152 p.
- Glémain P. et Taupin MT. (2007), Les finances solidaires : de l'alternative à l'altérité, in *L'Economie sociale entre informel et formel. Paradoxes et innovations*, A. Dussuet et J.M. Lauzanas (coord.), Presses Universitaires de Rennes, pp. 151-182.
- Glémain P. et Taupin P. (2007), Les logiques d'acteurs des finances solidaires contemporaines : de la résistance à la résilience ?, *Journal of Annals of Public and Cooperative Economics*, 78, 4, 623-654.
- Gloukoviezoff G., (2004), « De la bancarisation de masse, à l'exclusion bancaire puis sociale », *Revue Française des Affaires Sociales*, n°3-2004, Paris : La documentation française, pp. 11-38.
- Gloukoviezoff G., (2008), *De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France : entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lyon2.
- Gond, J.-P., Mercier, S. (2005). Les théories de parties prenantes : une synthèse critique de la littérature. *Les notes du LIRHE* 411
- Granovetter, M. (2000), *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique »
- Guérin I (2002) « *La microfinance et la création d'entreprise par les chômeurs. La situation dans quelques pays européens et en Amérique du Nord* », Rapport pour le Bureau international du travail et le Secrétariat d'État à l'Économie solidaire, Mars 2002, 107 p
- Guérin I. (2000) "La finance solidaire en France : coupler intermédiation financière et intermédiation sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, 277, juillet 2000, pp. 79-93.
- Guérin I. Lapenu C. Doligez F. (eds) (2009), « La microfinance est-elle socialement responsable ? », *Revue Tiers Monde*, Numéro spécial, n°197, Janvier-Mars

- Guerrien, B., (2004). *La théorie économique néoclassique*, tome 1, Paris, La Découverte, Repères
- Guerrien B, (1999), *L'économie néo-classique*, Paris, La Découverte, Repères
- Gueslin, (1998), *L'invention de l'économie sociale : idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIX^e siècle*, 2e édition révisée et augmentée, Paris : Economica.
- Gueslin A. (1985). - *Le Crédit Agricole* - Paris, Repères, La Découverte.
- Guider H. et Roux M (2009), *La banque coopérative en Europe*, Revue Banque Edition
- Guille M. (1994), *Savoir bancaire spécifique, marché du crédit et intermédiation financière, Economie Appliquée*, tome XLVI, n° 4.
- Gurley J. & Shaw E., (1960), *Money in a theory of finance*, Brookings Institution Washington D.C.
- Guttman, R (2002), « Monnaie et crédit dans la théorie de la régulation », in Boyer & Saillard (Dir.) (2002), *Théorie de la Régulation. L'état des savoirs*, p 86-93
- Hautcoeur P.C (2007), *Le marché financier français au XIX^e siècle* (dir.), Publications de la Sorbonne, 2007.
- Hicks J. (1975), *The crisis in keynesian economics* , Basic Blackwell, Oxford
- Houston J. & James C. (1996), « Bank Information Monopolies and the Mix of Private and Public Debt Claims », *The Journal of Finance*, vol. 51, p. 1863-1889.
- Hoshi T., Kashyap A. & Scharfstein D., (1991), «Corporate structure, liquidity and investment: evidence from Japanese industrial groups», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, p. 33-60.
- Hoshi T., Kashyap A., Scharfstein D. (1990), «The Role of Banks in Reducing the Costs of Financial Distress in Japan», *Journal of Financial Economics*, vol. 27, p. 67-88
- Hugon P., (1990), « La finance non institutionnelle: expression de la crise du développement ou de nouvelles formes de développement », in Lelart M., *"La tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement"*, éd° UREF, pp. 308-321
- Itçaina X (2003), « Economie sociale et/ou économie identitaire : trois cas de figure en pays basque français », rapport de synthèse à la DIESES MIRE, Paris
- Jacquet P. & Pollin. J. (2007), *Systèmes Financiers et Croissance.*, Document de Recherche LEO, N_2007-23.
- Jensen M., (1986), «Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers», *American Economic Review*, vol. 76, p. 323-329

- Jensen M. & Meckling W. (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360
- Jensen M. & Meckling W. (1979) "Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination" *The Journal of Business*, 52(4), 469-506
- Jourdon, P. (2009): *Histoire monétaire de l'europe de 1800 à 2007. De l'esprit des Lumières après le XVIIIe siècle à la généralisation de l'économie monétarisée à partir du XXIe siècle*, L'Harmattan.
- Karpik L. (1998), "La confiance : réalité ou illusion ? Examen critique d'une thèse de Williamson", *Revue Economique*, volume 49, n°4.
- Keynes J.M. (1937a), « La théorie ex ante du taux d'intérêt », *Revue française d'économie*, 1989, vol. IV, n°3, p 190-199.
- Keynes J.M. (1937b), «Les diverses théories du taux d'intérêt », *La Pauvreté dans l'Abondance*, Gallimard, 2002.
- Keynes John Maynard (1936) *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Paris, Éditions Payot
- Keynes J.M. (1930), *A Treatise on Money* (I), in *Collected Writings*, vol.V, Macmillan, 1971.
- Keynes J. M., (1921) *Treatise on probability*, Collected writings, vol. VIII, Cambridge University Press, Cambridge, First published in 1921
- Knight Frank (1921) *Risk, uncertainty and profit*, New York, Harper Torchbooks, 1965
- Kondratieff N. (1928), « *The Long Wave Cycle* », édition en anglais, 1928 ; première édition en russe, 1926 ;traduction française, Paris, Economica, 1992.
- Labie M., (2004), "Microfinance : un état des lieux", *Mondes en Développement*, Vol. 32, n°2, pp. 9-25
- Labie M., (1996), « Autonomie et pérennisation des systèmes financiers décentralisés », *Revue Tiers Monde*, n°145
- Laffon J.-J., N'Guessan Thatcher, (2000), "Group lending with adverse selection", *European Economic Review*, vol. 44, pp. 773-784
- Lavoie M. (2004), *L'économie post keynesienne*, coll « Repères », La découverte, Paris
- Lebart L. & Salem A (1994), *Statistique textuelle*, Paris, Dunod
- Lelart M., (2005), "De la finance informelle à la microfinance", éd° Archives Contemporaines et AUF, 140 p.
- Lerner J., (1995), «Venture capitalists and the oversight of private firms», *The Journal of Finance*, vol. 50, p. 301-318
- Lescure M., (1996), *PME et croissance économique*, Economica, Paris

- Lescure M. & Plessis A. (dir.) (2004), *Banques locales et banques régionales en France au 19e siècle*, Albin Michel, Mission historique de la Banque de France
- Lobez F. et Vilanova L., (2006), *Microéconomie bancaire*, Presses Universitaires de France.
- Marchand O. et Thélot C. (1997), *Le travail en France (1800-2000)*, Collection Essais et Recherches, série Sciences Sociales, Nathan.
- Marty F (2005) « La jurisprudence concurrentielle relative aux services publics : les enseignements de l'analyse lexicale » in Chatel Elisabeth, Kirat Thierry, Salais Robert (eds.) *L'action publique et ses dispositifs*, Paris, L'Harmattan, 317-345.
- Mason Edward S. (1939), « Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises », *American Economic Review*, 29, p.61-74
- Mayers C., (1988), «New issues in corporate finance », *European Economic Review*, vol. 32, p. 1167-1189
- Mendell M. et Lévesque B. (eds) (2003), *Penser autrement la finance : diversité des pratiques*, *Revue Economie et Solidarités*, Presses de l'Université du Québec, volume 34, n° 1.
- Mendez A. & Richez-Battesti N. (1999), *Les banques coopératives et mutualistes entre concurrence et solidarité : la confiance au centre d'un modèle alternatif de compétitivité*, *Revue des études coopératives mutualistes et associatives RECMA*, vol. 78, no274, pp. 17-41
- Mesquita D. (2009), *Les institutions de finance solidaire et le financement de l'inclusion sociale : application au cas de la région Haute-Normandie*, thèse de sciences économiques, université de Rouen
- Mian S. & Smith C., (1992) «Accounts receivable management policy: Theory and evidence», *The Journal of Finance*, vol. 47, p. 169-200
- Milton M. & Thakor A., 1985, « Moral Hazard and information sharing: a model of financial information gathering agencies », *The Journal of Finance*, vol. 40, p. 1403-1421
- Minsky HP (1985), « la structure financière, endettement et crédit », in Barrère A. (dir) (1985), *Keynes aujourd'hui : théories et politiques*, Economica, Paris
- Miwa Y. & Ramseyer J., (2005), *Trade credit, bank loans, and monitoring: Evidence from Japan*, Working paper Université de Tokyo
- Modigliani F. & Miller M., (1963), « Corporate income taxes and the cost of capital: A correction », *The American Economic Review*, vol. 53, p. 433-443
- Montagne, S. (2005) « Pouvoir financier contre pouvoir salarial dans les fonds de pension : contribution du droit à la légitimité financière », *Annales HSS*, n° 6, pp.1299-1325
- Morck R., Nakamura M. et Shivdasani A., (2000), « Banks, ownership structure, and firm value in Japan », *Journal of Business*, vol. 73, p. 539-567.

- Moureau N. et Rivaud-Danset D. (2004), *L'incertitude dans les théories économiques*, La Découverte.
- Mucchielli A. (1996), *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*, Paris : A. Colin
- Nakatani I., (1984), « The role of financial corporate grouping », in Aoki M. (1984), *Economic analysis of the Japanese Firm*, North Holland.
- Narayanaswamy C., Scrim D. & Shukla R., (2001), "Financial distress and the stockholder-bondholder conflict: application of binomial pricing methodology", *Journal of Applied Finance*, p. 35-40.
- Nowak, M. (2010), *L'espoir économique: de la microfinance à l'entrepreneuriat social : les ferments d'un monde nouveau*, Paris : J.-C. Lattès, 2010
- Okun A. (1981), *Prices and Quantities, a Macroeconomic analysis*, Oxford, Blackwell
- Ongena S. & Smith D., (2000), « What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence », *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, p. 26-56
- Ongena S. & Smtih D., (2001), « The duration of relationships », *Journal of Financial Economics*, vol.61, p. 449-475
- Orléan A. (2008), « Monnaie, séparation marchande et rapport salarial", in Frédéric Lordon (éd.), *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Paris, Presses de la Fondation des Sciences Politiques, pp 55-87
- Orléan A (2003), « Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande », *cahiers d'économie politique*, n°44, printemps 2003, p 181-196
- Orléan A (1999), *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris
- Orléan A (dir.) (1994), *Analyse économique des conventions*, PUF, 2è édition
- Ory J.N., Gurtner E., Jaeger M. (2006) « Performance et gouvernance des banques coopératives françaises », dans *Les banques coopératives en France: le défi de la performance et de la solidarité* Richez-Battesti N. & Gianfaldoni P., L'Harmattan, Paris
- Ould Ahmed P (2010), « La solidarité vue par l'« économie sociale et solidaire », *Revue Tiers Monde* 2010/4 (n°204)
- Paranque B (2002), « Quelle « Intermédiation Informationnelle » pour les PME ? ou comment une démarche théorique a fertilisé une évolution stratégique », *Techniques Financières et Développement*, septembre 2002, n° 68
- Patat, J-P., et Lutfalla, M. (1986), *Histoire monétaire de la France au XX E siècle*, Paris, 1986,
- Pecqueur B., (2002), *Le développement local*, Syros, Paris.

- Pecqueur B., Zimmermann J-B. (dir.), 2004, *Economie de proximités*, Hermès-Lavoisier, Paris.
- Petrella, F. (2003), « Une analyse néo-institutionnaliste des structures de propriété multistakeholder : Une application aux organisations de développement local », Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain,
- Piegay P (1999), “The new and post Keynesian analyses of bank behavior: consensus and disagreement”, in *Journal of Post Keynesian*; vol 22, n°2, winter 1999/2000, p265/283
- Pinkowitz L. & Williamson R., (2001), «Bank power and cash holdings: evidence from Japan», *Review of Financial Studies*, vol. 14, p. 1059-1082.
- Plihon D. (2004), *Le nouveau capitalisme*, Repères, La Découverte.
- Polanyi K. (1957), « The Economy as Instituted Process », in, Polanyi, Arensberg & Pearson (eds.), *Les systèmes économiques dans l’histoire et dans la théorie*, p.239-260, Larousse, Paris, 1975.
- Polanyi K. (1944), *La grande transformation*, éd. Gallimard (1983)
- Post.J. E., L. E. Preston et S. Sachs, (2002), *Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*, Stanford University Press.
- Postel N. & Sobel R. (2006) "Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique", in Eymard-Duvernay F. (dir.) (2006), *L'économie des conventions Méthodes et résultats Tome 1 Débats* La Découverte, Paris, pp. 131-150.
- Pozzolo A., (2004), «The role of guarantees in bank lending», working paper de la Banque d’Italie.
- Rajan R., (1992), «Insiders and outsider: the choice between informed and arm’slength debt», *The Journal of Finance*, vol. 47, p. 1367-1400
- Rallet A (2002), *L'Economie de proximités: propos d'étape*, Etudes & Recherches
- Rallet A & Torre A (2004), « Proximité et localisation », *Economie rurale*, n°280, mars-avril, pp25-41
- Reinert M. (1999) “Quelques interrogations à propos de “l’objet” d’une analyse de discours de type statistique et de la réponse “Alceste” ”, *Langage et Société*, 90, 57-70
- Reinert M. (2003) “Le rôle de la répétition dans la représentation du sens et l’approche statistique par la méthode Alceste”, *Semiotica, Journal of the International Association for Semiotic Studies*, 147, 389-420
- Richez-Battesti N (2008), Innovations sociales et territoires : une analyse en termes de proximité ; une illustration par les banques coopératives, *Marché et Organisation*, n°7 novembre 2008.

Richez-Battesti N., Gianfaldoni P., (2006), "*Les banques coopératives en France. Le défi de la performance et de la solidarité*", éd l'Harmattan, 290 p.

Rivaud-Danset D. (1996), Les contrats de crédit dans une relation de long terme – De la main invisible à la poignée de main, *Revue Economique*, vol. 47 (2), juillet.

Rivaud-Danset D. et R. Salais (1992), Les conventions de financement des entreprises. Premières approches théorique et empirique, *Revue Française d'Economie*, n° 4.

Rivaud-Danset D. (1991), La relation banque-entreprise : une approche comparée, *Revue d'Economie Financière*, n° 16, printemps.

