



***LES FRONTIÈRES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE
SE SONT-ELLES DÉPLACÉES ?***

23^{ème} colloque - Paris, 9 novembre 2010

***De la dynamique des banques
coopératives dans les expérimentations du
microcrédit social :
vers un nouveau produit bancaire solidaire ?***

Valérie Billaudeau
ISTIA – UNIVERSITE D'ANGERS

Pascal Glémain
UNIVERSITE RENNES 2

Maryline Meyer
UNIVERSITE PARIS 1

« Economie Sociale : les frontières se sont-elles déplacées ? »

23^e Colloque de l'ADDES- 9 novembre 2010

**De la dynamique des banques coopératives dans les expérimentations
du microcrédit social : vers un nouveau « produit » bancaire solidaire ou une
activité de « social business » ?**

Pascal GLEMAIN, Fimosol (dir.)

Docteur-HDR en sciences économiques,

Maître de conférences des universités en économie,

Professeur d'ESS au CeRESS ESSCA EM

1 rue Lakanal, BP 40 348

49003 ANGERS CEDEX 01

Laboratoire CRESS LESSOR/CHIAPS-Université de Rennes 2.

pascal.glemain@essca.fr

Valérie BILLAUDEAU, Fimosol,

Maître de Conférences en information et communication,

Université d'Angers- ISTIA

62 avenue Notre-Dame du Lac

49000 ANGERS

Laboratoire Carta Eso-UMR 6590

valerie.billaudeau@univ-angers.fr

Maryline MEYER, Fimosol,

Professeur associée en GRH

Sup de Co Montpellier,

2300 Avenue des Moulins.

34 185 Montpellier cedex 4

m.meyer@supco-montpellier.fr

En temps de crise, la montée en charge des exclusions socio-économiques interroge l'accès des personnes qui apparaissent les plus fragiles, non seulement au crédit bancaire pour soutenir des projets personnels, mais aussi aux moyens de paiements indispensables à toute intégration économique et sociale. Le microcrédit personnel garanti, dit « social », peut être considéré dans ce contexte, comme un outil innovant d'inclusion à la fois financière (Gloukoviezoff et *al.*, 2008), et sociale. Le microcrédit, tel qu'il est expérimenté en France est dual : « professionnel » depuis le début des années 1980, et « personnel garanti » avec le Plan de Cohésion Sociale, dit « Plan Borloo », en 2005¹. Au 31 décembre 2009, 11 500 microcrédits personnels garantis avaient déjà été accordés en France. Maria Nowak, présidente de l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE), affichait à cette même époque l'ambition d'atteindre le million de bénéficiaires de prêts personnels¹. Si le microcrédit ne semble plus constituer un phénomène marginal en soi, on peut s'interroger sur l'hypothèse d'une commercialisation qui le ferait devenir un crédit à la consommation comme les autres. Cette hypothèse questionne les frontières de l'économie sociale et solidaire, à partir d'une innovation bancaire solidaire au départ portée par l'ESS, susceptible d'être définitivement intégrée aux activités de marché de n'importe quelle banque.

Alors, le microcrédit social : activité bancaire solidaire ou de « social business » ?

Pour apporter des premiers éléments de réponse à cette question de recherche, nous mobilisons les enseignements que nous avons tirés d'une analyse interdisciplinaire des dispositifs expérimentaux de microcrédit social² du grand ouest, l'un des territoires les plus dynamiques en la matière (Glémain et *al.*, 2007), conduite par l'équipe Finances et Monnaies Solidaires (FIMOSOL) en 2008-2010. Très encadré par la législation, le microcrédit social allie nécessairement financement et accompagnement, ce qui le place à notre sens au sein des finances solidaires³. Il repose sur une coproduction d'un service aux personnes et d'un produit complexe, qui méritent chacun une certaine attention, puisque le dispositif coordonne toujours des établissements bancaires et des structures d'aide ou d'action sociale, souvent associative. Par là-même, le microcrédit personnel est susceptible d'élargir le champ de l'économie sociale et solidaire, en générant une nouvelle activité de crédit solidaire pour les banques coopératives et mutualistes (Parcours Confiance- Caisse d'Epargne, Crédit mutuel,...) et pour les associations sociales et familiales (UDAF, Restaurants du Cœur, Secours Catholique...). Mais, il peut également constituer une opportunité de marché. Dès lors, faut-il y voir une nouvelle forme de contrôle social et/ou une « nouvelle » segmentation de marché avec des consommateurs-emprunteurs de second rang qu'il convient de satisfaire ?

¹ La distinction entre le microcrédit professionnel et personnel est définie dans l'encadré 1.

² Nous utilisons « microcrédit social » par simplification, mais il s'agit bien du « microcrédit personnel garanti ».

³ Nous définissons les finances solidaires comme l'ensemble des activités de microfinance (microcrédits personnel et professionnel, micro assurance, et mobilisation de l'épargne solidaire), de garantie et d'expertise financières au service des personnes physiques et morales, en marge des services bancaires et financiers standard.

Dans une première partie, l'objet « microcrédit social » est envisagé comme une stratégie particulière qui semble inciter le système bancaire coopératif à innover en faveur d'un système solidaire alternatif, le distinguant d'une modèle de commercialisation attendu par les tenants du « *social business* ».

Dans une seconde partie, en s'appuyant sur certains éléments de la littérature relative à la coopération inter-organisationnelle, nous démontrerons que les résultats de notre étude empirique permettent de dégager une première typologie des dynamiques coopératives qui caractérisent l'expérimentation de l'offre de microcrédit social et, de montrer que certaines conditions sont sans doute nécessaires pour qu'il y ait une évolution, significative du champ et des pratiques des acteurs de l'économie sociale et solidaire en « banque solidaire ».

Encadré 1 : Microcrédit personnel garanti ou microcrédit professionnel ?

Le **microcrédit professionnel** a été inventé par l'association locale pour le développement d'une économie alternative (ALDEA) en 1981, qui se transformera à partir de 1984 en Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne (CIGALE), et deviendra « Solidaire » en 2000 (CIGALES). L'idée consiste alors à réunir de 6 à 12 épargnants solidaires qui, mensuellement, mutualisent leur épargne pour soutenir financièrement un projet d'entreprise individuelle, et l'accompagner sur 5 ans au moins.

A la fin des années 1980, Maria Nowak importe le modèle de la *Grameen Bank* du Pr. Muhammad Yunus, en mobilisant des lignes de crédits mises à disposition par les Crédits Mutuels, et certains Crédits Municipaux (celui de Nantes par exemple), pour développer le « financement solidaire » de TPE créatrices d'activités génératrices d'emplois, donc de revenus. L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) était née.

Inspiré des prêts sur gage des Crédits Municipaux, le **microcrédit personnel garanti** vise à répondre aux problèmes d'accès aux services bancaires de base des personnes physiques. Il fut expérimenté sur la période 1999-2004 par le Crédit Municipal de Nantes avec le « prêt stabilité », en partenariat avec les CCAS d'Angers et de Nantes. Initié par le Plan de Cohésion Sociale et similaire dans la démarche au microcrédit professionnel, il offre des crédits d'un montant réduit (300 à 3000 euros), sur 6 à 24 mois, pour financer la mobilité, le logement, la formation, la cohésion familiale. Véritable outil de lutte contre les injustices face aux opérations bancaires devenues discriminantes, il vise à maintenir le lien bancaire, en évitant les recours croissants aux crédits *revolving*, solutions d'accès facile au crédit fournies par des opérateurs non bancaires.

Contrairement aux Pays du Sud où le microcrédit est un instrument financier solidaire pour accéder à une activité économique génératrice de revenu, les microcrédits en France sont duaux, bien qu'il faille accepter une certaine perméabilité lorsque le microcrédit personnel affecté à la mobilité, permet d'accéder même indirectement à l'emploi !

Nous nous intéressons ici seulement au microcrédit personnel « garanti ». Le microcrédit personnel est qualifié de « garanti » dans la mesure où le Fonds de Cohésion Sociale garantit les prêts accordés à hauteur de 50 %.