Rosenstein J., (1998), « The board and strategy: venture capital and high technology », *Journal of Business Venturing*, vol. 3, p. 159-170.

Rousselière D (2006), *L'économie sociale dans l'organisation et la coordination des activités productives. Le cas du secteur culturel*, Thèse, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.

Roux M. (2005), *La finance éthique*, Revue Banque Editions

Saillard Y. (1989), « Que peut-on attendre d'une approche en termes de régulation ? » in: *Sciences sociales et santé*, Volume 7, n°3, 1989. pp. 77-85.

Saint-Marc M. (1983), *Histoire monétaire de la France 1800-1980*, Paris, Puf

Salais R., Storper M. (1993) *Les mondes de production, Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Editions de l'EHESS

Salop C. (1979), « Monopolistic Competition with Outside Goods », *Bell Journal of Economics*, 10, 1, spring, p.141–156

Porter, 1982

Santiso J. (2005), Les marchés de la vertu : la promesse des fonds éthiques et des microcrédits, *Revue internationale des sciences sociales* 2005/3, N° 185, p. 535-550.

Schenone C., 2007, « Lending relationships and information rents: Do banks exploit their information advantages? », working paper de l'université de Virginia.

Schumpeter J, (1983), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris : Payot, 1983

Sénat (2007), « *Les plates-formes d'initiative locale : des acteurs performants de l'aménagement du territoire* », Rapport d'information n° 258 (2006-2007) de M. Besse

Servet JM (2006), *Banquiers aux pieds nus – la Micro finance*, Odile Jacob, Paris 2006

Servet J.-M. et Vallat D. (2001), *Exclusion et liens financiers* (Rapport 2001), Paris, Economica, Paris.

Sharpe S., (1990), « Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: a stylised model of customer relationship », *The Journal of Finance*, vol. 45, p. 1069-1087.

Shetterfield M. (2004), "Financial Fragility, effective demand and the business cycle", *Review of political economy*, vol 16, n°2, avril 2004, pp 207 – 223

- Sifakis Kapetanakis C. (2007), « Les banques coopératives françaises dans les années 1990-2000 : spécialisation des activités et performances », *Annals of Public and Cooperative Economics*, volume 78, issue 4 décembre 2007, pp. 589-621
- Simmel, G., (1987) [1900], *Philosophie de l'argent*, PUF .
- Stigler, G. J. (1968), *The Organization of Industry*, Homewood (Ill.) : Irwin.Baumol & al., 1982
- Stiglitz J. E., (1990), "Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review*, vol. 4, September, pp. 351-366
- Stiglitz J.E. & Weiss A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", in *American Economic Review*, vol. 71 (June), p. 393-410
- Sue R. (1997), *La richesse des hommes, Vers l'économie quaternaire*, O. Jacob.
- Tedeschi A. G., (2006), "Microfinance in the 21st century: how new lending methodologies may influence who we reach and the impact that we have on the poor", *working paper*, 29 p.
- Tedeschi A. G., (2006), "Here today, gone tomorrow: can dynamic incentives make microfinance more flexible?", *Journal of Development Economics*, vol. 80, pp. 84-105
- Theret B. (1997), « Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale », in *L'année de la régulation*, La Découverte, Paris, p. 163-228.
- Thévenot Laurent (1989a) "Équilibre et rationalité dans un univers complexe", *Revue économique*, 40(2), 147-198.
- Thévenot L. (1989b) "Économie et politique de l'entreprise" in Boltanski L., Thévenot L. (eds.) *Justesse et justice dans le travail*, Paris, PUF, Cahiers du CEE, 135-207.
- Tonglet B. (2004) « Les cycles Kondratieff : une philosophie critique », *Innovations* 1/2004 n° 19, p. 9-36.
- Taddei, D., (2003), "La régulation des services de proximité marchés, institutions, organisations", Thèse d'économie, Université de Paris XIII, 310 p.
- Uchida H., Udell F. et Watanabe W., (2006), « Are trade creditors relationship lending? », RIETI Discussion paper.
- Vallat D (1999), *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*, Thèse de Doctorat (nouveau régime), Université Lyon 2, décembre 1999, 525p.
- Varian H. R., (1990), "Monitoring Agents with Other Agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, March, pp. 153-174
- Véron E. (1865), *Les associations ouvrières de consommation, de crédit et de production en Angleterre, en Allemagne et en France*, Librairie de L. Hachette, Paris

- Vidal, J-F. (2003), « Régimes de croissance post-fordistes : comparaison des États-Unis, du Japon et de la France », *Forum de la régulation*, 9-10 Octobre.
- Vienney C. (1994) *L'économie sociale*, Paris, La Découverte Repères.
- Vienney C. (1980), *Socio-économie des organisations coopératives*, Ciem, 2 tomes.
- Vigneron L (2008), *Conditions de financement de la PME et relations bancaires*, thèse de sciences de gestion, université de Lille 2.
- Vilanova L., (1999), *La décision de prêt bancaire comme signal imparfait sur l'emprunteur : aspects théoriques et applications au cas de soutien abusif*, Thèse de Doctorat de Sciences de Gestion, IAE Aix-en-Provence, France.
- Von Thadden E., (2004), «Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: the winner's curse », *Finance Research Letters*, vol.1, p. 11-23.
- Von Thadden E. L. (1995), «Long-Term Contracts, Short-Term Investment and Monitoring», *Review of Economic Studies*, vol. 62, p. 557-575.
- Walras L. (1865) *Les associations populaires de consommation, de production et de crédit*, Paris, Editions Dentu
- Weinstein D. & Yafeh Y., (1998,) «On the costs of a bank centered financial system: evidence from the changing main bank relations in Japan», *The Journal of Finance*, vol. 53, p. 635-672.
- Williamson O. (1996) *The Mechanisms of Governance*, New York & Oxford, Oxford University Press.
- Williamson O. (1993) "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, 36: 269-296.
- Williamson O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.
- Wilner B., (2000), «The Exploitation of relationships in financial distress: The case of trade credit », *The Journal of Finance*, vol. 55, p. 153-178.
- Wissler A. (1989), « Les jugements dans l'octroi de crédit » in Boltanski Luc, Thévenot Laurent (eds.) *Justesse et justice dans le travail*, Paris, PUF, Cahiers du CEE, 67-119.
- Wolfson M H (1996), «A post keynesain theory of credit rationing », in *Journal of Post keynesian economics*, printemps 1996, vol 18, n°3, p 443- 470
- Yunus M. (2007). *Vers un nouveau capitalisme*, Jean-Claude Lattès, Paris, Traduction française

Annexes

Annexe 1 Principales organisations de la finance solidaire

Structure	Date de création	Statut	Fondateurs
Herrikoa	1980	SA	Epargnants locaux, Caja Laboral Popular, outil financier du mouvement coopératif espagnol de Mondragon
IDES	10 mars 1983	SA	Etat, banques de l'ES, mutuelles et unions coopératives (Crédit Coopératif, Banques Populaires, Crédit Mutuel, Maif, Macif, MatMut)
Cigales	1983	Indivision	Aldéa, personnes physiques locales
Garrigue	1985	SA coopérative	Aldéa « un groupe de 19 personnes membres de l'Aldéa »
PFIL	1985	Association	
Genèse	1987	Sa coopérative	Personnes physiques locales « Militants locaux »
La Nef	1988	SA coopérative	Association La Nef, regroupement de personnes morales et physiques issues du mouvement anthroposophe
France Active	1988	Association	Caisse des Dépôts, Crédit Coopératif, Fondation Macif
ADIE	1989	Association	Maria Nowak
Autonomie & Solidarité	1990	SA coopérative	Cigales, Garrigue, GIEPP, une mutuelle de Roubaix, personnes physiques
SIFA	1991	SAS	France Active
CLEFE	1991	Indivision	Personnes physiques locales
Femu Qui	1992	SA	Personnes physiques locales, collectivités territoriales
Caisse Solidaire Nord Pas de Calais	1997	Sa coop	Conseil régional Nord-Pas-de- Calais, Crédit Coopératif, ESFIN, Crédit Agricole Nord de France, Caisse des dépôts, vingt partenaires locaux, personnes physiques
IES	1998	SA coop	Personnes physiques
Cleje	Association	2000	Personnes physiques locales
Bretagne Capital Solidaire	2001	SA coopérative	REAS et Bretagne Développement Initiative (fonds France Active), réseaux locaux (Cohérence,...), Région Bretagne et banques de l'économie sociale

Source : sites internet et documentation (rapports annuels, plaquette d'information...) des acteurs, Alternatives économiques / Les placement éthiques (2003), P.Glémain (dir), D.Bévant, E.Bioteau, P.Moulévrier, MT.Taupin – FIMOSOL/DIIESES 2007

Annexe 2 Présentation des principales structures nationales de finance solidaire composant l'échantillon représentatif

ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ECONOMIQUE

L'ADIE est une association créée en 1989 par Maria Nowak, qui se définit comme « *une association qui aide des personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur entreprise et leur propre emploi grâce au microcrédit* ». Elle s'adresse à un collectif homogène : les personnes sans emploi, Rmistes ou personnes vivant de minima sociaux : « *Toutes les personnes au chômage ou au RMI, exclues du système bancaire classique et désireuses de créer leur propre emploi peuvent s'adresser à l'une des antennes locales de l'ADIE, qui évaluera la faisabilité du projet et montera le dossier de financement.* ». Elle applique les principes du microcrédit professionnel en France, reproduisant plusieurs principes idéologiques et organisationnels de la Grameen Bank. L'ADIE porte un projet individuel et collectif : celui d'aider toute personne exclue à créer son propre emploi, à « sortir de la galère » et celui de militer pour un droit à l'initiative économique « *Elle évalue la demande potentielle de microcrédit en France à 300 000 prêts par an, sous réserve que l'environnement institutionnel soit plus favorable* »¹¹⁰. La participation de l'ADIE au bien commun s'articule autour de la participation à une politique active de lutte contre l'exclusion et autour du renforcement des « capacités » des personnes, au sens d'Amartya Sen¹¹¹.

Encadré : l'ADIE, le leader du microcrédit professionnel en France¹¹²

L'ADIE a pour objet d'aider financièrement les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique par la création de leur propre emploi. Cette démarche s'inscrit dans une démarche d'insertion professionnelle et sociale dans laquelle l'obtention d'un crédit est un instrument d'intégration. A l'origine, les activités de l'association sont l'octroi de microcrédit pour les personnes exclues, principalement les personnes au chômage ou vivant avec les minima sociaux et d'autres groupes discriminés ciblés (gens du voyage par exemple).

¹¹⁰ ADIE, dossier de presse

¹¹¹ De nombreux travaux sur la finance solidaire mobilisent le concept de « capacités » pour expliquer la pertinence et l'impact de la finance solidaire en niveau individuel et par agrégation au niveau collectif (Vallat & Ferraton, 2003, Guérin 2000, Vallat, 1998).

¹¹² Les informations sont issues des rapports d'activité de l'ADIE, des informations communiqués par J HENRY, conseiller crédit de l'ADIE Isère (que nous remercions), et des nombreux travaux sur la Grameen Bank (Gentil (1993, 1996), Servet, (2006), Lelart (2007), Morduch(1999, 2005)).

L'ADIE s'inscrit dans la lignée de la Grameen Bank¹¹³ en respectant ses principes fondateurs. L'ADIE applique les principes de fonctionnement comme la caution solidaire, la gestion standardisée et décentralisée des opérations de crédit. Etant donné le contexte différent par rapport à celui de la Grameen Bank, certains éléments ont été modifiés. D'abord, la caution solidaire pour l'ADIE est constituée par la caution solidaire d'une personne de l'entourage du porteur de projet à hauteur de 50% du montant prêté. Puis la population cible est plus large : ce sont les personnes, hommes ou femmes, en milieu urbain ou rural, sans emploi et ou sans les minima sociaux. Enfin, l'ADIE opère sous la forme associative. Compte tenu de la législation bancaire, le statut de banque est difficile d'accès. La forme associative présente des avantages en termes de souplesse et de gestion (accès aux dons, bénévolat et financement publics) mais elle limite les possibilités de financement des activités de microcrédit au montant des fonds propres de l'association. Par ailleurs, l'ADIE a obtenu par décret le privilège de faire des prêts sur des fonds empruntés avec un taux d'intérêt différencié (modification de l'article L 511-5 par décret en 2004). N'ayant pas le statut bancaire, l'ADIE ne peut pas proposer des services d'épargne, ou d'assurance¹¹⁴. Selon son analyse, « *Les associations n'ont pas le droit d'emprunter pour prêter et ne peuvent accorder des crédits qu'à leurs membres, à partir de leurs fonds propres ; La création d'une société financière de microfinance se heurte à une réglementation bancaire stricte, peu adaptée aux caractéristiques propres au microcrédit (prêts de petite taille, de courte durée, souvent sans garantie)* ». (ADIE, 1999).

L'ADIE justifie son intervention par le nécessaire besoin d'accumulation du capital comme moteur de la croissance : grâce au microcrédit, la personne sans emploi peut amorcer une activité génératrice de revenus, par la suite une partie des revenus sera consommée tandis que le résidu sera épargné. Cette épargne sera accumulée et réinvestie dans l'activité productrice afin d'accroître la production. L'enjeu pour l'ADIE est de permettre aux travailleurs de détenir leurs propres moyens de production. L'ADIE promeut l'initiative individuelle comme guide de la croissance, d'où deux corollaires principaux, d'une part l'intervention de l'Etat sur le marché est néfaste¹¹⁵, d'autre part si son action est possible, elle doit se centrer sur la réduction des inégalités des personnes dans l'accès¹¹⁶ aux droits de base ; le marché et la concurrence demeurent les éléments principaux de la coordination entre les agents.

Un des principes de fonctionnement de l'ADIE est d'être accessible par le public¹¹⁷ qu'elle souhaite toucher ; dans ce sens l'ADIE dispose de nombreuses antennes à travers la France avec plus de 130 antennes et près de 400 permanences, et elle choisit d'être présente dans des

¹¹³ Le programme « Grameen Bank » avait pour objectif d'étendre les services bancaires aux plus pauvres, hommes et femmes, d'éliminer l'exploitation de ces populations par des prêteurs privés pratiquant des taux d'intérêt très élevés, et de créer des opportunités d'auto emploi en changeant le circuit « revenu faible- faible investissement- revenu faible » par le circuit vertueux « revenu faible- crédit- investissement -revenus supplémentaires -épargne supplémentaire- investissement supplémentaire- revenus supplémentaires ». Le crédit devint un moyen de lutte contre la pauvreté par la possibilité d'investir dans des activités génératrices de revenus supplémentaires et d'amorcer un processus d'accumulation de richesses pour les populations les plus fragilisées. L'objectif principal était de réduire la pauvreté en permettant aux plus pauvres de « traverser » la ligne de pauvreté¹¹³. L'action de la Grameen Bank s'intègre dans les politiques de développement d'autonomisation et de responsabilisation des populations pauvres dont l'objet est de développer les « capacités »¹¹³ des populations à partir de l'accès au crédit. La méthode est progressive et dépend de la participation des emprunteurs.

¹¹⁴ Une offre de micro assurance a été mise en place avec la fondation Entrepreneurs de la Cité.

¹¹⁵ L'intervention de l'Etat est dénoncée, en particulier par son intervention sur le marché financier et bancaire à travers le taux d'usure et par son intervention sur le marché du travail à travers la réglementation du travail indépendant

¹¹⁶ Les références à Walras à propos « l'égalité des conditions » ou à Sen sur les « Capabilités » permettent de comprendre la place de l'Etat dans le modèle libéral sous jacent au fonctionnement de l'Adie

¹¹⁷ Un des fondements de la Grameen Bank reprise par l'ADIE est d'être au plus proche de ses clients : la banque doit se déplacer auprès de ses clients.

zones dépourvues d'offre bancaire (l'implantation d'antennes décentralisées dans les quartiers défavorisés (88 quartiers classés en Zone Politique de la Ville)).

Aujourd'hui, l'ADIE mobilise plusieurs outils de financements¹¹⁸ :

*le microcrédit dont les conditions sont un taux d'intérêt de 7,02 % pour une durée de 24 mois maximum, une contribution de 5% du montant du prêt est obligatoire pour abonder le fonds de solidarité ADIE, une caution morale est obligatoire à hauteur de 50 % des fonds prêtés (c'est à dire une personne se porte caution solidaire du prêt) et des remboursements immédiats (pas de différé de remboursement possible).

*Un prêt à taux zéro (délégation d'un prêt d'Etat, centralisé par Oséo).

Les gens qui s'adressent à l'ADIE sont des gens qui ne peuvent pas emprunter ailleurs (bénéficiaires du RMI, 1/5 des personnes financées sont fichées par la Banque de France, etc.), mais aussi des personnes qui ont un besoin de financement d'amorçage de faible montant (3000 euros) pour démarrer leur activité (les banques ne leur proposent qu'un découvert ou un prêt à la consommation). Le financement est complété par un suivi après la création qui se décline soit sous la forme d'une formation collective, soit par une veille téléphonique (quatre appels en deux ans à peu près), soit un suivi individuel.

Le but de l'ADIE est l'insertion bancaire afin que la personne puisse s'adresser directement à la banque (prêt pour le développement). Pour l'accompagnement vers la bancarisation : l'ADIE mise sur un travail en réseau avec des banques (accompagnement aux démarches, offre de produits bancaires négociés par l'ADIE...). Au niveau de son fonctionnement interne, l'objectif de l'ADIE est d'atteindre une autonomie financière sur ses activités de crédit tout en conservant des activités d'accompagnement qui soient subventionnées. Or actuellement, la majeure partie des frais de fonctionnement, et en particulier les activités d'accompagnement, sont pris en charge par des subventions publiques « *Le budget de fonctionnement, couvrant les coûts d'instruction des prêts, de formation et d'accompagnement des micro-entrepreneurs est financé par l'Etat, les collectivités locales et l'Europe. Il représente un coût moyen de 2000 euros par projet.* » ou « *l'accompagnement restant subventionné en tant que « service public d'insertion »* ». ¹¹⁹.

¹¹⁸ En région Rhône-Alpes, l'ADIE a délégation pour instruire les dossiers pour une demande de subvention d'exploitation financée par le conseil régional.

¹¹⁹ ADIE, dossier de presse, www.adie.org

Les CLEFEs se rapprochent des outils de type tontines, clubs d'investisseurs ou club Cigale. Il s'agit d'une mise en relation directe entre épargnants et des femmes-créatrices d'activités : les épargnants cotisent chaque mois puis ils font un prêt à une créatrice d'activité. Le financement est couplé avec un accompagnement avant la création et un suivi ex post (insertion dans des réseaux locaux, soutien à l'activité...).

Encadré : CLEFE¹²⁰ et Racines : une solution de financement pour les femmes

Les femmes créatrices d'activités rencontrent des obstacles dans leur parcours : difficultés financières et de suivi. Les créations par les femmes sont principalement des petits projets à faible rapport capitalistique dans des secteurs sans coûts d'entrée. Elles disposent de peu de fonds propres et de peu d'accompagnement par les réseaux bancaires. A partir de ce constat, l'association Racines et sa fondatrice Yvonne Jourd'hui créa un outil financier, le CLEFE, Club Locale d'épargne pour les femmes qui entreprennent, en 1990.

Regroupés en indivision volontaire, le club facilite et organise la collecte d'une épargne de proximité et permet de mobiliser un réseau de personnes autour du projet de la créatrice. Le club offre un service financier, un prêt, et des conseils et un suivi collectif durant toute la durée du prêt.

Les CLEFE ont bénéficié du soutien d'un programme européen pour leur création. Rapidement, l'association Racines a essaimé et 50 CLEFE ont été créés à travers la France. Aujourd'hui, une trentaine de CLEFE est actif. En effet, un CLEFE a une durée de vie de 5 ans, renouvelable une fois, puis le club à vocation à mourir après son utilisation. En 2000, des correspondants locaux ont été mis en place à travers la France, afin de mobiliser et de faire vivre le réseau.

Les modalités d'intervention des CLEFE sont identiques pour tout le réseau, mais laissent une part de liberté d'adaptation au niveau local. Le principe est la constitution d'un pot commun d'épargne par cotisation mensuelle des membres pendant un an. Une fois le fonds constitué, soit la totalité de l'épargne est prêtée sur une courte période à une créatrice, puis après son remboursement, la somme est prêtée à une autre créatrice, soit le prêt s'étend sur toute la durée de vie du club. Les modalités de fonctionnement du CLEFE sont décidées collectivement à la création du club (cotisation, montant et régularité...).

Les modalités du prêt sont décidées entre le club et la créatrice : durée du prêt montant, remboursement différé... Le prêt est sans garantie personnelle ou matérielle.

Le montant du prêt dépasse rarement 5 000 euros et le taux d'intérêt du prêt est faible (environ 2%). Les intérêts reversés sont soit redistribués aux membres, soit abondent le fonds commun. Le remboursement est essentiel car il permet au club de prêter à nouveau à d'autres créatrices.

Les CLEFE travaillent en partenariat avec le Centre national d'information sur le droit des femmes et les chambres consulaires.

Aujourd'hui le Pays Basque est la région de France la mieux dotée en CLEFE (environ une douzaine).

¹²⁰ Rencontre avec Michèle Lagnier, le 24 novembre 2006, Membre du CLEFE Isère Création, fondée en 1999, Membre du Ca de Racines et Correspondante des CLEFE sur la région Rhône Alpes, que nous remercions.

L'*Institut de développement de l'Économie Sociale – IDES*- (1983) émane d'une réflexion conjointe entre des militants politiques et des acteurs de l'économie sociale entre 1970 et 1981 et a pour vocation de soutenir financièrement (intervention en fonds propres principalement) les structures de l'économie sociale et solidaire.

Encadré : L'*Institut de développement de l'Économie Sociale – IDES*¹²¹- au service du financement de l'ESS

Les premières réflexions sur la nécessité d'une structure de financement propre à l'Économie sociale émanent au sein du CNLAMCA, où des personnes politiques de gauche (Michel Rocard en particulier) et des acteurs de l'économie sociale (MACIF, MGEN, CG-SCOP, FNCC, MRIFFEN) s'investissent dès 1975. L'enjeu est de soutenir une politique de développement de l'économie sociale. Des études sont menées sur les sociétés de travailleurs associés et le crédit-bail immobilier qui aboutirent à la proposition de créer des titres participatifs pour les structures de l'économie sociale. Après l'élection de mai 1981, la première Délégation Interministérielle à l'Économie sociale fut rattachée au Premier ministre et placée sous l'autorité de ministre du Plan, Michel Rocard. La volonté politique de soutenir ce secteur, qui était en période de développement, de structuration interne et de reconnaissance externe, aboutit à la proposition du ministre du plan, Michel Rocard, au ministre des finances, Jacques Delors, de créer des titres participatifs¹²² et l'Institut de développement de l'Économie sociale.

L'IDES est créée par la loi du 3 janvier 1983 sur le développement de l'investissement et la protection de l'épargne. Les membres fondateurs sont l'État, les banques coopératives et les mutuelles pour un capital initial de 50 millions de francs (7 500 000 €), puis 97 millions de francs (14 707 824 €) en 1987, enfin 29 296 000 € en 2002. La structure gère aussi par délégation des fonds de garantie étatiques (fonds pour les femmes, pour les entreprises d'insertion, pour les ateliers protégés) puis ces fonds furent confiés en 2002 à l'association France Active, un nouvel acteur de la finance solidaire. En 1990, l'IDES s'inséra dans la holding ESFIN, qui détient aujourd'hui 33.5% de l'IDES.

L'IDES intervient par la souscription de titres participatifs émis par les entreprises de l'économie sociale (coopératives, mutuelles) et des obligations convertibles pour les filiales des coopératives. Depuis sa création, l'IDES a investi dans 296 entreprises, pour un montant de 38 800 000 €. Son portefeuille actuel au 30 septembre 2004 est de 11 878 000 € pour 87 entreprises, dont 2/3 sont des opérations de développement et 1/3 des opérations de reprises d'entreprises (il y a peu ou pas de financement de création d'activité).

¹²¹ Scanzi F (2004), *Regard sur vingt ans d'histoire de l'économie sociale* ; Alternatives économiques (2003), *Les placements éthiques* ; site internet : www.esfin-ides.com

¹²² Les titres participatifs sont des quasi fonds propres, sans droit de vote et donnant droit à une rémunération basée sur une partie variable (60% sur excédent brut d'exploitation) et sur une partie fixe (40%) selon l'article L228-26 du code de Commerce (loi 2001-624 du 17 juillet 2001). Le remboursement intervient après une période de sept ans minimum à l'initiative de la structure émettrice, le rachat des titres par l'entreprise est possible et c'est une créance de dernier rang, sans garantie.

FRANCE ACTIVE

L'association *France Active* a été créée en 1988 sous l'égide de la Fondation de France par la Caisse des dépôts et consignations, l'Agence Nationale pour la création d'entreprises, le Crédit Coopératif, la Fondation MACIF et des organisations caritatives. Elle a développé une méthodologie et des outils financiers pour financer les structures solidaires et les créateurs chômeurs. L'association fédère un réseau de fonds territoriaux, un organisme de garantie (France Active Garantie) et une société d'investissement (SIFA).

Encadré : L'association *France Active* : une fédération d'outils de financement

France Active participe au montage de nouveaux Fonds Territoriaux en réunissant les différents acteurs (acteurs locaux, services de l'Etat, Collectivités locales, banques, opérateurs techniques), en abondant les lignes de garantie et en faisant bénéficier de son expertise les acteurs locaux. France Active apporte un appui individualisé à chaque Fonds Territorial (lors des conseils d'administration ou par la formation et l'accompagnement du personnel des Fonds Territoriaux France Active). Elle a donc développé depuis 10 ans plusieurs outils financiers propres aux structures de l'Economie sociale et solidaire (contrats appports associatifs, garantie...)

Au niveau national, France Active s'emploie à initier ou favoriser la conclusion d'accords-cadres au niveau national en matière de lutte contre l'exclusion. France Active développe des partenariats : avec les banques (Crédit Coopératif, Caisse d'Epargne, Crédit Mutuel, Crédit Agricole, Banques Populaires...), avec les réseaux d'insertion par l'économie, avec les réseaux de la création d'entreprises, avec les Fondations d'entreprises impliquées dans le développement de l'emploi et de l'insertion. France Active vise ainsi à sensibiliser l'opinion et les pouvoirs publics au sujet de l'insertion par l'économie (communication) (*extrait site internet de l'association France Active*).

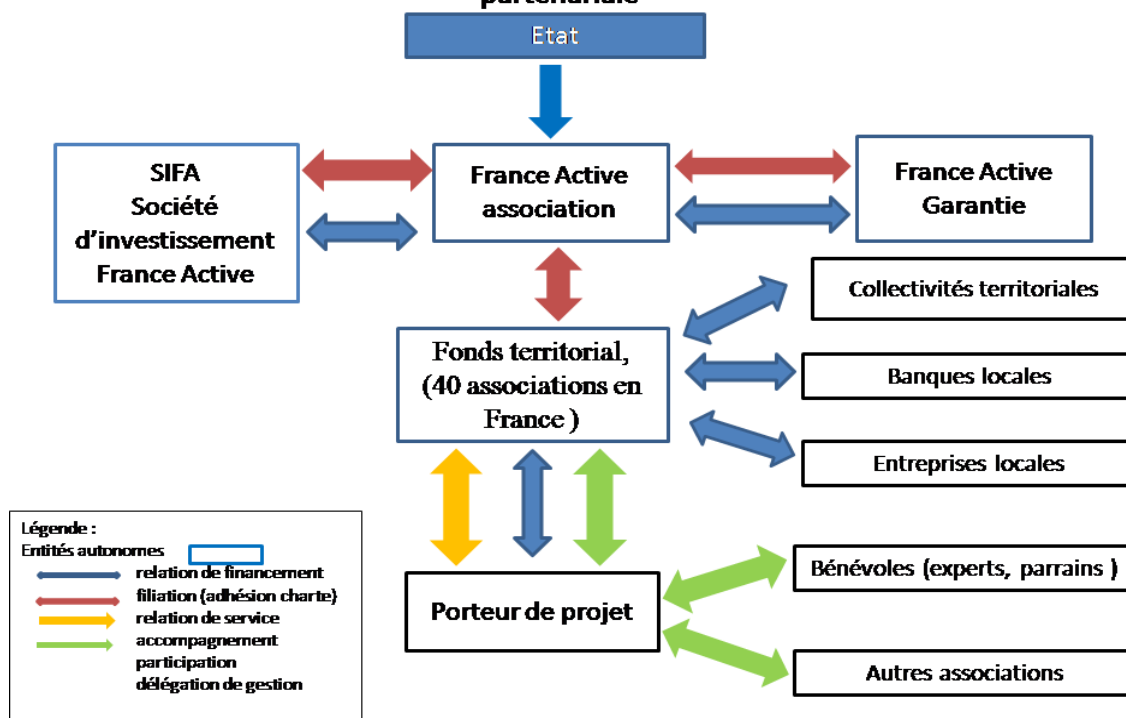
France Active s'appuie sur un réseau de 40 Fonds territoriaux (structures juridiques autonomes liées entre elles et à la tête du réseau, par l'adhésion à une même charte), qui couvre l'ensemble du territoire et assure une relation de proximité. Les fonds territoriaux sont créés en partenariat avec les différents acteurs de l'insertion et de la vie économique locale. Ils ont trois missions principales : le financement des projets par la mobilisation des outils disponibles (garanties ou fonds propres), la mise en réseau des partenaires techniques sur le parcours de création et le développement des partenariats bancaires locaux.