I. Le microcrédit personnel⁴ : Emergence d'une stratégie bancaire solidaire.

« Les problématiques de l'innovation dans les services, d'une part, et du développement durable, d'autre part, sont des préoccupations récentes pour la théorie économique comme pour les pouvoirs publics » (Djellal et Gallouj 2009, 59). Cette assertion semble parfaitement convenir à l'analyse des services bancaires coopératifs locaux, en proie à la fois aux conditions de marché qui les contraignent à des acquisitions d'autres établissements, et à des diversifications de production qui les placent face au « défi de la performance et de la solidarité » (Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2006). Toutefois, l'innovation bancaire attendue est moins neuve qu'on ne le laisse entendre. En effet, l'histoire bancaire solidaire (Fontaine, 2008) nous rappelle que, depuis l'Ancien Régime, pour aider les populations en situation de grande précarité à survivre, seule l'innovation bancaire solidaire – celle des « prêteurs de rue » au Nord ou des « banquiers aux pieds nus » au Sud (Servet, 2006) – a pu offrir des éléments de réponse à l'exclusion bancaire en fonction des contextes et des périodes particuliers (Glémain et Taupin, 2007). A l'instar des monnaies complémentaires étudiées par Blanc (2010), on s'interroge sur la nature de l'innovation économique et/ou sociale que constitue le microcrédit social ?

1.1. De la relativité de l'innovation bancaire solidaire

L'économie bancaire et financière solidaire illustre parfaitement l'histoire de la banque et des banquiers en France (Bonin, 1992), et en Europe (Fontaine, 2008). Si les grandes étapes de la révolution bancaire ont placé à la fois les établissements de crédit⁵ et leurs métiers face à une « modernité nouvelle » (Bonin 1992, 13) ; certaines pratiques relevant de l'Ancien Régime (Fontaine, 2008) ont encore cours aujourd'hui, surtout quand il s'agit de services octroyés à des personnes morales et physiques en situation de précarité. Dans la seconde partie du 19^{ème} siècle, comme le rappelle Toucas (2005, 28) à propos du modèle Raiffeissen, l'innovation bancaire coopérative « est de permettre aux cultivateurs pauvres d'éviter de contracter des emprunts auprès des banquiers ou des usuriers, en leur proposant des prêts avec un taux faible, et remboursables sur une longue période ». Le principe de « solidarité illimitée des adhérents » était alors posé, faisant des banques coopératives des établissements nés « pour répondre au défi de l'exclusion bancaire » (Richez-Battesti et Gianfaldoni 2006, 145 ; et Noguès 2008, 11). Les différentes expérimentations au Nord et au Sud, y compris celle qui a été initiée par le Prix Nobel de la Paix 2006, Pr. Muhammad Yunus, relèvent plus ou moins du *continuum* de cette histoire bancaire solidaire, desquelles elles ont héritées.

⁴ Bien que certaines affectations du microcrédit personnel concernent des dépenses en formation et en éducation ; nous admettrons par simplification qu'il ne s'agit par pour autant d'un microcrédit professionnel (même s'il peut servir l'employabilité de celui qui en bénéficie) qui est strictement réservé au projet entrepreneurial.

⁵ Nous rappelons ici que la loi de janvier 1984, appliquée en juillet, définit un établissement de crédit comme « une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle des opérations de banques, comprenant : la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle ou la gestion des moyens de paiement ».

Les prêts sur gage pratiqués en régime monopolistique par les établissements publics de crédit et d'aide sociale, que sont les Crédits Municipaux, constituaient déjà dans leur pratique une forme particulière de microcrédit personnel dès le 19^{ème} siècle, pour couvrir le plus souvent une trésorerie domestique en délicatesse de façon plus ou moins chronique. Cette pratique a été renouvelée avec l'expérimentation du « prêt stabilité » depuis la fin des années 1990, en co-production avec les centres communaux d'action sociale (CCAS) d'Angers, de Nantes, et de Saint-Herblain. Le projet porté par le Crédit Municipal de Nantes (en activité depuis 1815) consiste à lier ingénierie sociale et ingénierie financière, pour offrir un prêt honnête (à faible taux : 1%) à ceux qui sont en besoin de financement, et qui se trouvent être plus ou moins privés d'accès aux services bancaires de base. Cette innovation bancaire solidaire, comme celles qui l'ont précédée, s'inscrit dans la lignée des instruments financiers de l'économie sociale et solidaire dont l'ambition consiste, selon Granger et INAISE (1998, 111), à :

- contrer l'exclusion bancaire,
- explorer le financement de nouveaux créneaux (recyclage, agriculture biologique,...),
- aider au financement de projet et à la création d'entreprises (TPE et FINES),
- favoriser une dynamique locale par la coopération.

Contre l'exclusion bancaire, c'est-à-dire la privation d'accès aux services bancaires de base, suppose que soit renouvelée la tradition coopérative bancaire de l'ESS. Mais le plus important à notre sens, c'est que les expérimentations du microcrédit social renouvellent la théorie de la circulation (Arena, 1984). En effet, les finances solidaires participent à la création d'une monnaie-flux, une monnaie endogène comme le fruit d'un crédit bancaire solidaire – le microcrédit social – destiné au financement des avances qui dévoilent de nouvelles capacités de dépense pour des bénéficiaires qui, jusqu'alors en était privés. Ainsi, dans une perspective keynésienne⁶, le microcrédit social tel qu'il est défendu par les finances solidaires relevant de l'économie sociale et solidaire, s'apparente à une nouvelle forme de détention de monnaie qui calme les inquiétudes de ses détenteurs, en proie à des incertitudes socioéconomiques importantes. Il y a donc enrichissement du champ du « *social banking* » porté par l'économie bancaire coopérative et solidaire, qui l'éloigne du modèle du « *social business* » auquel d'autres acteurs aspirent.

Le modèle du « *social business* »⁷, de culture anglo-saxonne, se définit « *comme une entreprise (de type capitaliste dans son mode de gestion) orientée vers une cause davantage que vers le profit (...)* » (Yunus 2008, 52). La cause suivie consiste en l'occurrence à répondre

⁶ Hypothèse défendue par P.Glémain (2010), Habilitation à Diriger des Recherches en sciences économiques – Université de Rennes 2.

⁷ Muhammad Yunus, prix Nobel de la Paix et fondateur des Grameen Bank, perçoit le « *social business* » comme « *une opportunité unique de créer une activité économique avec une forte dimension sociale dont la finalité ne serait pas la maximisation du profit mais la défense des intérêts d'une population, sans faire de pertes* »⁷ qui vise « *à changer le monde* » et au renouveau du capitalisme.

à des besoins de financement, en oubliant qu'au cœur du microcrédit social se cache d'abord un problème d'exclusion monétaire, puis d'exclusion bancaire. On comprend alors pourquoi les tenants du « *social business* » mettent le focus sur la couverture des risques et la gestion de leur organisation, en jouant sur les taux d'intérêt dans le cadre d'un modèle capitaliste d'endettement appliqué aux ménages.

Au contraire, le système bancaire solidaire répond d'un nouveau solidarisme portant un mouvement de pensée en faveur d'un retour de la solidarité collective, et de la monnaie dans la pensée économique contemporaine. Il s'articule avec un Etat-Providence redistributif qui évite de reprocher aux exclus d'avoir une part de responsabilité dans leur situation⁸. La gestion des risques, comme dans les Pays du Sud, finit par relèver surtout de critères sociaux qui répondent d'une « pression passive » du côté des bénéficiaires, et de l'honneur situé du côté des chargés de crédit (Glémain, 2010). Le critère de taux ne suffit donc pas à caractériser le microcrédit social tel qu'il a été initialement conçu. L'instrumentalisation du microcrédit social à laquelle nous risquons d'assister, se traduit dans la politique de taux. Ainsi, l'ADIE en vient à réclamer un taux compris entre 9,4 et 14,71%, pendant que Créasol – à l'origine des Parcours Confiance des Caisses d'Épargne – agit à 1,75%. Nous disposons ici d'une autre différence commune entre le « *social banking business* » qui cherche une dimension capitalistique aux pratiques de microfinance, et le « *solidarity-based bank system* » qui refuse toute idée de « profitabilité » économique, en pronant une certaine hybridation des ressources nécessaires à la production de ce service bancaire et monétaire solidaire.

Encadré 2 : Fixer le taux d'intérêt en microcrédit.