France Active Garantie (FAG) est une société financière, filiale de l'association France Active. Elle propose des garanties aux crédits bancaires aux personnes sans emploi ou en situation de précarité économique qui souhaitent créer leur entreprise et aux entreprises solidaires et associations d'utilité sociale. Son capital est de 2,3 M€ au 31 décembre 2006. Elle actionne des fonds de garantie pour les entreprises solidaires (ateliers protégés, entreprises d'insertion, entreprises solidaires) et pour les créateurs chômeurs. Il s'agit d'une part de fonds de garantie pour des entreprises collectives (entreprises de l'économie sociale et solidaire) et d'autre part pour des projets de réinsertion économique portés par des individus, sans emploi, sous forme de principalement de sociétés unipersonnelles. France Active Garantie gère aussi des garanties mises en place par l'Etat : FGIE - Fonds de Garantie pour l'Insertion par l'Economie - créé en 1991 pour les associations intermédiaires, entreprises d'insertion agréées, régies de quartier... employant des personnes en situation d'exclusion ; FGAP - Fonds de Garantie pour le développement des Ateliers Protégés - créé en 1996 pour les ateliers protégés employant des personnes handicapées ; FGES - Fonds de Garantie pour la création, la reprise et le développement des Entreprises Solidaires - créé en 2002 pour les structures de l'ESS porteuses d'un projet innovant. Les différents fonds de garantie reposent sur le même dispositif de fonctionnement en ce qui concerne la logique d'action et la

constitution du fonds. Par contre des différences sur les engagements existent : quotité, montant du prêt... En 2006, 486 entreprises solidaires ont été financées et 22,4 M€ mobilisés, permettant la création ou la consolidation de 8212 emplois, dont 52% pour des personnes en situation précaire.

France Active créa la SIFA, une société d'investissement solidaire ayant la vocation « *d'abonder en fonds propres les entreprises créant des emplois pour les personnes en situation de précarité économique et sociale* ». Elle fut créée en 1991, elle intervient par un apport en prêt participatif ou en capital et compte courant (si elle détient 5% du capital de l'entreprise) et favorisent d'autres concours financiers, en particulier bancaires (adossement bancaire, cofinancement). Son intervention est comprise entre 5 000 € minimum et 1 200 000 €. La durée maximale d'investissement de la SIFA est de 5 ans (7 ans dans certains cas). Le taux de rémunération du prêt participatif et du compte courant d'associé est de 2 % par an. Il est assorti d'un différé d'amortissement de 2 ans. La demande de financement est instruite par un fonds territorial France Active. Les interventions de la SIFA s'adressent aux sociétés commerciales et associations, en création ou développement, qui créent ou consolident des emplois, notamment pour des personnes en difficulté : structures d'insertion par l'activité économique développant une activité marchande, entreprises de travail adapté, entreprises en difficulté reprises par leurs salariés, associations d'utilité sociales porteuses d'activité économique et d'emploi, autres entreprises solidaires. La SIFA intervient pour financer les investissements et/ou le besoin en fonds de roulement liés au développement de l'entreprise, à l'exception de tout frais de fonctionnement et/ou couverture de pertes d'exploitation passées ou futures. Les actionnaires sont l'association France Active, les établissements financiers, des grandes entreprises et des fonds communs de placement d'entreprises solidaires. Sa capacité d'engagement est de 24 millions d'euros.

L'Association France Active : une démarche de financement multi partenariale



PLATEFORMES D'INITIATIVES LOCALES

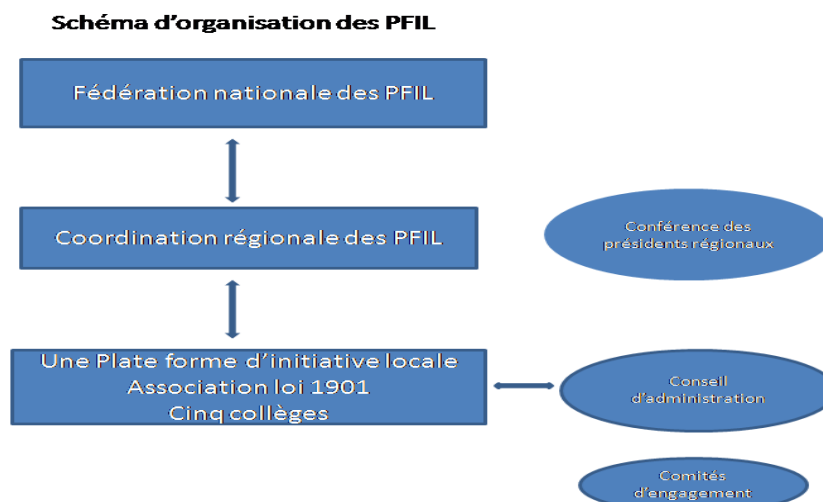
Les *plateformes d'initiatives locales (PFIL)*, fédérées au sein du France Initiative Réseau, octroient du crédit à caractère social pour des personnes, qui dans leur parcours création d'activités, ont rencontré un refus des organismes bancaires pour financer leurs projets en l'état actuel. Le refus est principalement motivé par un manque de garantie et un niveau de risque élevé sur le couple projet/porteur de projet. Le rôle des PFIL est double ; d'une part, un accompagnement du porteur de projet permet de valider le couple porteur/projet et de suivre toutes les étapes du processus de création, d'autre part, ces organismes offrent des solutions de financement, principalement par des prêts d'honneur, c'est à dire un prêt personnel à taux zéro sans garantie pour financer une création d'activité. Le montant du prêt est compris entre 3 000 et 7 500 euros, pour une durée de 2 à 5 ans sous une condition d'éligibilité territoriale.

Créée en 1985, les PFIL se caractérisent par un ancrage local fort, une organisation décentralisée et une démarche partenariale.

D'abord, des collectivités territoriales sont fortement investies dans la gestion des PFIL (les collectivités locales sont membres du conseil d'administration) : elles initient la création de la plateforme : mise à disposition de ressources financières et techniques dans une démarche de développement local *"Une plateforme est au service d'un territoire ; elle insère son action dans une démarche de développement local"* (Charte éthique de France Initiative).

Ensuite les PFIL sont des organisations décentralisées, mais reposant sur un modèle de fonctionnement commun, des valeurs et des principes de fonctionnement identiques, encadrés par la charte du réseau et par son adhésion au réseau. Face à un développement très important depuis sa création, le réseau s'est structuré autour d'antennes régionales en charge de la coordination et de la cohérence du réseau.

En effet les PFIL font partie d'un réseau national, France Initiative Réseau (FIR), qui regroupe, contrôle et certifie les associations proposant les prêts d'honneur, le terme PFIL étant une marque déposée. Les PFIL signent une charte qui reprend les valeurs du réseau (service, solidarité et démocratie) et sont certifiés ISO 9001 par l'AFAQ. Face au processus de décentralisation des compétences en matière de développement économique, il existe aussi un niveau régional de coordination des PFIL afin de soutenir les actions locales, de faire partager les pratiques entre les PFIL (formations de nouveaux animateurs, des administrateurs) et construire un projet collectif au niveau régional avec les acteurs compétents. Tous ces éléments font partie d'une gouvernance du réseau qui permet une homogénéité et cohérence pour l'ensemble du réseau. La gouvernance au sein du réseau a pour objectif commun d'édicter des règles communes, de veiller à leur application, de les faire évoluer et d'imposer des sanctions en cas de non respect. Au niveau local, la gouvernance est démocratique dans les statuts de la PFIL, qui est une association loi 1901, elle est active dans la pratique via les conseils d'administration, les comités d'experts et les groupes de travail. Chaque PFIL mobilise des bénévoles, avec des fonctions d'experts dans les conseils d'administration et les comités d'engagement, ou de parrains afin d'accompagner individuellement les nouveaux entrepreneurs.



Enfin, les PFIL ont une démarche partenariale forte entre des acteurs publics et des acteurs privés du territoire (entreprises locales, les banques coopératives, le Crédit Agricole, la Caisse d'Epargne et le Crédit Mutuel, sont fortement engagées dans cette démarche, citoyens...) *"Une plateforme est au service de solidarités collectives, qu'elle construit avec les autres plateformes et avec tous les agents économiques"* (Charte éthique de France Initiative), *« Chaque plateforme est susceptible de nouer des partenariats, formalisés ou pas, non seulement avec les autres PFIL de son territoire, mais aussi avec les autres opérateurs de l'aide à la création d'entreprise et, plus largement, avec l'ensemble des agents économiques. Des complémentarités tendent à se créer, notamment, avec les initiatives des collectivités territoriales, agences de développement économique ou « pépinières » d'entreprises »* (Sénat, 2007, p 45).

A l'heure actuelle, les PFIL sont implantées dans la plupart des départements français, à quelques exceptions près. Les résultats et les modalités de fonctionnement ont montré que les PFIL étaient des outils de financement pertinents pour répondre à un besoin d'accompagnement et de financement de la micro entreprise à partir de la mobilisation des acteurs locaux. Les taux de survie des entreprises à 3 ans et de remboursement, respectivement de 84% et 96% selon le rapport du Sénat, démontrent la pertinence de l'outil financier et son adéquation avec la cible. Le soutien et la professionnalisation du réseau FIR positionnent les PFIL comme un outil essentiel de la politique publique locale à la fois pour le développement économique et, dans une moindre mesure, pour l'insertion. D'but 2008, il existe 242 PFIL à travers la France.

LA NEF

La NEF¹²³ est une coopérative financière, à vocation solidaire, dont l'activité d'intermédiation s'insère dans une logique de sensibilisation des épargnants sur l'utilisation des ressources distribuées. Son leitmotiv est la transformation sociale par la responsabilisation des épargnants sur l'usage de leur épargne.

Encadré : La Nouvelle Economie Fraternelle, NEF, une coopérative financière

La NEF¹²⁴ émergea sous forme associative en 1978 dans le but d'expérimenter les principes anthroposophiques de Steiner¹²⁵ dans le domaine financier et d'apporter des solutions de financement pour des structures anthroposophiques existantes ou en création. En effet, de nombreuses structures étaient en développement et rencontraient des difficultés pour accéder à des financements étant donné leurs activités¹²⁶ pédagogiques (Ecole Steiner...) ou agricoles (agriculture biodynamique). Dans un premier temps, le financement s'opérait entre les membres de l'association et son fonctionnement était proche de celui des tontines (mise en commun de l'épargne et possibilité d'utiliser l'épargne globale chacun son tour). La garantie était fondée sur la confiance existant entre les membres. La réussite de ce mode de financement résidait dans la qualité de la relation entre l'emprunteur et le créancier. L'association était hébergée dans les locaux de l'association anthroposophique de France.

Or la promulgation de la loi bancaire de 1984 eut pour conséquence de rendre hors la loi l'association. Le choix pour la structure était soit d'arrêter l'expérimentation soit de la transformation en société financière. Cette deuxième solution, permettant aussi d'ouvrir l'expérimentation au plus grand nombre et d'élargir le champ des utilisateurs potentiels, appartenant à l'anthroposophie ou non, fut privilégiée.

Dans les années quatre-vingt dix, la NEF mit en place une politique d'ouverture vers de nouveaux projets. La période 88/94 fut une phase de développement avec une aspiration des forces de la NEF vers le secteur de l'insertion. En effet face à la montée du chômage, le secteur de l'insertion connut un développement fort qui nécessitait des financements. La NEF répondait à ses demandes car elle proposait une gestion différente de l'activité de prêts. Très vite, la NEF se positionna dans le secteur de l'insertion et le secteur de l'économie solidaire et sociale de manière globale. Cette ouverture impliqua une extension du collectif en quantité (plus de membres) et par conséquent, la NEF devient une source de financement alternatif, dans la mouvance de l'économie solidaire au milieu des années quatre-vingt et quatre vingt-dix.

Pour la NEF, le risque n'aboutit pas à l'exclusion et elle développe une culture de la garantie fondée sur la parole donnée (pas de garantie réelle). Ces deux éléments ont positionné la NEF comme celle qui prête quand les banques refusent. Le revers de cette stratégie fut des pertes financières importantes jusqu'en 1997/98, alors pour continuer à prêter, la question de la

¹²³ Nous intégrons la NEF dans la première phase de la finance solidaire car elle naquit sous forme associative dès 1978, elle se transforma en coopérative financière en 1988, suite à la loi bancaire de 1984.

¹²⁴ Ces informations ont été recueillies lors d'un entretien téléphonique réalisé le mercredi 21 mars 2007 auprès de M. Philippe Leconte, président du conseil de surveillance de la NEF, dont nous remercions la collaboration.

¹²⁵ Steiner distingue trois natures de la monnaie : la monnaie de transaction, la monnaie de prêt et la monnaie de don. La monnaie de transaction permet de satisfaire les besoins de consommation pour la réalisation d'un échange dans le temps et dans l'espace ; la monnaie de prêt permet de réaffecter du capital pour répondre aux besoins de demain ; la monnaie de don est destinée aux travailleurs de « l'esprit », aux enfants, aux jeunes et aux personnes âgées.

¹²⁶ Les structures du mouvement anthroposophes ont fait l'objet de suspicion de sectarisme, un procès contre la NEF a eut lieu, dont elle sortit gagnante.

garantie devint centrale. La NEF mit en place un fonds de garantie abondé par les dons des sociétaires.

Depuis une dizaine d'années, la NEF équilibre son bilan : un fonds de garantie « solidaire » a été mis en place, il est constitué par les abondons d'intérêt des sociétaires sur le livret Crédit Coopératif/ Nef ; de plus, la NEF prête la moitié de ces fonds et placement l'autre moitié dans les bons à terme du Crédit Coopératif, son organisme de tutelle.

Les années 97/98 furent aussi les années de la réorganisation des relations entre l'association et la coopérative. On assiste à une séparation structurelle (plus de double casquette, de partage de loyer...) tout en conservant une articulation entre les deux structures.

Depuis 2000, la NEF tente un nouveau positionnement, dans le domaine de la finance éthique¹²⁷ : co-fondatrice de la Fédération Européenne des Banques éthiques et alternatives, participation au projet « Global Ethique »... Le positionnement de la NEF n'est pas encore stabilisé et il provoque des secousses au sein de la structure car il engendre des modifications dans la nature et l'implication du sociétariat de la coopérative et dans son organisation.

Aujourd'hui, la NEF propose trois types produits d'épargne : les parts de capital, les comptes à terme, le plan d'épargne et les comptes d'opérations courantes gérés par le Crédit Coopératif. L'encours du capital de la coopérative est de 13.8 millions d'euros au 31/12/2007, soit une progression annuelle de 27%.

L'activité de crédit de la Nef est en progression, le montant brut des prêts en cours est de 48 millions d'euros au 31/12/07 soit une progression annuelle de 38%. Le NEF propose des prêts professionnels - développement et la création d'activité - et personnels - des projets d'éco-rénovation ou d'éco construction et dans les investissements écologiques. Les solutions professionnelles sont des prêts sur 2 à 15 ans et pour un montant minimum de 10 000 euros avec un taux d'intérêt comparable aux taux bancaires ; des solutions de garantie existent telles que le cercle de caution (entourage du porteur de projet qui se porte caution personnelle) ou la participation au fonds de « garantie solidaire » abondé par les dons des sociétaires. La NEF privilégie des projets dans trois domaines : l'écologie, le social et le culturel. Par ailleurs la NEF a obtenu l'agrément pour distribuer des prêts bonifiés à l'agriculture. Les prêts sont répartis pour l'année 2005 : 58% pour des prêts de création d'entreprise, 35% d'investissement, 6% de trésorerie et 1% de consolidation.

¹²⁷ Voir Grange (2007), op. cit pour une description des actions de la NEF dans les différents phases de son développement.

AUTONOMIE & SOLIDARITÉ

Autonomie & Solidarité s'inspire de l'expérience basque dans une région fortement touchée par les restructurations : fermeture des chantiers Normed, fermeture d'Unimétal, agonie des ANF, liquidation des Massey-Ferguson entre 1984 et 1990. Le taux de chômage est proche de 14%, la création d'emplois ne comble la disparition de certains métiers et la création d'entreprises reste faible. L'enjeu est donc de mobiliser l'épargne de petits porteurs pour le financement d'activités embryonnaires mais potentiellement porteuses d'emplois et de dynamisme.

Encadré : *Autonomie & Solidarité* : un capital risque régional pour créer de l'emploi

Créé en 1990, *Autonomie et Solidarité* a pour l'objectif de lutter contre le chômage et l'exclusion par le développement d'activités économiques.

Depuis sa création, *Autonomie et Solidarité*, Société Anonyme Coopérative à capital variable collecte un capital utile à la création d'emplois et à la lutte contre l'exclusion dans le Nord Pas de Calais. Elle est administrée par un Conseil de Surveillance et un Directoire.

Le premier appel public à l'épargne a été réalisé en 1990 après un avis favorable de la Commission des Opérations de Bourse. En 6 mois, la coopérative réunissait 720 actionnaires et les 229.000 € de capital nécessaires pour démarrer l'activité. Un 2ème appel a été lancé en 1993 et a permis d'atteindre un capital de 1.220.000 €. Un 3ème appel public à l'épargne a été effectué en 2002, le capital s'élève à 2.568.104 €.

Fin 2007, *Autonomie & Solidarité* a un capital, au 30/06/2007, de 2.793.750 € et 1 917 actionnaires. Elle a financé 171 projets, ce qui porte le montant des investissements réalisés à 4.640.926 € au 31/12/2007 (1.811.000 € en capital, 2.829.926 € en CC), et a contribué à la création ou au maintien de près de 1.800 emplois,

Les actionnaires (Les « actionneurs ») sont des personnes physiques (59% du capital) et des personnes morales (collectivités, entreprises, comités d'entreprises, congrégations, etc.) Depuis le dernier appel public à l'épargne, le capital a été ouvert à des structures institutionnelles : le Conseil régional du Nord-Pas de Calais (306.383 €, soit 11%), la Caisse des Dépôts et Consignations (320.166, 11%), les Caisses d'Epargne de Flandre, du Hainaut et du Pas de Calais (142.758 €), et la Finorpa (99.946 €),

Autonomie et Solidarité finance les entreprises en création, reprise ou développement. Elle effectue un apport en fonds propres : jusqu'à 30.000 € en capital dans la limite de 25% ou en compte courant sur 5 ans à 6% remboursable trimestriellement (participation au capital de la société pour 1/3 et avance en compte courant d'associés pour 2/3). Les fonds sont investis pour une durée de 5 ans au terme de laquelle les actions sont rachetées par le dirigeant. Les sommes ainsi récupérées sont réinvesties dans d'autres projets. Les plus-values éventuellement dégagées sont destinées à compenser les pertes engendrées par les projets qui ont rencontré des difficultés.

Les entreprises partenaires financées et accompagnées sont des entreprises ayant le statut juridique de société (SARL, SA, SAS, SCOOP, SCIC...), des entreprises économiquement viables et créatrices d'emplois, des entreprises qui répondent à des exigences d'éthique sur le plan social et environnemental. Elles sont situées, presque exclusivement dans la région Nord – Pas de Calais, traduisant la vocation régionale qui avait été retenue lors de sa création. Elles touchent des domaines aussi divers que : *la confection textile, l'entretien et la création d'espaces verts, l'alimentation biologique, le tri et recyclage de produits textiles, la petite et moyenne mécanique, le bâtiment, les travaux publics, la valorisation des déchets, le stockage et transport, le conditionnement logistique, le tri contrôle-qualité, le marketing téléphonique,*

le secrétariat, les fermetures et volets roulants, les accessoires pour cuisine, l'ameublement, le matériel médico - chirurgical, la microinformatique, l'entretien et nettoyage, le tournage sur bois, la tôlerie, la gravure sur métaux, la céramique d'art, l'ingénierie, etc...

L'accompagnement des entreprises financées s'appuie sur un dispositif de parrainage : ceux sont des anciens chefs d'entreprise ou des cadres à la retraite, adhérant aux fondements de l'action d'Autonomie et Solidarité et acceptant bénévolement de consacrer une partie de leur temps.

Une association a été créée en 1999 - *Acteurs de l'économie Solidaire* – pour soutenir *Autonomie & Solidarité*. En effet, la coopérative n'a pas de salarié, elle ne peut pas assumer toutes ses activités de manière bénévole (problème d'expérience, de disponibilité et de continuité) notamment dans les domaines de la communication, de l'animation et du développement des réseaux parrains, de l'accueil des porteurs de projets, de l'animation et du suivi du réseau des entreprises partenaires. Ainsi la création de l'association permet de salarier des personnes dans des conditions différentes que pour la coopérative et de bénéficier de subventions publiques sur la prise en charge de l'accompagnement des porteurs de projets.

BRETAGNE CAPITAL SOLIDAIRE

Bretagne Capital Solidaire (BCS) est une société anonyme coopérative à capital variable à conseil de surveillance et à directoire (inspirée de l'expérience d'Autonomie et Solidarité) créé en 2001. Les fondateurs sont des militants syndicaux et associatifs dans un contexte de restructurations industrielles et par les acteurs associatifs du réseau Cohérence (Eaux et Rivières, militants écologistes).

Encadré : Bretagne Capital Solidaire société de capital risque en Bretagne¹²⁸

L'histoire de la structure fait état de trois phases : phase préparatoire 1999-2001 puis création officielle juin 2001 et lancement d'un appel public à l'épargne 2003 bouclé par la Région. Les principaux fondateurs sont Bretagne Développement Initiative (plateforme de financement du réseau France initiative) et le REAS 35 auquel il faut ajouter les réseaux tels que Cohérence ainsi que des citoyens ancrés sur le territoire. La Région ainsi que certaines banques de l'économie sociale ont apporté une partie du capital au départ.

Bretagne Capital Solidaire a son siège à Rennes et son périmètre d'activité englobe toute la Bretagne. Si dans le comité d'agrément siègent des représentants situés dans d'autres départementaux que l'Ille et Vilaine, les dossiers sont étudiés à Rennes par un chargé de clientèle suivant des critères bancaires classiques avant un passage en comité d'agrément. En 2006, 10 passages en comité d'agrément sur 35 dossiers expertisés, 8 entreprises financées pour un montant de 49 800 en capital et 157 800 en prêt, et une très forte polarisation sur le département d'Ille et Vilaine.

Les objectifs de la structure sont la mise en œuvre du développement durable : « *dans une perspective globale avec un autre rapport à la question socio-économique, à la culture, à l'agriculture, à l'environnement, ...* », d'une démarche de l'économie sociale et solidaire c'est-à-dire « *remettre l'économie à sa place comme moyen au service de l'homme* » et de développer des entreprises pérennes et créatrices d'emplois dynamisant le tissu économique régional.

Les champs d'intervention sont les sociétés ou unions d'économie sociale en création pour un capital inférieur à 30 000€, sous forme de prises de participations ou d'intervention en comptes courants associés. C'est le critère de taille qui compte et non le critère d'activité et les structures d'économie sociale et solidaire ne sont pas la priorité.

Les ressources sont le capital de la structure constitué en partie de l'épargne des ménages et des personnes morales et bénévolat. La Région Bretagne est très engagée dans le financement des structures : capital de BCS (43% du capital de BCS en 2007 contre 36,6% en 2001). La difficulté à boucler l'appel public à l'épargne en 2003 illustre l'absence d'ancrage territorial de BCS qui est considérée par les porteurs de projet comme une société de capital risque classique.

¹²⁸¹²⁸ Encadré réalisé à partir de l'étude pour la DIISES par l'équipe FIMOSOL (2007)

COMITÉ LOCAL D'ÉPARGNE POUR LES JEUNES

Le comité local d'épargne pour les jeunes (CLEJ) est une association (loi 1901) qui collecte et redistribue de l'épargne à l'attention des jeunes de 18 à 35 ans sur le territoire de la Soule (zone dans le Pays Basque). Créé par l'association Azia qui a pour objectif de combattre l'exclusion des jeunes, enrayer le phénomène de désertification rural et impliquer les jeunes sur leur territoire, les CLEJ sont des outils de financement de proximité ancrés dans le territoire. L'ancrage territorial se réalise à partir de la mobilisation d'une épargne locale pour le financement de projets d'activités en création ou développement portés par des jeunes du pays. Quatre comités locaux d'épargne pour les jeunes ont été constitués depuis 1998 et ont financé une vingtaine d'entreprises. Un réel effet « boule de neige » a été observé. Les conditions de réussite de ces expériences sont liées au territoire de l'action. En effet, la Soule est un territoire homogène : délimitation géographique précise, une « matrice territoriale » forte (culturel, social et historique) qui revêt des spécificités fortes pour ses habitants mais aussi les non habitants.

Encadré : les Comité local d'épargne pour les jeunes en Pays de Soule¹²⁹

Azia est née d'une longue réflexion portée par un groupe de 6 jeunes du Pays sous l'impulsion de la mutualité sociale rurale. Le groupe était hétérogène, certains se connaissaient, d'autres pas, tous ont été sollicités par la Mutualité sociale rurale. Le diagnostic était un déclin démographique et économique, avec un fort exode vers les villes. Le but de l'association est d'impliquer les jeunes localement, de les faire mieux connaître le territoire et de les aider à vivre et travailler au pays.

Une des actions a été la mise en place du microcrédit (cette action a fait l'objet d'un mémoire de DESS d'un membre du groupe des fondateurs), l'instrument s'est inspiré des tontines, clubs cigales et des clefes, fortement présent sur le territoire.

Le Comité local d'épargne pour les jeunes : un outil de financement local (CLEJ)

Le CLEJ est une association qui collecte l'épargne de proximité pour financer des projets d'entreprises pour des jeunes (18 à 35 ans) qui veulent s'installer sur le territoire. Le CLEJ apporte des prêts personnels pour les créations d'entreprises ou finance des prêts d'investissements pour des entreprises existantes. Les montants sont entre 1 000 euros et 7 000 euros sur une durée de 2/3 ans avec 3/6 mois de différé. Le CLEJ est sans taux d'intérêt, sans garantie, ni personnel, ni solidaire (le CLEJ communique sur l'importance des remboursements et la logique de prêt du l'outil mais sans intérêt, le capital décroît). Le porteur de projet présente son projet devant un comité technique, composé d'acteurs économiques locaux (banques, pfil, comptables...). Une fois le projet sélectionné, une convention de prêt est signée. L'origine des fonds et le principe de solidarité sont rappelés au porteur de projet pour le responsabiliser et l'inciter à rembourser. Sur 20 projets, 3 ont échoué et un seul prêt n'a pas été remboursé. En effet, les entreprises sont des entreprises d'artisans qui marchent bien, les projets sont plus grands que ceux pris en charge par l'Adie. Le critère territorial est dominant par rapport aux critères sociaux.

Le démarrage a été un peu difficile, des appels à solidarité ont été mis en place, des réunions publiques dans les communes des cantons ont été organisées. L'accueil par les communes et les habitants sont variées. Le 1^{er} CLEJ a mobilisé 93 personnes. Pour les 2, 3, et 4 CLEJ la mobilisation a été plus facile car le principe était connu et reconnu, des résultats concrets existaient et une grande communication dans les médias a été mise en place.

¹²⁹ Ces informations ont été recueillies lors d'un entretien téléphonique réalisé le mercredi 16 mai 2007 auprès de M. Anthony Sans, responsable de l'association Azia, qui gère les comités locaux d'épargne pour les jeunes

Pour les épargnants, les motivations sont multiples et l'engagement est à mi chemin entre le don et le prêt.

90% des porteurs de projets sont orientés par les chambres consulaires (commerce et artisanat), par la plateforme économique locale et les deux comptables du territoire.

Les porteurs sont donc déjà filtrés et orientés par des prescripteurs qui connaissent bien le fonctionnement du CLEJ à cause d'une proximité spatiale (mêmes locaux) ou proximité relationnelle (participation aux comités technique). Le CLEJ ne propose pas d'accompagnement, les projets sont matures quand ils arrivent au CLEJ.