Moins de 1% des Instituts de Micro Finance (IMF) sont rentables dans le monde. Chacun d'entre devrait disposer d'une clientèle de 5 000 à 10 000 clients pour être rentables (Churchill et Coster, 2001). C'est pourquoi, la définition du taux questionne. Fixer un taux, en économie, c'est couvrir :

- les charges administratives,
- le coût du capital (incluant les ajustements pour inflation et subventions),
- les pertes sur créances,
- les surplus nets escomptés (revenus non distribués et/ou dividendes aux actionnaires).

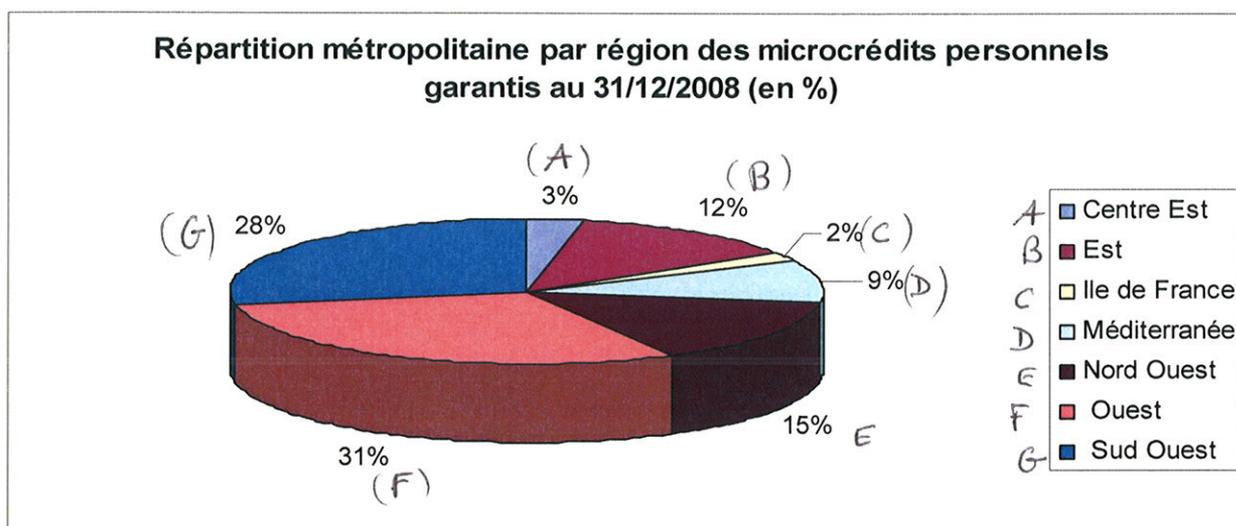
On comprend que ce quatrième élément n'a pas lieu d'être en microcrédit. Sont donc considérés les coûts d'opération (évalués à 20%), les coûts du capital (10%), et les pertes sur créances (2%). Dès lors le taux d'intérêt effectif serait de 32%, pour assurer l'équilibre financier des opérations bancaires, soit largement au-dessus du taux d'usure fixé à 21,59% ! Donc, l'activité bancaire est loin d'être rentable. Ce qui explique à la fois la moindre implication des banques commerciales, et de Crédit Agricole SA. dont les activités bancaires sont largement marchésées.

⁸ Voir P.Rosanvallon (2010) « Aider les gens un par un », *L'Histoire*, n°349, janvier, pp.88-91.

Source : Données extraites du rapport de l'IGF (2010).

1.2. ... au défi de la formalisation d'un autre système bancaire coopératif en France.

Si « *les coopératives résultent de projets volontaires et construits* » (Drapéri, 2008, 508), alors le microcrédit personnel garanti est bien une innovation coopérative. Sortant de la phase d'expérimentation 2006-2009, initiée par le Plan de Cohésion Sociale de 2005, la question se pose aujourd'hui de la pérennité du dispositif à l'échelle des territoires, en particulier ruraux. Pourtant, le terreau est favorable dans l'Ouest de la France (près de 75% des microcrédits sociaux accordés) (fig.1), terre d'histoire de l'économie sociale et solidaire « *dans le prolongement des innovations de Raiffeisen (1818-1888) en Allemagne, les caisses rurales de crédit mutuel (y) ont connu un développement marqué. (...) les banques, alors essentiellement d'affaires, s'intéressent peu aux clientèles avec un revenu modeste et aléatoire et notamment, aux agriculteurs dans les zones rurales (...)* » (Noguès, 2008)

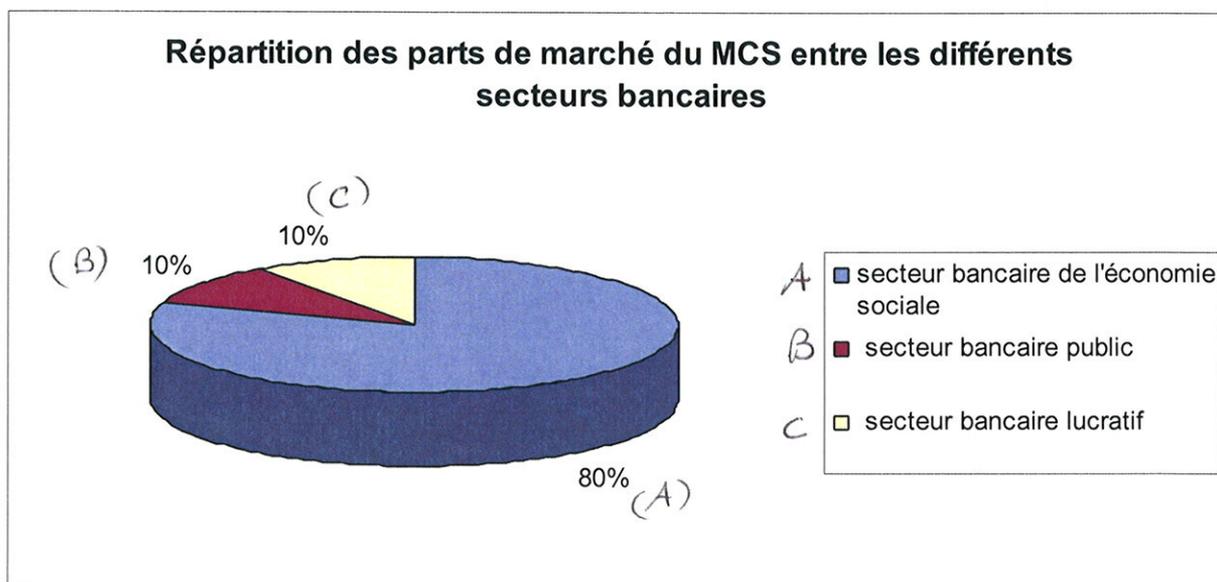


Source : Construction P.Glémain-FIMOSOL, 2009, d'après données CDC. Rapports à la DIIESES et au Haut Commissariat aux Solidarités Actives et à la Jeunesse.

L'histoire bancaire coopérative – y compris mutualiste (Moulévrier, 2002 ; Glémain et Taupin, 2009) – souligne l'implication de ces établissements coopératifs de crédit pour produire une nouvelle solidarité bancaire au service du local, définissant ainsi une véritable territorialisation de l'action bancaire solidaire, qui permet au territoire (l'économie locale) « *d'advenir, d'exister, voire de devenir opératoire* » (Vanier 2009, p.12), et à la cohésion sociale de trouver un outil de redistribution bancaire et monétaire qui fait sens, dans le cadre de la circulation effective de monnaie endogène qu'il induit. Nous la retrouvons (FIMOSOL

2008, 2009) dans l'expérimentation du microcrédit personnel garanti, face aux secteurs privé et public hors ESS (fig.2).

Figure 2.



Source : Construction P.Glémain-FIMOSOL, 2009, d'après données CDC. Rapports à la DIIESES et au Haut Commissariat aux Solidarités Actives et à la Jeunesse.

Ce n'est donc pas « l'économique » (contrairement au modèle du « *social business* ») qui structure ici la coopération entre les acteurs de l'offre de microcrédit personnel en vue de l'inclusion sociale de publics en difficulté, mais bien la recherche d'une territorialisation de l'activité bancaire et monétaire solidaire pour répondre à une demande d'accès au service bancaire et solidaire de base. N'oublions pas que : « *la fonction essentielle (de tout) système financier est celle de servir d'intermédiaire entre la demande de financement et l'offre de fonds* » (Dembinsky 2000, 54). La question reste de savoir comment elle s'exprime et, à quel prix pour quel risque ?