Partenariats :

Sur le territoire il existe deux autres acteurs : les clefes (5 clubs) et Bulza (PFIL). Les relations avec Bulza sont neutres, les acteurs s'informent sur les projets en cours, regardent et attendent l'avis donné par l'autre mais il n'y a pas d'entente ou d'actions communes. Avec les clefes, la proximité et les relations sont plus proches. Etant donné les fonds limités des deux structures, les permanents s'entendent sur les projets afin de gérer leurs financements limités. Des actions communes sont organisées : réunions publiques, plaquette de communication présentant les points communes et différences entre les deux outils.

Le plateforme économique (maison communale multiservices) est un partenaire important, c'est l'intermédiaire qui pré sélectionne les projets et qui héberge l'association. La proximité est géographique (même lieu), relationnelle (même âge des permanents) et organisée (financement par convention par action).

Azia et le clej bénéficient du soutien des communes du territoire. Les financements sont publics (cci, communautés de communes) et privées (MSA, pels, fondation crédit coopératif, sokoia ou autres entreprises locales...).

Le partenariat avec la CRESS Aquitaine permet de valider une reconnaissance régionale.

Conditions de réussite

Les éléments à prendre en compte : « un territoire qui a du sens » : la Soule est un territoire délimité géographiquement et culturellement. Les gens se connaissent entre eux, la communication des résultats a du sens, les gens savent qui sont les jeunes qui ont été aidés. C'est une vitrine vivante de l'action de clej. Au départ il faut aussi un groupe de porteurs très motivés et soutenus par des acteurs économiques locaux importants. Les premiers résultats ont des effets boule de neige

CAISSE SOLIDAIRE NORD PAS DE CALAIS

La *Caisse Solidaire Nord Pas de Calais* est une société anonyme coopérative de crédit, affiliée au Crédit Coopératif. Fondée à l'initiative du Conseil Régional Nord Pas de Calais et par des partenaires bancaires et associatifs.

Encadré : La Caisse Solidaire Nord Pas de Calais : une coopérative régionale

Créée en 1997 par 16 militants régionaux, la *Caisse Solidaire Nord Pas de Calais* est une Société anonyme coopérative financière à capital variable qui collecte des dépôts auprès d'épargnants solidaires pour accorder des crédits favorisant la création d'emplois dans la Région Nord Pas-de-Calais (financement de projets de création d'entreprises portés le plus souvent par des demandeurs d'emploi ; financement d'associations actives en matière d'insertion). Ce premier financement sera bien souvent le levier leur ouvrant la voie aux crédits bancaires. Elle est un établissement financier associé au *Crédit Coopératif* qui garantit sa liquidité et sa solvabilité. Son action s'inscrit dans l'activation de solidarités financières de proximité « *Ensemble, nous avons décidé d'agir dans la proximité, c'est-à-dire d'investir pour l'entrepreneuriat et le développement de l'emploi en Région dans un acte solidaire extraordinaire reliant directement la collecte de l'épargne à la création de l'emploi* »¹³⁰.

Les principaux actionnaires de la *Caisse Solidaire Nord Pas de Calais* sont le Conseil Régional Nord Pas de Calais, la Caisse des Dépôts et Consignations, le Crédit Coopératif, la Macif, le Crédit Agricole Nord de France, Autonomie et Solidarité, Finorpa, la société de développement régional, l'union régionale des scop, le groupement interprofessionnel pour le logement et plus de 1300 sociétaires (entreprises et particuliers) portant 27 % du capital.

La *Caisse Solidaire Nord Pas de Calais* s'organise autour du conseil d'administration¹³¹, d'un comité d'éthique¹³² et de deux comités d'engagement : un comité « entreprise » et un comité « association ».

La *Caisse Solidaire Nord Pas de Calais* s'inscrit dans une démarche partenariale locale : un travail en réseau avec tous les acteurs du Plan Régional de Création et Transmission d'Entreprise (PRCTE), un partenariat historique et privilégié avec *Autonomie et Solidarité*, action collective avec les Cigales, une convention de partenariat régional avec les fonds territoriaux *Nord Actif et Inseraction 62* pour l'étude des dossiers de crédits. et des relations étroites avec les banques commerciales de la région, Crédit Coopératif, Crédit Agricole, Caisse d'Epargne, Crédit Mutuel, Banque Populaire, ...

Depuis 1997, la *Caisse Solidaire Nord Pas de Calais* a récolté près de 7 millions d'euros de dépôts auprès de personnes physiques et morales du Nord Pas de Calais, financé plus de **1100** projets pour un montant global de **19** millions d'euros de crédit permettant la création ou le maintien de **1200** emplois dans la région.

Elle propose deux produits d'épargne principaux : un compte épargne solidaire - épargne garantie bloquée deux ans, mode de rémunération possible 0 ou 2 % et possibilité d'affectation (entreprises, développement rural, associations, opération d'épargne dédiée à un

¹³⁰ Extrait du Rapport du Président Directeur Général à l'assemblée générale mixte du 18 décembre 2007

¹³¹ le Conseil Régional Nord Pas-de-Calais, le Crédit Coopératif, la Caisse des dépôts et Consignations, Autonomie et Solidarité, MACIF Participations, la CRES, Inter's Flandre, les Cigales, Georges Frère, Marcel Hipszman et Patrice Duthoit y siègent. La présidence est assurée par Patrice Duthoit

¹³² Inscrit dans les statuts de la Caisse Solidaire, il a pour fonction de garantir la concordance de l'action de la société avec les principes qui ont présidé à sa création.

Il est composé de 10 à 15 membres sociétaires, désignés par l'Assemblée Générale, et ne pouvant être ni administrateurs, ni salariés

projet spécifique)- et un livret d'épargne solidaire *en partenariat avec le Crédit Coopératif* - disponible et garanti, mode de rémunération possible : 0 ou 1 %.

La Caisse Solidaire Nord Pas de Calais soutient des projets issus de nombreux horizons : création d'entreprise industrielle, commerciale, artisanale ou de services, entreprises en phase de croissance, développement d'entreprises solidaires confirmées, création, accompagnement et développement de projets associatifs. Les prêts sont compris entre 5 000 à 75 000 € remboursable entre 2 et 5 ans, pour des besoins d'investissements matériels ou immatériels ou des besoins de fond de roulement, à destination de structures implantées dans la région.

A l'heure actuelle, et malgré un plan de redressement en 2003, la caisse fait face à des difficultés financières « *Le bilan de la CAISSE SOLIDAIRE, arrêté à la date du 31 décembre 2006, fait apparaître un « Report à nouveau » débiteur de 1.897.700,70 euros, après l'affectation du résultat 2006. Cette situation, qui nous place sous le seuil réglementaire exigé pour un établissement financier, nous a amené à suspendre l'activité de crédit sur les trois premiers trimestres de 2007 et à finaliser notre réflexion stratégique* »¹³³.

Les raisons de ces difficultés sont liées selon les dirigeants à « *la concurrence de nouveaux acteurs bénéficiant de subventions publiques qui interviennent auprès du public visé par la Caisse Solidaire, et celle des banques classiques, qui peuvent offrir de meilleurs taux de crédit qu'elle ; le coût de l'activité de crédit, qu'il s'agisse du temps passé en instruction et accompagnement ou du poids des impayés (prêts non remboursés par les bénéficiaires ou leurs garants familiaux) ; l'écart entre les exigences de l'activité et les effectifs disponibles (salariés ou bénévoles)* » (Rapport de l'assemblée, 2007).

La reprise des activités a été conditionnée à une recapitalisation qui s'est orchestrée par l'intervention des partenaires de la Caisse « *Nos partenaires institutionnels sont au rendez-vous de cette recapitalisation, dans un mécanisme que le travail constructif du Crédit Coopératif, du conseil Régional et de la Caisse des Dépôts, [...] ce sont ces partenaires qui ont accepté de prendre en charge financièrement 80% des pertes au prorata de leur participation dans notre structure (plus de 700 k€ pour le Conseil Régional), d'apporter le capital nécessaire à la reprise (soit 1,5 M€) et de nous apporter 2 M€ d'épargne supplémentaire par accès à l'épargne salariale solidaire* » (Rapport de l'assemblée, 2007).

La Caisse a amortie ses pertes par une réduction de capital par voie d'annulation de 114.790 parts sociales de 12,70 euros de nominal. Sous le seuil réglementaire, elle fait une augmentation de capital par l'émission de 118.110 parts sociales nouvelles de 12,70 € de valeur nominale chacune, à libérer en numéraire, en faveur du Crédit Coopératif, Le Crédit Agricole Nord et Macif Participation. Le nouveau capital social est porté à 3.698.624,44 euros et composé de 291 230 parts sociales de 12,70 € de nominal.

Parallèlement, trois autres mesures financières sont mises en place : « *Garantie de la valeur de la part à son niveau actuel pour les « petits » coopérateurs jusque fin 2009 ; un rééquilibrage du rapport crédits solidaires / placements de trésorerie, d'une proportion de 52 / 48 à une proportion de 36 / 64 (avec un objectif final de 25 / 75), par apport d'épargne salariale collectée partout en France ; une réorganisation des moyens (réduction d'un tiers de la masse salariale, « adossement technique » au Crédit coopératif)* » (Rapport de l'assemblée, 2007).

¹³³ Extrait du Rapport du Président Directeur Général à l'assemblée générale mixte du 18 décembre 2007

FEMU QUI

Femu Qui fonde son action dans le développement local « la Société Epargne Emploi « FEMU QUI S.A. » inscrit son action dans une démarche au service des intérêts collectifs du peuple corse (corses d'origine et corses d'adoption) [...] elle vise à créer une dynamique collective autour d'actions concrètes de développement » (article 1 de la Charte). Elle s'inscrit dans une démarche d'investissement humaniste et elle « se différencie des sociétés à capital risque classiques en ne s'inscrivant pas dans la seule logique de haute rentabilité financière. Les interventions de FEMU QUI S.A. s'inscrivent dans la construction d'une économie corse où le capital est un instrument au service de l'homme, pour son épanouissement social. Elles se référeront de façon permanente à des objectifs de dignité, de solidarité, de responsabilité et de justice sociale».

Femu Qui soutient la création d'activité et d'emploi sur son territoire de référence, la Corse, en répondant aux besoins spécifiques du territoire : dégager une valeur ajoutée créatrice d'emplois qualifiés en Corse, réduire la dépendance économique de la Corse (réduction du déficit de la Balance Commerciale, corsisation des activités et des emplois, maîtrise des circuits économiques par les entreprises corses), participer au rééquilibrage entre les secteurs d'activités économiques (agriculture, industrie, services, tourisme...) et à celui des activités sur le territoire (rural/urbain – intérieur/littoral), tout en valorisant les ressources locales et à la défense de l'environnement (Femu Qui, Charte adoptée le 4 Août 1991, modifiée 29 Mai 1999).

Encadré : Femu Qui société de capital risque en Corse¹³⁴

Femu Qui est une société classique de capital investissement qui intervient dans des entreprises constituées sous forme de société commerciale (S.A., S.A.S., S.A.R.L....) dont l'activité se trouve en Corse. Elle finance les entreprises qui créent ou maintiennent des emplois en phase de création (hors phase d'amorçage : réalisation de prototype ou test marché) ou phase de développement, diversification, consolidation ou transmission dans tous les secteurs d'activité.

L'intervention de Femu Qui est d'une durée de 5 à 7 ans sous forme de prise de participation (minoritaire) au capital, complétée en général soit d'un compte courant d'associé bloqué, d'un prêt participatif ou d'obligations convertibles, pour un montant de 70 à 220 KEuros. En tant qu'associée, Femu Qui accompagne l'entreprise tout au long de sa présence au capital, au moyen de son équipe technique, de ses administrateurs et de ses actionnaires.

Femu Qui a été créée en 1992 par Appel Public à l'Epargne avec un premier capital social de 3 MF réuni par 1 200 premiers petits porteurs privés. En 2001, à l'issue d'une seconde campagne d'appel public à l'épargne et la participation de la Collectivité Territoriale de Corse et de la Caisse des Dépôts et Consignations, le capital a été porté à 3 041 175 €.

Les 2100 petits porteurs détiennent 10280 actions, soit 38,9% du capital (900 petits porteurs en 2001 et 1200 petits porteurs en 1992). Les actionnaires de Femu Qui se répartissent équitablement en trois grandes catégories : 30% sont des salariés, du public ou du privé ; 30% sont des travailleurs indépendants, professions libérales, agriculteurs, artisans, commerçants, chefs d'entreprises et 30% sont des retraités. Enfin, 17% des actionnaires résident à l'extérieur de l'île, 25% en Corse du Sud et 58% en Haute Corse.

Les gros porteurs (146 actions, soit 20 000 € au moins chacun) sont au nombre de 15 : la Banque Populaire Provençale et Corse, le Crédit Agricole, Viveris Sas (groupe Caisse d'Epargne), le Crédit Coopératif, la Société Nationale maritime Corse Méditerranée (SNM),

¹³⁴ Information collectée à partir du site internet et du dernier rapport de gestion de l'assemblée générale 2007.

la Compagnie Méridionale de Navigation (CMN), la Corsica Ferries, la Compagnie Corse Méditerranée (CCM Airlines), Codim 2 (groupe Casino), le FCP France Active, Société d'Investissements France Active, Efficacité Finance Conseil (Gilberte Beaux), Viviane Jutheau de Witt, Laetitia Casta et l'Associu Femu Qui Inseme. Ils détiennent 3600 actions, soit 13,6% du capital.

Au total, 52,5% du capital est d'origine privée et près de 30% est extérieur à la Corse.

Quatre institutions se partagent 47,5% du capital : la Collectivité Territoriale de Corse détient 8889 actions, soit 33,6% du capital ; la CDC-entreprises détient 3556 actions, soit 13,45% du capital ; les deux Chambres de Commerce et d'Industrie détiennent 60 actions chacune, soit à elles deux 0,45% du capital.

Pour l'exercice 2006, Femu Qui atteint un encours de trois millions d'euros d'investissement, avec trente huit projets traités, dont neuf ont fait l'objet d'une décision favorable d'investissement. Femu Qui est membre actif de la FEBEA et administrateur de la SICAV Choix Solidaire. Un partenariat avec un FIP corse a été mise en place dans lequel Femu Qui assiste la société de gestion du fonds d'investissement de proximité dans l'expertise et l'identification de projets d'investissement.