Dans la mesure où le système financier solidaire répond à des problèmes de financement et non à des besoins, il s'évertue à porter les valeurs de solidarité, d'aide aux personnes défavorisées (lutte contre les injustices), et de promotion des entreprises à vocation humaine en les soutenant financièrement. Nous sommes proches ici du modèle italien de la *Banca Etica*, créée en 1988, et dont l'objectif est de tisser des liens forts avec les entreprises d'économie sociale et solidaire, avec les collectivités locales, et les comités locaux (*gruppo iniziativa territoriale*) tournés vers le modèle de développement socialement soutenable. Nous ne sommes donc définitivement pas en présence d'un *social business*, parce que l'accès au

financement est considéré comme un droit social, supposant une autre approche du risque client, et du financement de l'intermédiaire financier *via* le taux d'intérêt.

En effet, l'intermédiation bancaire solidaire ne s'inscrit pas dans la théorie traditionnelle du capital, qui suppose que « *le produit ou rendement du capital n'est pas assimilé aux loyers des biens instrumentaux* » (Samuelson 1972, 320). Le microcrédit personnel peut être assimilé à un intrant qui permet de produire un service bancaire et monétaire solidaire de base. Or, les loyers des biens instrumentaux (*rentals*) dépendent bien d'abord des conditions de la demande, et non des besoins de couverture des coûts de production du côté de l'offre. Ainsi, lorsque certains acteurs du microcrédit personnel (comme professionnel) affirment haut et fort que le taux d'intérêt nul est, comme le « zéro de température absolu » inatteignable. Ils ont tort ! Parce qu'ils ignorent les innovations bancaires solidaires, dont la caractéristique principale ne consiste pas à faire de l'intérêt un outil de compensation « *des chances* » (Samuelson 1972, 336) auxquelles le capitaliste a renoncé, en prêtant son argent au lieu de l'investir pour lui-même. L'idée consiste bien à extraire les « *pauvres hères d'un pouvoir de négociation dont sont armés les riches prêteurs* » (Samuelson 1972, 336), en leur redonnant la force de la détention de cette forte particulière de monnaie sociale. Pour comprendre cette « autre » système financier (bancaire et monétaire), encore faut-il en observer ses acteurs. Pour ce faire, nous dévoilons ci-après les résultats des observations des expérimentations que nous avons faites avec Fimosol (2009-2010).

II. L'offre expérimentale de microcrédit personnel garanti : approche des dynamiques coopératives en région Pays de la Loire.

En 2006, la Caisse des Dépôts, gestionnaire du Fonds de cohésion sociale issu du Plan Borloo, lance un appel à projets auprès du secteur bancaire pour délivrer des agréments aux partenaires qui souhaitent se lancer dans une nouvelle phase d'expérimentation du dispositif de microcrédit personnel. Les critères⁹ de sélection des établissements étaient les suivants :

- pertinence de la stratégie bancaire pour atteindre les objectifs du microcrédit personnel,
- appréciation de la mobilisation du réseau bancaire pour assurer une large couverture territoriale,
- mesure de leur capacité à nouer des partenariats avec les structures sociales et associatives en charge de l'accompagnement.

Nous retrouvons ici la triple dimension stratégique, territoriale et solidaire de l'offre de microcrédit social. La volonté originelle des décideurs au moment de la mise en place du Fonds de Cohésion Sociale, est bien d'encadrer le dispositif d'offre dans la co-opération entre des structures bancaires et des structures dite « accompagnantes ». Cette approche est construite à partir d'une hypothèse forte sur le profil des demandeurs selon laquelle « *la préparation des dossiers, la gestion des contacts avec le monde bancaire et le suivi de*

⁹ Caisse des Dépôts, *Rapport d'activité, Exercice 2007*, p.22.

l'emprunt apparaissent souvent insurmontables pour des personnes qui s'avèrent, ensuite, d'excellents payeurs » (Barbat Layani, 2006). Au-delà d'un crédit, le microcrédit personnel consiste aussi en une proposition d'accompagnement destiné à réduire les *injustices* entre les individus. Afin de formaliser cette idée, un comité technique- le COSEF¹⁰- composé de banques et de têtes de réseaux accompagnants a rédigé une charte de l'accompagnement. Cette charte annexée à chacune des conventions établies entre une structure bancaire et sociale, précise quelques règles de collaboration entre les deux établissements. L'accompagnement inhérent au microcrédit personnel y est présenté comme un suivi individualisé et engagé qui a vocation à dépasser la seule demande de prêt pour aborder la situation bancaire et sociale du client. Il vise à prendre en compte l'ensemble des difficultés rencontrées par les emprunteurs dans l'accès au crédit. Selon cette charte, les futurs bénéficiaires du prêt doivent être accompagnés par un référent, professionnel ou non, d'une structure sociale (associative ou publique). D'un côté, l'établissement bancaire ne peut *a priori* octroyer seul des microcrédits sociaux car il ne peut proposer l'accompagnement nécessaire à l'intégration ou à la ré-intégration de l'emprunteur sur le marché bancaire classique. D'un autre côté, les structures sociales ne sont pas, pour la plupart, en mesure de gérer techniquement l'offre de prêts. Aussi, la coopération entre les partenaires bancaires et sociaux de l'offre de microcrédit personnel est motivée par le recours à des actifs spécifiques externes. Elle repose sur le partage de compétences : le partenaire bancaire possède l'ingénierie bancaire et le partenaire accompagnant l'ingénierie sociale.

Comme l'observe Bernard (2006), membre fondateur du COSEF, « *On ne prend du temps qu'avec ceux qui ont de l'argent. Le refus de considérer la particularité des personnes en difficulté conduit souvent celles-ci à des situations aggravées, à l'exclusion bancaire de toute façon, puisque ces services ne sont plus accessibles* ». Pour autant, les contraintes économiques de marché auxquelles sont confrontés les systèmes bancaires coopératifs en Europe depuis 1992 (OCDE, 1992), les incitent à privilégier les clientèles qui répondent à la maximisation de leur produit net bancaire. Afin d'éviter les dégâts de la discrimination entre les clientèles pour ne retenir que les plus rentables, les banques coopératives et assimilées (Crédits Municipaux)¹¹ cherchent à promouvoir une nouvelle territorialisation de leurs opérations bancaires et financières solidaires.

La coopération entre une banque « solidaire » et une structure sociale ne peut se réduire à une démarche institutionnalisée. Comme nous l'avons vu, elle répond largement à des stratégies locales d'acteurs. La région des Pays de la Loire est une terre historique du maillage bancaire territorial. Les Crédits Mutuels ont permis aux territoires urbains et ruraux de disposer de fonds pour financer les besoins de très petites entreprises familiales et des ménages, pendant que les agences locales des établissements publics de crédits et d'aide

¹⁰ Le COSEF est l'entité institutionnelle porteuse de la mise en œuvre du Fonds de Cohésion Sociale. Il représente un comité technique composé de banques et de têtes de réseaux accompagnants.

¹¹ Rappelons en citant Marchal et Poulon (1987, 293) que : « Les caisses de crédit municipal ont été instituées en 1918, à la même époque que les banques populaires et les sociétés de caution mutuelles. De fait, le crédit municipal s'apparente, au moins par sa finalité, au crédit populaire et, de façon générale, au crédit mutualiste et coopératif. Il entre, lui aussi dans le champ de l'économie sociale ».

sociale du Crédit Municipal de Nantes qui couvraient jusqu'au milieu du vingtième siècle les Pays de la Loire, la Bretagne, le Centre, et le Limousin Il en résulte une coopération forte non seulement au service d'un développement économique et social local, mais aussi d'une solidarité collective complémentaire *via* les prêts sur gage, autre forme de microcrédit personnel garanti.

2.1. De l'approche théorique de la coopération inter-organisationnelle...

Le microcrédit social de l'économie sociale et solidaire met en lien deux mondes aux logiques différentes, mais qui s'articulent : le monde bancaire dont la fonction est de produire de l'argent (par écriture : monnaie scripturale), et le monde du social dont la vocation est le souci d'« un mieux-être » pour des personnes en difficulté dans une société monétarisée. Ces univers se positionnent sur deux aspects complémentaires que sont « l'avoir », l'argent, et « l'être », la personne. Un individu sans argent ne peut vivre et l'argent sans une personne ne peut avoir d'utilité. La mise en place du dispositif de microcrédit personnel « solidaire » provoque la rencontre de ces deux sphères. Elle jette les bases de coopérations inter-organisationnelles à la fois bancaires et sociales, basées sur la mutualisation de compétences et un ancrage territorial en vue de la réalisation d'un but commun : la lutte contre les injustices sociales, et non la satisfaction d'un nouveau segment de marché comme le laisse entendre le « social business ».

L'analyse de l'offre de microcrédit personnel peut relever d'une approche partenariale, à travers une coordination basée sur la coopération, et un mode de production de savoir spécifique. La logique coopérative, « *qui se situe ainsi entre hiérarchie et marché, serait durable car la coordination requise entre les différentes entreprises membres du réseau est importante.* » (Ferrary et Pesqueux, 2004). Elle est décrite comme un "*accord établi dans une perspective de longue durée, impliquant une interaction entre les membres d'organisations indépendantes qui combinent ou mettent en commun des actifs immatériels et/ou matériels afin de réaliser l'objet de l'accord et d'atteindre des objectifs communs et individuels*" (Ingham, 1994). La coopération mise en œuvre par les partenaires de l'offre de microcrédit personnel incarne une stratégie relationnelle (Koenig, 2004). L'engagement apparaît alors comme une variable clé de succès des relations partenariales (Mohr et Spekman, 1996). Il exprime la volonté des acteurs de fournir des efforts pour le compte de la relation et se manifeste par l'investissement en ressources tangibles et intangibles. La confiance, au même titre que l'engagement, anime le réseau. Elle suppose un partage clair des rôles entre les acteurs, un échange d'information et outils de communication efficaces, des mécanismes de coordination clairs, enfin, un équilibre dans la balance du pouvoir. Ces pratiques divergent dans le cadre de l'offre expérimentale de microcrédit personnel, donnant naissance à différents modèles coopératifs.

Au-delà d'un simple mode de coordination, la coopération transforme les perceptions des acteurs et parfois même leurs comportements. Les organisations apprennent de l'apprentissage des individus qui la composent (Argyris et Schön, 1978). Nous verrons que

cet apprentissage organisationnel, incarné en un répertoire de connaissances et/ ou de procédures, revêt un caractère stratégique pour les partenaires de l'offre de microcrédit personnel.

« Le réseau constitue de fait un ensemble de règles et de procédures, voire un glossaire de signes, destinés à permettre la formalisation communicante des savoirs locaux. Il n'est même que cela (...) » (Lorino, 1997, p.122)

Ici l'apprentissage dépasse les frontières de l'organisation et se situe dans « l'inter-organisationnel ». La nature de la coopération entre les partenaires va déterminer la nature de l'apprentissage. Selon le degré et la forme de la coopération à l'œuvre au sein du réseau, il est possible d'identifier un apprentissage *mutuel*, apprentissage individuel par influence réciproque des acteurs, et un apprentissage *collectif* qui correspond à un mode d'apprentissage en groupe, le « faire ensemble » caractérisant de l'économie sociale. Le processus d'apprentissage des individus¹² détermine, par ailleurs, la capacité d'innovation, c'est-à-dire de production de savoir commun, du réseau formé par les partenaires.

2.2....A l'analyse empirique d'une variété de coopérations

La méthodologie employée repose sur l'analyse d'entretiens semi-directifs auprès des différents acteurs de l'offre de microcrédit personnel (Secours Catholique, UDAF, Restaurants du Cœur, CCAS, Crédit Municipal de Nantes, Crédit Mutuel, Parcours Confiance...et Crédit Municipal de Paris). 36 entretiens ont été réalisés de septembre 2008 à juillet 2009 au sein de 6 structures bancaires et de 10 structures accompagnantes. Ces entretiens ont été complétés par une observation des rencontres entre acteurs lors d'un comité de crédit et une réunion de bénévoles autour de la question de l'accompagnement organisés à la délégation Maine et Loire du Secours Catholique.

La confrontation des résultats de notre étude à la littérature sur les réseaux et les dynamiques d'apprentissage permet d'identifier, pour le moment, trois formes de coopération principales.

1) La coopération « distancée »

Les structures qui nous ont servi de « modèle » pour mettre en évidence ce type de coopération sont le CCAS d'Angers et le Crédit Municipal de Nantes (CMN) qui ont rapidement proposé une offre de microcrédit personnel.

¹² Les économistes de l'innovation identifient deux dynamiques d'apprentissage qui nous servent de grille d'analyse :

- L'apprentissage « *par la pratique* » (« *learning by doing* » : Arrow, 1962) mode d'apprentissage selon lequel les acteurs apprennent par la répétition d'une activité.
- L'apprentissage « *par l'interaction* » (« *learning by interacting* » : Lundvall, 1985), mode d'apprentissage selon lequel les acteurs apprennent à travers les relations interpersonnelles.

- ***L'engagement des partenaires***

Cette forme de coopération émane d'une volonté forte des porteurs de projet qui se diffuse plus difficilement au sein des organisations.

Dans le cas du partenariat entre le Crédit Municipal de Nantes et le CCAS d'Angers, les dirigeants ont porté « à bout de bras » l'introduction du dispositif du microcrédit personnel. La responsable du CCAS se présente comme une « *professionnelle du social* » mais elle précise que les aspects de gestion l'ont toujours intéressée. Le projet du microcrédit a été une façon, en plus de son poste de direction, de mettre à profit son intérêt et les compétences qu'elle voulait développer. Le directeur du Crédit Municipal est un professionnel de la banque. Il avoue que c'est « *le côté social qui (l') intéresse* ». Ainsi, il s'est attaché à mettre en place ce qu'il appelle le « *banquier social* », terme qu'il emploie fréquemment. Force est de constater que le projet n'est pas relayé de la même façon au sein des structures selon l'activité des personnes (travailleur social ou banquier) et selon leur position hiérarchique car les enjeux changent avec la qualification et le statut des employés.

Dans ce type de coopération, l'engagement des partenaires tient essentiellement à celui des dirigeants de structures.

- ***La communication entre les partenaires***

Les échanges d'information entre les partenaires se réduisent à la construction et à la mise en œuvre de la procédure d'octroi du prêt.

Dans le cadre du partenariat entre le Crédit Municipal de Nantes et le CCAS d'Angers, les vecteurs d'informations entre les deux structures prennent essentiellement deux formes :

- Des informations institutionnelles plutôt informelles pour la mise en place du dispositif. Les deux porteurs de projet se sont rencontrés de nombreuses fois au démarrage de l'expérimentation. Paradoxalement, peu de rencontres ont été réalisées entre les membres de ces deux structures.
- Des informations sous forme de procédures « obligatoires », réalisées de manière systématique, entre le personnel des structures partenaires pour obtenir l'information utile au dispositif d'octroi et de suivi du micro crédit (renseignement sur le fichage¹³ du demandeur, instruction de formulaires de demande de prêt, lettre d'information pour signifier les manquements au remboursement du crédit...).

- ***Le partage et le développement des compétences***

¹³ Dans toute demande de microcrédit, il est nécessaire de se renseigner pour savoir si l'utilisateur est fiché. Si tel est le cas, il ne peut accéder à un prêt.

Le partage des compétences est clairement identifié au départ : la banque détient l'expertise bancaire et la structure sociale celle de l'accompagnement. Une certaine convergence des compétences entre les partenaires peut se produire ensuite par l'expérience des dossiers de prêts instruits et non par la pratique des relations interpersonnelles.