GENÈSE

Genèse (1987) est une initiative locale émanant d'un réseau de militants sur le territoire grenoblois. Il s'agit d'une coopérative financière qui prête sans garantie à ses membres à un taux d'intérêt fixe de 8.5% qui était raisonnable à la fin des années quatre vingt,. L'idée de Genèse est de mutualiser l'épargne afin d'aider au démarrage de structures membres. L'outil financier s'inscrit dans une démarche globale avec la mise en gestion collective de locaux dans le centre ville de Grenoble.

Encadré : *Genèse*, une solution de financement communautaire dans le bassin grenoblois

Genèse¹³⁵ a été créée sous l'impulsion de Charles Olivier, éducateur à la PJJ en 1987. L'objectif de la structure était d'aider des personnes en difficultés économique et sociale et n'ayant pas accès aux services bancaires, par la création d'une activité pour "sortir de la galère". Genèse s'inscrit dans une prise en charge d'ensemble : une entreprise d'insertion, un lieu pour permettre aux artisans de s'installer en sous louant des ateliers et une structure financière pour aider au démarrage de l'activité par des prêts.

L'objet social de Genèse SA est :

"aide au développement des activités du GIE Genèse par la mise en commun de moyens puis leur mise à disposition

la formation à l'économie de ses membres et cela plus particulièrement à l'occasion des conditions de mise en place et d'exécution de cette aide.

mutualisation de l'épargne des salariés de ces structures dans l'attente d'une capitalisation directe à l'intérieur de leur structure" (extraits des statuts).

Ainsi l'objet est-il triple: le financement, la formation et la mobilisation de l'épargne de proximité.

La création de la structure financière a été et reste dépendante de la gestion collective et mutualisée de locaux professionnels, via Genèse GIE. Cette initiative faisait partie des mouvements alternatifs qui ont émergé dans les années quatre vingt face à la montée du chômage et de la crise économique. Au début, seuls les locataires du GIE bénéficiaient du soutien financier de Genèse.

La cible est les membres de la coopérative ou cooptés par ces derniers. Le statut juridique n'a pas d'importance. La qualité de la personne et son implication dans le projet sont des facteurs d'éligibilité au soutien de la coopérative. Les prêts concernent uniquement l'outil de travail quand le système bancaire ou les autres sources financières font défaut.

La disparition du fondateur eut un impact sur l'activité de la structure (moins de nouveaux membres, moins de demandes de financement...). Néanmoins, la structure a connu un second souffle, le cercle des bénéficiaires s'est élargi, tout en conservant un lien de parenté fort. Or les résultats de remboursement se sont dégradés et les pertes financières ont augmenté, par conséquent une retenue sur garantie a été mise en place pour financer les pertes.

Aujourd'hui, l'activité fléchit en raison d'un manque de demande de prêts de la part des membres. Ce phénomène s'explique par deux grandes tendances, l'une interne, l'autre externe. Au niveau interne, le réseau ne grandit plus, les nouveaux membres sont peu nombreux et les anciens sollicitent moins la coopérative. Au niveau externe, d'une part de nouvelles structures telles que l'ADIE ou la MCAE proposent des conditions monétaires de prêts plus

¹³⁵ ¹³⁵ Ces informations ont été recueillies lors d'un entretien réalisé le 24 novembre 2006 auprès de M. Christian Paturle, président de Genèse, dont nous remercions la collaboration.

avantageuses (taux intérêt, pas d'épargne...), et d'autre part, les membres du réseau, en particulier les locataires du Gie sont des structures plus grosses et mieux structurées que les premiers locataires.

Récemment, la fin du bail des locaux collectifs et par conséquent, le déménagement des membres de Genèse GIE, engendrent une dispersion géographique, les membres se voient moins ce qui se ressent sur l'activité. La coopérative intervient dans les cas d'urgence pour aider ses membres en cas de problème de trésorerie et en attente de solution de financement plus pertinente.

Genèse SA est une société anonyme coopérative à capital variable. Les souscriptions sont mensuelles, à hauteur d'une part chaque mois d'un montant de 16 euros.

Le principe est d'apporter un soutien financier aux membres de la coopérative sans garantie mais avec un engagement moral de remboursement. La coopérative fonctionne comme une entreprise mère qui prête à ses actionnaires. Ce fonctionnement répond à des contraintes juridiques¹³⁶. Elle propose un prêt d'un montant maximum de 7500 euros pour une durée maximum de 4 ans avec un taux d'intérêt de 8.5 %.

Si un membre souhaite emprunter à la coopérative, il doit détenir au moins une part. De plus, le membre cotise mensuellement une part par mois. Une fois, le prêt remboursé en intégralité, l'emprunteur a la possibilité soit de continuer la cotisation mensuelle, soit de stopper la cotisation tout en conservant ses parts sociales à la coopérative, soit de récupérer sous forme monétaire la totalité des parts sociales.

Le remboursement du prêt s'effectue par prélèvement bancaire. Le remboursement peut être immédiat ou différé. En cas de difficultés, l'emprunteur est contacté dès le premier prélèvement refusé. Le président de la coopérative rencontre l'emprunteur pour entamer un processus de négociation et mettre en place un compromis de remboursement. Dès la première difficulté de remboursement, la coopérative réagit, s'adapte et propose une solution adaptée aux besoins de l'emprunteur (ré échelonnement, nouveau prêt...). La réaction de la coopérative est rapide et s'effectue dans une relation de confiance.

L'attribution des prêts est un processus collectif. En effet, tous les actionnaires sont conviés au comité d'engagement des prêts. La décision du comité est collective, elle est motivée préalablement par une rencontre entre l'emprunteur potentiel et le président de la coopérative. En cas de refus de l'octroi du prêt, la coopérative propose d'accompagner et de conseiller l'emprunteur potentiel afin de représenter son projet plus tard. Dans des cas extrêmes la coopérative peut s'engager en 24 heures. Ce fonctionnement est possible car les emprunteurs potentiels sont des membres de la coopérative et sont connus par les autres membres et un lien de parenté existe entre eux. L'engagement financier de la coopérative a un effet levier et permet de trouver des financements complémentaires.

Suite à une augmentation des pertes financières, un fonds de garantie a été constitué. Il est obligatoire pour l'emprunteur. Le fonds de garantie représente 4% du montant du prêt. Ce prélèvement est divisé en deux parties égales : l'une est remboursée à la fin du prêt, l'autre est mutualisée sur les pertes de l'année. En 2005, le taux de remboursement était de 93% environ.

L'objet du prêt est le financement d'une activité productive. Tous les statuts juridiques sont éligibles. Au début, les bénéficiaires étaient principalement des artisans dans le bâtiment ou des coopératives de travailleurs pour une économie alternative. Les locataires du GIE ayant changé de visages, le profil des emprunteurs aussi. A l'heure actuelle, la coopérative finance

¹³⁶ Genèse n'a pas le statut d'intermédiaire financier, la structure ne peut donc que prêter de l'argent à ses membres.

majoritairement des associations culturelles, notamment des "prêts relais", c'est à dire des avances de trésorerie sous forme de prêts de courte période pour des structures en attente de subventions.

Le fonctionnement de la coopérative repose sur une adaptabilité et une flexibilité forte, ce qui possible du fait que les emprunteurs et les prêteurs sont les même personnes. En effet, la coopérative est capable d'agir vite et de répondre aux besoins spécifiques des emprunteurs parce que ces derniers sont les membres de la coopérative. La double qualité engendre une connaissance, une réciprocité et une convergence d'intérêt de meilleure qualité. L'ensemble des fonctions de gestion est effectué de façon bénévole ou externalisé. La comptabilité est par exemple externalisée par le recours à des prestataires de services. La coopérative est composée de 98 membres en 2005, administré par 7 administrateurs bénévoles.

Concernant ces relations avec les pouvoirs publics, Genèse s'inscrit dans le prolongement de la finance alternative par le refus de solliciter les financements publics par une volonté d'indépendance mais aussi par la volonté de ne pas « gaspiller l'argent public ». Les relations avec d'autres associations de finance alternative sont ponctuelles : un club CIGALE investit à la création (les membres des structures appartiennent à des réseaux d'organisations d'insertion ou d'action sociale) et France Active¹³⁷ devint membre suite à un projet particulier. Mais les relations avec ces structures de la finance solidaire demeurent très faibles.

Les ressources de la structure augmentent chaque année car les nouveaux membres ou emprunteurs continuent à cotiser même après la fin du remboursement de leur prêt. La coopérative dispose au 31/12/2007 de 85000 euros de capacité de financement dont 50000 euros prêtés aujourd'hui. A l'origine, le capital était de 19 056 euros. En 2005, le capital est de 96 420 euros divisé en 6 026 parts pour 98 actionnaires. La valeur nette de la part est de 12,65 euros au 31/12/2005.

¹³⁷ France Active ne participe pas à l'activité de la coopérative et elle a décidé de se retirer du capital en 2007.

HERRIKOA

Herrikoa (1980) est une société de capital risque qui mobilise l'épargne locale afin de financer des entreprises du Pays Basque dans une optique de développement local endogène. La structure émergea en réaction à l'exode rurale et au déclin économique du Pays Basque au début des années quatre vingt tout en revendiquant une spécificité locale : références identitaires et idéologiques fortes, (Itçaina (2006)).

Encadré : Historique de *Herrikoa*, coopérative¹³⁸ financière capital risque territorialisé en Pays Basque

Dès les années quatre vingt, l'idée que l'avenir du pays basque passe par son développement économique domine et se concrétise par la mise en place de collectifs et associations (Izan, Pizkundea, Partzuer, Hemen...) dont le but est la mobilisation des ressources locales, en particulier les hommes et l'épargne locale. En 1980, la société de capital risque *Herrikoa* est créée dans le but de capter l'épargne locale pour financer les projets et les entreprises du Pays Basque. Les débuts sont difficiles à cause d'une méfiance forte de la part des représentants de l'Etat et à cause d'une confusion avec le mouvement nationaliste indépendantiste. Le pays basque espagnol intervient dans la constitution de *Herrikoa* à travers des prises de participation via la Caja Laboral Popular, outil financier du mouvement coopératif espagnol de Mondragon¹³⁹. Les premières années d'existence d'*Herrikoa* sont fortement imprégnées des débats politiques sur le nationalisme basque qui se traduit par des menaces, des incendies criminels et des réticences politiques vis-à-vis de l'entreprise. Ces événements inscrivent d'emblée *Herrikoa* dans un contexte politique fort. Les valeurs identitaires priment sur les valeurs de l'économie sociale et solidaire, qui dans le cas d'*Herrikoa* se traduisent par l'obligation pour l'emprunteur d'avoir son siège social en pays basque. A travers les tentatives de structurations d'initiatives de financement de proximité on observe que les approches sectorielles rejoignent la cause du territoire. Le positionnement d'*Herrikoa* dans la logique identitaire oblige la structure à entretenir son « capital valeurs » : identité basque et solidarité (Itçaina, 2007). Ce capital s'exprime de la part des actionnaires par une mobilisation de plus en plus forte lors de campagnes de souscriptions, par l'acceptation de faibles voire d'inexistants dividendes (seulement deux dividendes ont été distribués depuis la création de la société). *Herrikoa* s'inscrit dans un processus de correction des déséquilibres, fondé sur le caractère identitaire de la cause et les principes réciprocity de l'action, légitimant son insertion dans l'économie sociale et solidaire. La logique de marché se traduit pour *Herrikoa* par les contraintes prudentielles et les fluctuations économiques qui ont des effets directs sur la qualité de son bilan et donc sur sa capacité à renouveler son action. Enfin, malgré des débuts difficiles avec les pouvoirs publics, le positionnement d'*Herrikoa* vis-à-vis des institutionnels a changé. D'une part, une plus forte présence d'acteurs institutionnels (conseil régional d'Aquitaine, CDC PME, SOCODEN, le crédit agricole Pyrénées Gascogne, Caisse d'épargne des pays de l'Adour, le crédit coopératif...) dans le capital d'*Herrikoa* à hauteur de 28% du capital implique de modifier les règles dans la gouvernance de l'entreprise afin de préserver un équilibre en faveur de petits actionnaires. D'autre part, la reconnaissance d'*Herrikoa* sur le territoire légitime son action et assoit sa notoriété au-delà des frontières du Pays Basque, véhiculant des valeurs participatives et militantes de l'action économique pour un développement local endogène. *Herrikoa* influence la création d'autres sociétés de gestion d'épargne de proximité, comme Femu Qui en Corse ou Autonomie & Solidarité dans le Nord Pas de Calais. Par ailleurs, les représentants de *Herrikoa* participent à l'institutionnalisation

¹³⁸ *Herrikoa* (2006), 25 ans, ensemble continuons de bâtir notre avenir, rapport d'activité. Ces informations ont été complétées lors d'un entretien téléphonique réalisé en mai 2007 auprès de Mme Sallabery, directrice générale de *Herrikoa*

¹³⁹ Pour plus de détails sur l'expérience de Mondragon, voir Prades (2005), Cheney (2002).

partielle du territoire et à la représentativité du secteur dans la construction d'une régulation partenariale.

Aujourd'hui, *Herrikoa* se positionne comme une société financière de capital risque¹⁴⁰, complémentaire aux réseaux bancaires, intervenant à toutes les étapes de la vie d'une entreprise (amorçage, création, développement et transmission) par la prise de participation au capital entre 1000 euros et 75 000 euros. Les critères de sélection des projets sont l'installation du siège social dans le pays basque et la création d'emplois.

Sa place comme acteur du territoire est confirmé : le capital de la société s'accroît de 2 436 500 francs en 1980 à 16 329 500 francs en 2001, soit 2 514 743 euros, sa progression est de 150 %. Le nombre d'actions croît de 4 837 en 1980 à 32 659 en 2001, soit une progression de 148%. Le nombre d'actionnaires augmente de 699 en 1980 à 4 261 en 2001, soit une progression de 164%. La répartition du capital a évolué : en 1980, 64% du capital est détenu par des particuliers, 20% par des entreprises, 20 % par des établissements financiers et pas de présences d'organismes institutionnels. En 2001, la répartition du capital est la suivante : 54% pour les particuliers, 15 % pour les entreprises, 10% pour les établissements financiers (i.e. Crédit Agricole Pyrénées Gascogne, Caisse d'Epargne des Pays de l'Adour, Crédit Coopératif, Kutxa et BBk Bilbao Bizkaia KUTZA) et 21 % pour les organismes institutionnels (i.e. le Conseil Régional d'Aquitaine, la CDC PME, Socoden, SIFA, Ezten, Tofinso, BDE des pays de l'Adour, AG2R, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne). La majorité du capital reste détenu par des particuliers. Puis le nombre d'emplois accompagnés est de 2498 en 2006, effectif cumulé. Enfin, de 1980 à 2006, le nombre de financements est de 270 opérations, avec des entreprises ayant bénéficié d'un financement en création, croissance et développement, soit 222 entreprises financées pour un montant global de 7 578 000 euros, cumulé en 2006, le taux de défaillance est de 15% (Herrikoa, 2006).