L'évolution du partenariat « historique » (plus de dix années d'existence) entre le CCAS d'Angers et le Crédit Municipal de Nantes révèle comment chaque structure a pu apprendre l'une de l'autre. Au début du partenariat, les cultures des établissements s'opposent. Les agents du Crédit Municipal révèlent une approche bancaire « classique ». Aussi, les dirigeants organisent des temps de rencontre pour se connaître et pour échanger. Ces moments aboutissent à la construction d'une « méthode » tenant compte des compétences collectives de chacune des structures : « *l'écoute sociale* » est réservée aux agents du CCAS et « *l'écoute bancaire* » aux agents du Crédit Municipal. Dans une deuxième phase du partenariat, les agents bancaires découvrent les difficultés sociales des demandeurs et s'inscrivent parfois « *dans le don* » en validant la plupart des demandes. Aujourd'hui, les dirigeants se satisfont d'un partenariat équilibré qui a mis environ deux ans à se construire. Ils témoignent : « *On est bien calés* ». « *On a trouvé un équilibre* ». « *Nous avons des compétences solidaires, mutualisées* ». Les agents bancaires du CMN deviennent moins « jugeants » grâce à leur participation au microcrédit personnel et se montrent plus ouverts lorsqu'ils sont amenés à recevoir des demandeurs de prêts dans le cadre d'autres partenariats. Les travailleurs sociaux du CCAS reconnaissent avoir développé une meilleure connaissance du milieu bancaire même s'ils avouent avoir encore quelques difficultés « *à parler d'argent* ». Leur activité d'accompagnement dans le cadre du microcrédit personnel les pousse à sortir progressivement d'une relation d'assistance avec les bénéficiaires. Cet apprentissage est inhérent à la pratique, c'est-à-dire à l'instruction de dossiers de prêts, et non à l'interaction entre les acteurs opérationnels partenaires.

Les structures partenaires ont construit des ressources indépendamment. Par exemple, pour faciliter la réorientation des publics demandeurs, les travailleurs sociaux du CCAS ont élaboré les fiches d'identité des structures sociales qui travaillent « autour de l'argent » et de l'aide sociale sur leur territoire.

- ***L'équilibre des pouvoirs***

Dans cette forme de coopération, le pouvoir n'est pas distribué de manière équitable. La structure dominante est celle qui, en premier, est allée chercher son partenaire pour expérimenter l'offre de microcrédit personnel à laquelle elle avait déjà réfléchi. Les véritables décisionnaires dans le cadre du partenariat public entre le CCAS d'Angers et le Crédit Municipal de Nantes sont les usagers et les élus, sous couvert de la CDC. Les usagers organisés en comité ont participé à la construction du dispositif particulier de microcrédit personnel ; ils en ont énoncé les principales règles. Les agents bancaires ne sont pas présents lors des instances décisionnelles : ce sont les élus locaux qui statuent de l'octroi des prêts au sein des commissions du CCAS.

Cette forme de coopération se caractérise par un assemblage de logiques d'action « bancaire » et « sociale » émanant respectivement de l'acteur bancaire et social. L'engagement des dirigeants ne se concrétise pas par la création de ressources spécifiques communes, à l'exception d'une procédure d'octroi de prêts. L'information se transmet de façon structurée entre les partenaires opérationnels à travers un recours majeur à l'écrit. La balance du pouvoir n'est pas équilibrée ; dans ce cas précis, elle « penche » du côté de la structure sociale. La construction de la dynamique coopérative a mis du temps à s'installer et reste fragile car les membres opérationnels des structures, les agents bancaires et les accompagnants, ne se sont pas pleinement approprié l'outil « microcrédit ». Les structures partenaires n'ont qu'une seule activité commune : la réalisation de prêts personnels garantis.

2) La coopération « rapprochée »

Cette seconde forme de coopération est inspirée du partenariat entre l'association Parcours Confiance Pays de la Loire (Caisse d'Epargne) et le Secours Catholique 49. Elle concerne également le partenariat entre le Crédit Mutuel Anjou et les Restaurants du Cœur 49.

- ***L'engagement des partenaires***

Les partenaires révèlent un engagement fort à travers la mise en commun de ressources permettant la création d'un savoir-faire spécifique au réseau.

Par exemple, l'association « Parcours Confiance » est une structure dédiée à l'offre de microcrédits personnels garantis. Elle « met à disposition » un agent bancaire dédié pour former les bénévoles du Secours Catholique à l'offre de crédits bancaires.

Du côté du partenariat entre le Crédit Mutuel Anjou et les Restaurants du Cœur, la finalité de la banque est non seulement de réinsérer un public spécifique dans une démarche bancaire « accompagnée » mais également de rester attachée à son territoire en consolidant ses liens avec les partenaires associatifs. La structure sociale bénéficie de la confiance de l'établissement bancaire dans sa démarche d'accompagnement.

- ***La communication entre les partenaires***

Les échanges d'informations sont réguliers à la fois entre les dirigeants des structures partenaires et entre les acteurs opérationnels.

« On se réunit très régulièrement, au minimum une fois par trimestre, et on fait le point sur les dossiers et on échange... on échange tous ensemble parce qu'on s'est dit que ce serait très enrichissant de se rencontrer et d'échanger tous ensemble. »

Les bénévoles des Restaurants du Cœur rencontrent de manière régulière le banquier puisqu'ils se déplacent au siège du Crédit Mutuel pour signer avec le bénéficiaire l'offre de

prêt. Cette rencontre familiarise la banque non seulement aux yeux de l'emprunteur mais également à ceux de l'accompagnant.

Dans le cadre du partenariat entre Parcours Confiance et le Secours Catholique, la création d'une commission paritaire, le « comité de crédit », pour valider les dossiers de demandes de microcrédit personnel permet aux acteurs de la structure bancaire et de la structure sociale non seulement de se rencontrer mais de se connaître :

« Lors du comité de crédit, on se met d'accord sur une position commune ; ça peut être un prêt, un mixage don et prêt (on peut engager du don et faire un prêt plus petit) ou un don (d'un montant bien inférieur) »¹⁴.

En dehors de cette instance décisionnelle, des temps de rencontre sont organisés entre les bénévoles et le banquier pour discuter des enjeux de l'accompagnement.

- ***Le partage et le développement des compétences***

La reconnaissance d'emblée des expertises respectives génère entre les acteurs opérationnels un climat de confiance favorable à l'apprentissage. Les structures bancaires et sociales sont très éloignées culturellement : la première porte la culture de la banque ; la seconde (Secours Catholique ou Restaurants du Cœur), celle du don. Pourtant, les partenaires mettent en œuvre un modèle coopératif abouti à travers un respect mutuel des compétences respectives. Chaque partenaire respecte « le terrain » de l'autre. Au-delà, le banquier met en place une forme de tutorat à l'égard des accompagnants bénévoles qui manquent de connaissances bancaires.

Les bénévoles du Secours Catholique disent se sentir « *plus en confiance* » avec les agents bancaires et se montrent « *moins réticents à faire* » du microcrédit personnel ». La structure accompagnante est sensibilisée au langage et au milieu bancaire tandis que le métier de banquier prend une dimension « sociale ». Il se produit une co-construction des compétences. Parce que les relations entre les partenaires sont largement basées sur l'entraide, l'accompagnement réalisé par les bénévoles « de terrain » est facilité. Un banquier de Finances & Pédagogie délivre de manière permanente et renouvelée des formations spécifiques, quasiment du « sur-mesure », aux bénévoles accompagnants du Secours Catholique. Au fil du processus d'instruction, les bénévoles « de terrain » bénéficient également, à la demande, du soutien du banquier formateur qui peut aller jusqu'à rencontrer avec eux le demandeur de microcrédit.

Les bénévoles des Restaurants du Cœur améliorent leur connaissance au fil de l'instruction des dossiers et des contacts fréquents avec la banque leur rapport à l'argent. Les agents bancaires de leur côté développent leur « sensibilité sociale ». Les accompagnants soulignent qu'« *ils ont été obligés d'avoir un autre regard sur les demandes de prêt* ». Ils parviennent à mieux cerner les attentes spécifiques de publics en difficulté. La personne

¹⁴ Entretien du 3 mars 2009 avec le Délégué Départemental du Secours Catholique du Maine&Loire

responsable du microcrédit personnel au Crédit Mutuel témoigne de cet apprentissage mutuel :

« On voit que les modes de fonctionnement ne sont pas les mêmes dans ces associations, mais on s'enrichit mutuellement et dès qu'on est entré dans le processus de microcrédit personnel, on s'est dit qu'on ne savait pas où on allait ; on ne savait pas comment ça allait fonctionner ; qu'on était dans l'innovation et que dans tous les cas il fallait changer dès qu'on pouvait notre fonctionnement et adapter au cas par cas. C'est pour ça que nos partenariats fonctionnent bien, c'est qu'on est assez souple et on discute, on échange sur les pratiques des uns et des autres. »¹⁵

L'expérimentation du microcrédit personnel a permis aux bénévoles du Secours Catholique de changer leur regard sur les personnes en situation de pauvreté et de modifier en partie les caractéristiques des relations qu'ils établissent avec elles. Le résultat, même s'il existe, semble plus mitigé du côté des salariés de la banque qui ont pu évoluer dans leur perception sans pour autant changer radicalement leurs pratiques. Cet apprentissage mutuel se complète d'un apprentissage collectif qui produit un savoir-faire commun. Les acteurs se rencontrent régulièrement, échangent, partagent leurs connaissances et leurs expertises jusqu'à apprendre ensemble. Cet apprentissage collectif et informel produit des pratiques sociales (ou routines) qui reflètent à la fois l'évolution de la résolution des problèmes et des relations interpersonnelles. Ces pratiques contribuent également à la production d'outils nouveaux. Par exemple, les accompagnants construisent avec le banquier des procédures formalisées, des guides d'entretien ou des outils d'aide à la gestion de budget.

- ***L'équilibre des pouvoirs***

L'établissement bancaire et la structure accompagnante peuvent être co-décisionnaires dans l'octroi du prêt. Par exemple, Parcours Confiance et le Secours Catholique 49 ont co-construit une instance décisionnelle : le comité de crédit. La mixité du comité de crédit fonde un équilibre du pouvoir entre les partenaires.

Cette forme de coopération rapproche non seulement les univers bancaire et social des partenaires mais elle repose également sur la création d'un espace commun durable. La coopération dépasse le cadre de l'octroi de microcrédits personnels garantis.

3) La coopération « orchestrée »

Ce type de partenariat trouve pour illustration le modèle adopté par le Crédit Municipal de Paris. Arrivant deux années après le lancement effectué par la Caisse des Dépôts, le Crédit Municipal de Paris s'empare du dispositif non pas pour être « la banque » qui offre du

¹⁵ Entretien du 27 avril 2009.

microcrédit personnel mais pour coordonner une plate forme d'acteurs bancaires et sociaux. Avant de se lancer dans le dispositif, le Crédit Municipal de Paris a réalisé une rapide enquête sur les modes de gouvernance existants avant de choisir celui qui lui paraissait le plus efficace.

- ***L'engagement des partenaires***

Au départ, l'engagement est politique. La Mairie de Paris est à l'origine du projet. Elle est convaincue du bien-fondé du dispositif et le soutient en termes financiers, logistiques et politiques. Le Crédit Municipal de Paris est choisi comme porteur de projet sur la base à la fois de sa compétence et de son engagement caractérisé par une « fibre sociale ».

Cette reconnaissance est également liée à la présence du directeur du Crédit Municipal de Paris qui connaît bien le milieu politique local et qui a déjà été impliqué dans des projets d'envergures.

« Le Maire de Paris a pensé que ce serait bien de faire du microcrédit à Paris. C'est son idée. Ensuite son cabinet que je connais bien, m'a demandé ce que je pourrais faire par rapport à cette idée. C'est là que nous avons conçu le dispositif en dialogue avec, à la fois le cabinet du Maire de Paris qui nous a poussés dans cette affaire, avec d'autre part les services sociaux en s'appuyant sur les expériences existantes. »¹⁶

Cet engagement est relayé au niveau de l'équipe opérationnelle puisque les accompagnants bénévoles sont recrutés sur la base de leur militantisme. Les bénévoles du Crédit Municipal de Paris réalisent un travail de « professionnel » mais rien d'autre ne les oblige à le faire que leur propre motivation.

- ***La communication entre les partenaires***

Le Crédit Municipal a actionné les réseaux politiques et sociaux pour informer les structures accompagnantes du nouvel outil bancaire mis à disposition.

Les échanges sont structurés. Les permanences téléphoniques et les rendez-vous avec les demandeurs de prêts sont assurés par l'équipe accompagnante bénévole cinq jours sur sept dans les locaux du Crédit Municipal. Les bénévoles se trouvent sur les mêmes lieux que l'équipe de salariés et peuvent échanger à tout moment sur des problématiques liées aux projets et aux prêts.

¹⁶ Entretien au Crédit Municipal de Paris

Les documents sont formalisés et permettent une clarté du dispositif : par exemple un schéma récapitulatif complexe des acteurs mobilisés et de leurs missions ainsi que les différentes étapes et circuit d'un dossier ont été transmis à chacun.

Le Crédit Municipal a réussi mettre en place un management où la rigueur et la souplesse dans le mode de fonctionnement vont de paire : les bénévoles réalisent un travail de professionnel mais rien ne les oblige à le faire que leur propre motivation.

- ***Le partage des compétences et l'équilibre des pouvoirs***

« L'orchestration » caractérise ce réseau. Le Crédit Municipal de Paris manage l'activité d'accompagnement, pilote le comité de crédits et assure le suivi des dossiers jusqu'au remboursement total des prêts.

« On nous reconnaît un rôle d'orientation sociale mais qu'est ce qu'on fait vraiment ? Nous voulons réaliser des choses réelles. C'est pourquoi on se soucie de la façon dont on va auditer notre travail. »¹⁷

Les liens entre le monde de la banque et le monde du « social » reposent sur la seule coordination de cet acteur central qui a mis en place un programme de formation propre et a réuni l'ensemble des partenaires bancaires pour réaliser un dossier d'instruction commun. Quatre banques concurrentes¹⁸, ont accepté de jouer le jeu et se retrouvent régulièrement autour de la table pour se répartir les prêts.

Ce type de coopération repose sur un engagement important des acteurs, pas seulement bancaires et sociaux mais également d'un acteur « politique ». La mise en commun de ressources et d'activités entraîne la constitution d'actifs forts au niveau du réseau : procédure d'octroi du prêt, langage bancaire, méthode d'accompagnement... L'efficacité du réseau se mesure dans sa capacité à coordonner les différents éléments constitutifs.

Nous proposons de placer les coopérations mises en évidence dans ce travail sur deux types de grilles :

Dans un premier temps, il est intéressant de situer leur fonctionnement par rapport à leur engagement avec leurs partenaires et à leur communication. Le croisement de ces deux critères offre un focus à la fois sur des relations entre partenaires (inter-réseau) et des relations extérieures (la façon de relayer l'information et d'officialiser leurs travaux).

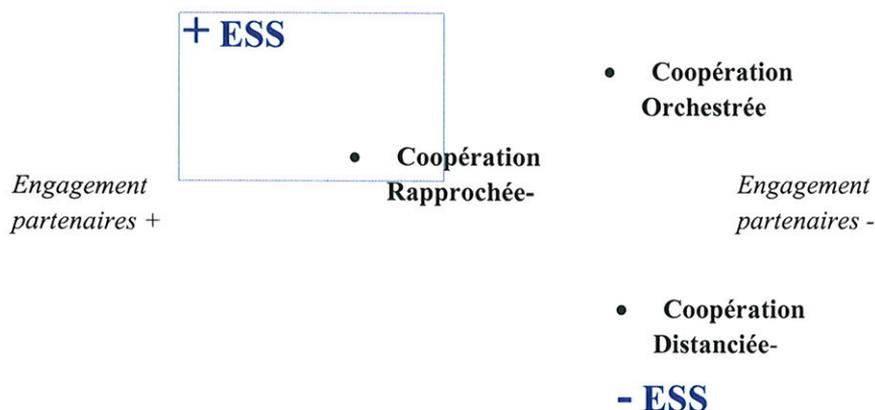
Dans un second temps, nous proposons de croiser le partage des compétences entre les partenaires avec le pouvoir pour approfondir les relations entre les partenaires.