¹⁴⁰ Le capital risque solidaire regroupe des sociétés financières dont l'activité est d'investir en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des entreprises en création, développement ou reprise sur un territoire donné, par exemple, la Corse, le pays basque.... Elles sollicitent directement ou indirectement l'épargne des ménages par la vente de parts sociales. Une fois le capital constitué à partir de l'épargne collectée, elles investissent dans des projets d'activités sur un territoire défini.

Annexe 3 Questionnaire qualitatif auprès des dirigeants de la finance solidaire en France

Juillet 2008

1. Comment définissez-vous la finance solidaire ?
 - quels en sont les fondamentaux ?
 - quels en sont les limites et les écueils ?
 - comment situez vous votre structure par rapport à la finance solidaire ?
2. Selon vous, y a t il des caractéristiques propre (similitudes et différences) à la finance solidaire
 - par rapport au financement bancaire
 - par rapport au financement informel ou familial ?
3. La relation de financement de la finance solidaire change-t-elle, ou pas, les relations entre les parties prenantes (épargnants/ emprunteurs, financés/financeurs...) ?
 - par rapport à la relation bancaire
 - par rapport à la relation domestique
4. La finance solidaire permet-elle, ou pas de lutter contre l'exclusion socio-économique ?
 - si oui, comment procède-t-elle ?
 - si non, expliquer pourquoi
 - le modèle de la Grameen Bank vous semble t il toujours pertinent ?
 - quelles relations établissez-vous entre la finance solidaire et le micro crédit ?
 - la condition sociale du porteur de projet est-elle une condition de sélection des emprunteurs ?
5. Quels sont les liens selon vous, entre la finance solidaire et l'ESS ?
 - y a t il un partage de valeurs entre la finance solidaire et l'ESS ?
 - suivez-vous les mêmes règles de fonctionnement ?
 - la finance solidaire est elle une ressource (de financement) pour l'ESS ?
6. Comment définissez-vous la notion de solidarité dans votre structure ?
 - la solidarité est-elle l'expression d'une action caritative, d'une relation de réciprocité ou d'une pratique de mutualisation ?
 - comment se manifeste la solidarité dans votre fonctionnement ?
 - la notion de solidarité vous semble-t-elle toujours pertinente ? moins pertinente ? pas pertinente ?
7. Comment pouvez-vous expliquer le poids marginal de la finance solidaire ?
 - quelles sont les limites et faiblesses internes ?
 - quelles sont les limites et faiblesses externes ?
8. La finance solidaire vous semble –t-elle ou pas un acteur du développement local ?

- y a t il une place particulière pour la finance solidaire dans le développement local ?
- quelles sont les limites à l'action de la finance solidaire dans le développement local ?

9. Aujourd'hui, est ce que l'évolution des organisations de la finance solidaire vous semble-t-il cohérent avec les fondements de la finance solidaire ?

- quelles sont les différences ?
- quelles évolutions envisagez-vous ?

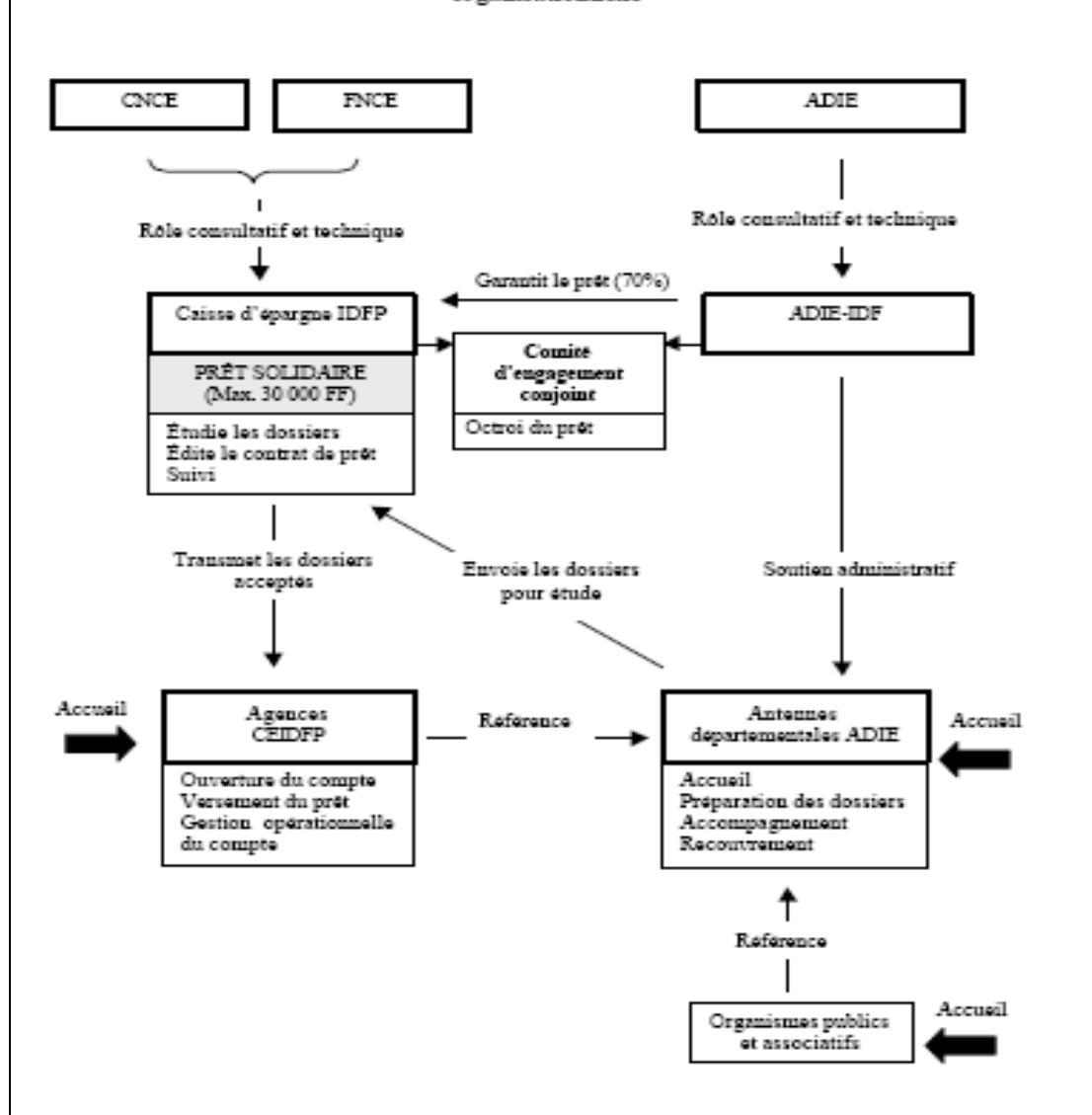
10. La finance solidaire est elle un outil de progrès social ? Expliquez.

Annexe 4 Exemples de configurations entre une organisation de finance solidaire, l'ADIE, et deux réseaux bancaires différents, les Caisses d'Epargne et BNP Paribas

A. Le partenariat entre l'ADIE et les Caisses d'Epargne

Le partenariat entre l'ADIE et les Caisses d'Epargne date de 1998 et s'inscrit dans la volonté du groupe bancaire de répondre à ses objectifs de missions d'intérêt général liées à son nouveau statut coopératif. Le partenariat se traduit au niveau local (exemple de l'ADIE Ile de France et Caisse d'Epargne Ile de France, Lapoutte, 2002) par un engagement d'agences volontaires du groupe bancaire au côté de l'association dans la gestion des emprunteurs. En effet, les emprunteurs de l'ADIE sont pris en charge par les directeurs des agences volontaires qui suivent leur dossier. L'association est toujours le maître d'ouvrage dans la sélection et l'accompagnement des emprunteurs, la banque prend le relais une fois la décision de financement prise en commun. Cette co gestion a pour objectif de changer le rapport aux usagers de la banque et de la former à gérer une cliente professionnelle. D'un point de vue financier, la banque garanti à hauteur d'environ 70% les prêts solidaires de l'association et accorde, dans le cadre des PELS, une enveloppe budgétaire pour le fonctionnement et certains services de l'association.

Tableau 7 : Partenariat entre la Caisse d'épargne IDF-Paris et l'ADIE-IDF : Dimension organisationnelle



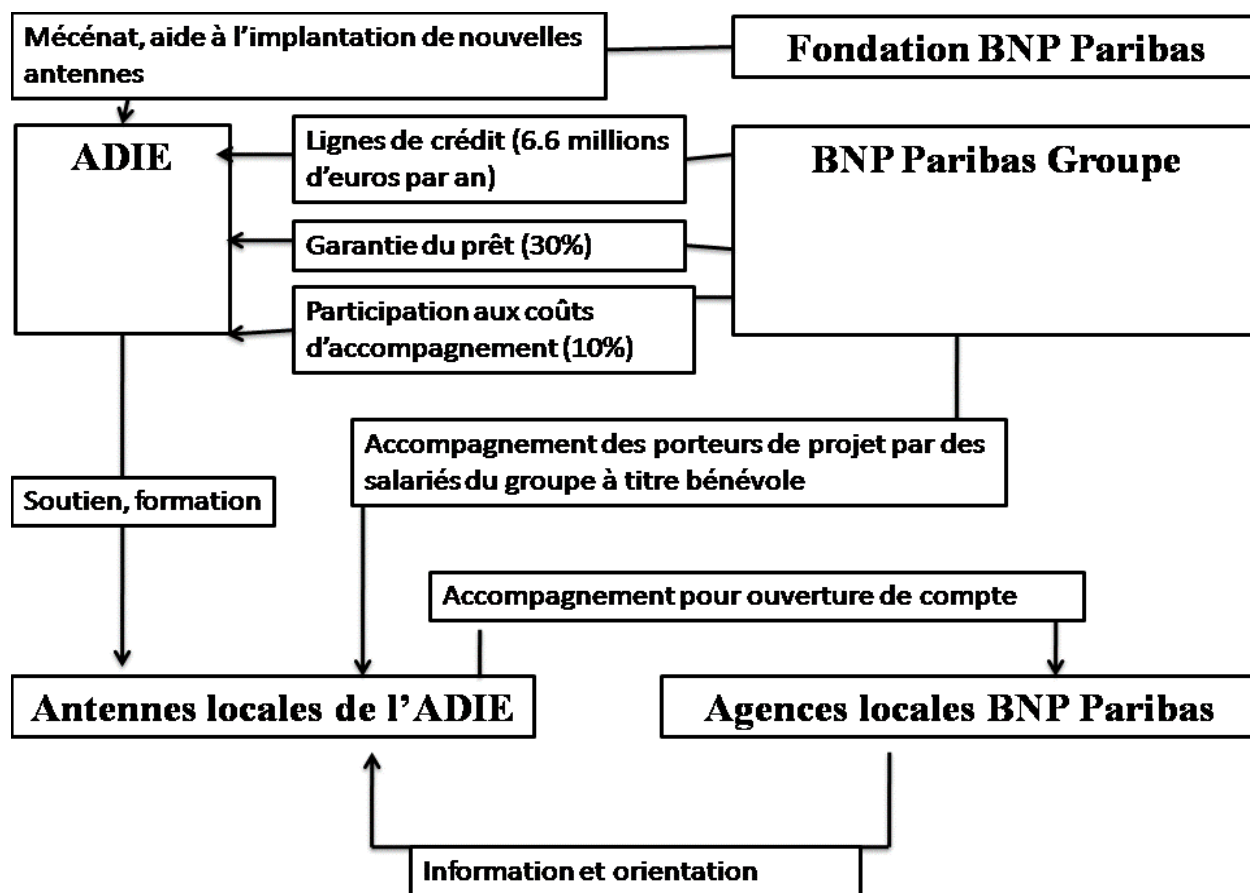
Source : Lapoutte A. (2002)

B. Le partenariat entre l'ADIE et BNP Paribas

Ce partenariat a débuté en 1993 par l'attribution l'un prêt subordonné de 76 000 euros de BNP Paribas à l'ADIE pour développer ses activités. Puis à travers la Fondation BNP Paribas, la banque accorde une contre garantie des prêts sur fonds propres de l'Adie de 45 000 euros, et met à disposition des compétences en interne et fait des dons de matériel aux créateurs d'entreprises (1996). Dès 2000, BNP Paribas accroît son engagement financier par une enveloppe de crédit de 2 millions d'euros destinée à financer des prêts solidaires et l'année suivante, BNP Paribas Épargne Entreprise intègre l'Adie dans son offre d'investissement

« socialement responsable » qui permet à l'Adie de renforcer ses fonds propres. La filiale Cetelem signe un partenariat qui a pour objet un transfert d'expériences et de savoir-faire de Cetelem vers l'Adie et parallèlement, le réseau BNP Paribas décide de s'engager dans le microcrédit aux entrepreneurs et choisit l'Adie comme partenaire. Depuis 2005, l'Adie dispose d'une ligne de crédit d'au moins 2 millions d'euros pour financer au moins 1000 projets ; BNP Paribas participe à hauteur de 10% des coûts d'accompagnement de chaque créateur supporté par l'Adie et elle mobilise son réseau d'agences en étroites relations avec les relais locaux de l'Adie. L'objectif de ce partenariat est de faciliter la bancarisation de ces créateurs en proposant un savoir-faire et des services bancaires complémentaires.

Ainsi, les relations entre l'ADIE et BNP Paribas permettent d'accroître les ressources de l'ADIE, par conventions de prêts, mécénat et mobilisation de l'épargne et de transférer des compétences et des moyens humains de la banque vers l'ADIE. On constate une évolution dans les modes de soutien de la banque, passant du mécénat à des relations d'affaires qui se concrétisent dans les agences du réseau bancaire, impliquant les salariés du groupe en vue de créer une passerelle directe entre les emprunteurs de l'ADIE et la banque.



Source : construit par l'auteur à partir de communiqués de presse