Grille 1 : Positionnement des coopérations
à partir de leur engagement et leur communication

Communication +

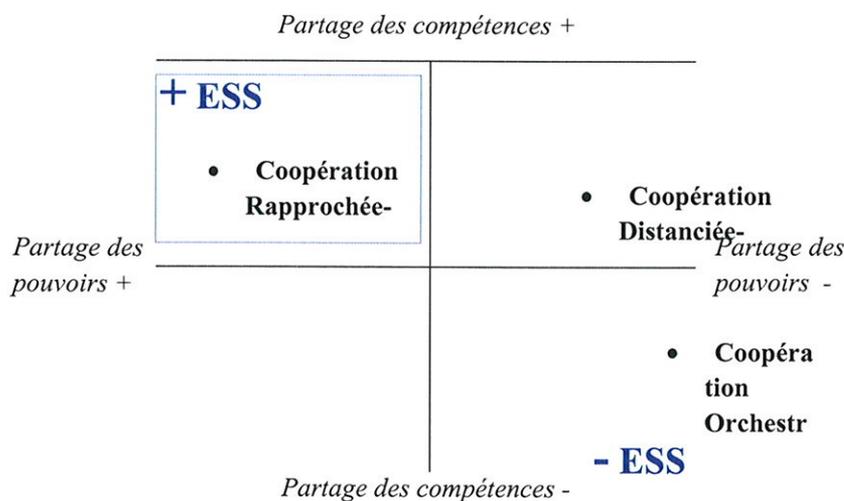
¹⁷ Entretien au Crédit Muni

¹⁸ La Banque Postale, La C



Cette grille montre que les liens de coopération distanciée sont tenus et qu'ils peuvent rapidement disparaître s'il n'existe pas des individus qui fond tenir un travail en commun. La coopération rapprochée se fonde sur son engagement dans la relation entre les partenaires tandis que la coopération orchestrée mise principalement sur de la communication. Dans tous les cas, le développement d'une forte communication et d'un engagement important tend vers les principes de l'économie sociale et solidaire. C'est pourquoi, dans cette première grille, seule la coopération rapprochée tend vers l'économie sociale et solidaire. Il nous semble que la coopération orchestrée, telle que nous l'avons décrite et étudiée n'entre pas dans ce cadre car l'engagement entre les partenaires est moins fondamental.

Grille 2 : Positionnement des coopérations
à partir de leur partage des compétences et de pouvoir



Cette deuxième grille fait apparaître la présence du partage de façon fondamentale pour la coopération rapprochée : il s'agit non seulement d'un partage de pouvoir fort mais également des compétences dans le fonctionnement. A l'opposé, la coopération orchestrée ne se base pas sur les partages de pouvoir et de compétences. La coopération distanciées partage des compétences mais garde la maîtrise de son pouvoir et de son influence.

Ainsi, dans cette deuxième grille, la coopération rapprochée tend une nouvelle fois dans les principes de l'économie sociale et solidaire.

Elle fait aussi apparaître des glissements de frontières en fonction des critères mis en évidence. Une modification de positionnement apparaît notamment pour la coopération distanciée et la coopération orchestrée selon que l'on s'attache aux partages des compétences et des pouvoirs ou de l'engagement avec les partenaires et la communication. Les frontières se déplacent donc selon les modèles mais surtout selon la lumière qui éclairent l'analyse

Pour conclure, la stratégie bancaire solidaire telle que nous l'avons observée à travers le microcrédit personnel garanti dit « social », redonne une nouvelle actualité à la théorie de la circulation de la monnaie que l'économie capitaliste avait oubliée. Promoteur d'une coproduction financières (bancaire et monétaire), animée par l'articulation associations accompagnantes et financiers solidaires, les finances solidaires se distinguent donc d'un modèle financier relevant du « *social business* ». A ce titre, nous assistons à l'apparition d'une frontière zone de conflit entre les finances solidaires d'un côté, et les finances sociales de l'autre. Si les secondes seront portées par les acteurs de l'économie de marché, la pérennisation des secondes n'est envisageable que dans le cadre d'une articulation aux collectivités publiques locales, à l'économie locale à laquelle les banques coopératives ont toujours cherché à servir.

Bibliographie

Arena R., 1984, "Monnaie, production et actifs financiers dans une perspective keynésienne", *Cahiers de l'ISMEA, série M.P., n°1*, pp.259-282.

Argyris C., Schön D., 1978, *Organizational learning: A theory of action perspective*, Reading, Mass: Addison Wesley.

Arrow K., 1962, "The Economic Implications of Learning By Doing," *Review of Economic Studies*, vol.80, pp.53-173.

Barbat-Layani M.A., 2006, « Une expérimentation financière prometteuse : Le fonds de Cohésion Sociale », *Exclusion bancaire et financière, Rapport moral sur l'argent dans le monde*, pp.381-386.

Bernard A., 2006, « Le fataliste et le candide : éradiquer l'exclusion financière, une utopie réaliste ? », *Exclusion bancaire et financière, Rapport moral sur l'argent dans le monde*, p.405-416.

Bonin H., 1992, *La Banque et les banquiers en France. Du Moyen Age à nos jours*. Paris, Larousse.

Casteigts M., 2002, "Les réseaux territoriaux de savoirs", *Actes du colloque "Réseau"*, Université de Paris XI, PESOR, 26-27 septembre.

Chrurchill C, Coster D, 2001, *Manuel de gestion des risques en microfinance*. CARE éditions.

Djellal F, Gallouj F, 2009, « Innovation dans les services et entrepreneuriat : au-delà des conceptions industrialistes et technologistes du développement durable », *Innovations* n°29, 2009/1, pp.59-86.

Douard J.P, Heitz M., 2003, « Une lecture des réseaux d'entreprises : prise en compte des formes et des évolutions », *Revue Française de Gestion*, vol.5, n°146, p.23-41.

Drapéri JF (ccord.), 2009, *Défis coopératifs. Alimentation, crédit, démocratie, développement*. Paris, L'Harmattan.

Ferrary M., Pesqueux Y., 2004, L'organisation en réseau, Mythes et réalité, PUF, *La politique éclatée*.

Fontaine L, 2008, *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*. Paris, Gallimard.

Glémair P. (dir), Bioteau E., Billaudeau V., Caire G., Meyer M., Moulévrier P., 2009, *Analyse interdisciplinaire des expérimentations du microcrédit social : premiers résultats en Pays de la Loire et Poitou Charentes*. Rapport final au HCSA et à la DIIESES, juillet, 306p.

Glémair P, 2010, « Finances solidaires et risques. Une analyse microéconomique bancaire de quelques dispositifs de microcrédit au Bénin et en France ». Communication près de l'atelier Finance & Risque, PRES UNAM- IEMNIAE-Université de Nantes, avril.

Gloukoviezoff G., Palier J., J.Lazarus J., 2008, *Evaluation d'impacts des crédits projet personnel du Secours Catholique*, Rapport final au Secours Catholique, réseau mondial Caritas, Mission « économie solidaire », 88p.

Granger B, INAISE, 1998, *Banquiers du futur. Les nouveaux IFES en Europe*. Paris, Editions Charles Léopold Mayer.

Ingham M. 1994. L'apprentissage organisationnel dans les coopérations, *Revue Française de Gestion*, Janvier-février 1994 pp 105-119.

Lorino P., 1997, « Réseaux de construction et de diffusion des connaissances » », in *Les limites de la rationalité*, Tome 2, Colloque de CERISY, sous la Direction de B. Reynaud, Editions La Découverte, Paris, p. 122

Lundvall B.A., 1985, *Product Innovation and User-Producer Interaction*, Aalborg, Aalborg University Press.

Noguès H, 2008, « Préface » de Glémain P., 2008, *Epargnants solidaires. Une analyse économique de la finance solidaire en France et en Europe*. Rennes, PUR.

Reifner U., 2000, « La finance sociale : des produits au service du développement communautaire et local », pp.200-217, dans INAISE, 2000, *Banques et cohésion sociale*. DD110, Editions Charles Léopold Mayer, 310p.

Servet J.M., 2006, *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, O.Jacob, 494p.

Richez-Battesti N, Gianfaldoni P, 2006, *Les banques coopératives en France. Le défi de la performance et de la solidarité*. Paris. L'Harmattan.

Samuelson P.A, 1972, « Intérêt et capital », chapitre 34 pp.318-343, dans *L'Economique 2*. Paris, A.Colin.

Toucas P, 2005, *Les coopérateurs. Deux siècles de pratiques coopératives*. Paris. Editions de l'Atelier.

Vanier M, 2009, *Territoires, territorialité, territorialisation. Controverses et perspectives*. Rennes, PUR.

ⁱ Session « Microcrédit personnel et inclusion financière », Grenelle de l'insertion, Maison de la chimie, Paris, 23 avril 2008.