



**Thèse Présenté par
GHERIS, Mohamed**

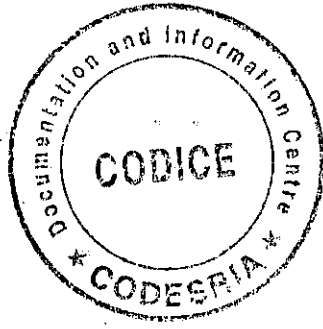
**UNIVERSITE
MOHAMMED V**

**La politique de financement du logement au
Maghreb**

Avril 2004



30 JUN 2004



Volume III

CODESRIA BIBLIOTHEQUE

14.04.03
GHE
12769

CHAPITRE VI

**Nouvelles Pistes en Matière
de Financement du
Logement**

CODICINA BIBLIOTHEQUE

Introduction :

Une observation centrale doit nous servir de guide au niveau de notre réflexion, à savoir que le financement bancaire demeure marginal dans le processus de financement du logement dans les pays du Maghreb. Il ne dépasse pas les 20% du total des fonds mobilisés. Les 80% restant sont donc constitués d'autofinancement dont une grande partie est en considérée comme étant informelle. D'ailleurs, la bancarisation des économies maghrébines reste très faible. J.M. Servet observe en effet que « les institutions financières, paraissent aux populations trop liées à l'Etat, alors que celui-ci n'est généralement pas vécu comme intérêt général au-dessus des intérêts particuliers, mais communément comme intimement lié à une personne ou aux intérêts d'un groupe de personnes. D'où une large méfiance vis-à-vis des banques et aussi à l'encontre de l'épargne postale qui bénéficie pourtant d'une plus forte implantation locale, mais connaît généralement un piètre fonctionnement. L'informel peut constituer une forme d'insoumission à l'Etat et aux institutions pensées comme faisant partie de la sphère étatique.⁽⁵³¹⁾ Il n'est pas rare d'observer dans les pays du Maghreb que mêmes les catégories sociales appartenant aux couches moyennes supérieures recourent plus ou moins souvent des pratiques financières informelles (pseudo-hypothèque, tontines)

L'informalité est donc partie intégrante des systèmes de financement des pvd en général. Elle provient du fait que l'économie est immergé dans le social. Le rapport individu-communauté doit être pensé dans une perspective dialectique. Ceci va avoir des implications analytiques importantes qu'on peut résumer comme suit :

- le formel et l'informel doivent être pensés comme étant des composantes d'une même réalité.

531 J.M. Servet (s / d) « Epargne et liens sociaux » Cahiers « Finance, éthique, confiance », publication de l'Association de l'Economie Financière, 1995, p. 24.

- Il y a lieu de dépasser le cadre de l'analyse standard fondée sur deux hypothèses :

- l'hypothèse de la répression financière
- l'hypothèse du dualisme financier

Intégration de l'informalité dans le raisonnement et adoption de l'hypothèse de segmentation des circuits de financement constitueront la trame de notre première section.

Puisque le financement bancaire ne répond pratiquement qu'aux besoins des couches moyennes et supérieures et néglige les autres catégories sociales, qui sont pourtant majoritaires, il y a lieu de proposer un nouveau cadre théorique, qui est celui de l'économie sociale et solidaire.(section II).

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

I – Informalité et segmentation des circuits de financement.

Introduction

L'informalité des économies maghrébines est une donnée structurelle façonnant de plus en plus leur paysage et leur mode de fonctionnement. Si cette informalité peut être aisément définie, elle ne présente pas moins des difficultés d'analyse et de compréhension. La finance informelle est aussi une réalité quotidienne qui, pour être analysée, suppose une articulation théorique avec la finance formelle.

A – *Informalités*

Le caractère informel de pans entiers de certaines économies du tiers-monde n'est plus à démontrer et remonte à plusieurs décennies. Le Bureau International du Travail (BIT) sera le premier à mener des études sur la question⁽⁵³²⁾, et cela depuis la fin des années 60. Plus tard, d'autres travaux réalisés par des organismes de recherche nationaux ou par des universitaires vont suivre. Mais ces travaux ou enquêtes n'utilisent pas tous la même méthode et n'ont pas le même objet.⁽⁵³³⁾

A. 1 – essai de définition

La plupart des travaux retiennent un certain nombre de critères (taille, chiffre d'affaires, nombre de travailleurs, absence de comptabilité.....) pour définir le secteur informel⁽⁵³⁴⁾ et quantifient son fonctionnement selon une grille d'analyse économique (emploi, productivité des facteurs, RBE). D'autres travaux se limitent aux modes d'allocation du facteur travail entre les sphères domestiques,

532 BIT « L'emploi, revenus et égalité – Stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya » Genève, 1974.

533 P. Hugon « économie duale, a – légalité au Nord et au Sud : Convergence des modes de gestion de la crise ou divergences structurelles des modes de régulation » Actes du colloque international de Nouakchott, Décembre 1988, réunis par J.L. Lespès, collection Université d'Orléans, PUF 1991 p. 9.

534 Ibid.

marchandes, capitalistes,...en relation avec le mode de fonctionnement social et les formes de pouvoir propres à chaque société.

Une définition de l'économie informelle serait malaisée pour nous vues la profusion des approches et l'hétérogénéité des analyses. La tâche est d'autant plus compliquée que l'économie informelle ou non officielle se dérobe aux enquêtes statistiques ou aux grilles analytiques conventionnelles. D'une manière générale, on peut dire avec Hugon que c'est une économie « cachée, souterraine, occulte, non enregistrée ou non repérée statistiquement »⁽⁵³⁵⁾.

Néanmoins, on peut observer que plusieurs activités relevant de l'économie informelle sont faites au grand jour, et sont, pour la plupart du temps tolérées par les pouvoirs publics (marchands ambulants, services non déclarés, activités de finance informelles....).Hugon⁽⁵³⁶⁾ propose de cerner ces activités à la fois par rapport au marché et par rapport au pouvoir.

Par rapport au marché, on peut avoir la grille suivante :

Capacité de travail Biens et Services	Marchande	Non marchande
Marchands	Salariat dans le secteur capitaliste ou dans la petite production marchande. Activité marchande stricto sensu.	Production de biens et services onéreux sans salariat (travail noir, coopératif....). Activité non marchande lato sensu.
Non marchands	Salariat dans le secteur domestique, associatif ou étatique. Activité non marchande lato sensu.	Production de biens et services non onéreux sans travail rémunéré, travail domestique, associatif...) Activité non marchande stricto sensu.

Source : P. Hugon , « L'économie non officielle...op.cit p188

Par rapport au critère du pouvoir, l'économie va s'insérer dans des institutions diverses qui varient en fonction des règles, coutumes, conventions propres à chaque

535 P. Hugon « L'économie non officielle : modes de vie et de survie dans les villes africaines – in « les économies non officielles », S/d d'E. Archambault, X. Greffe, éd. La découverte. P. 188-189.

536 Ibid, p. 188-189.

société. On distinguera alors les activités normales, usuelles, officielles, légales.....des activités anormales, inusuelles, non officielles, illégales..... Greffe définira alors l'économie non officielle comme « tout ce qui ne relève pas de la division du travail et des marchés organisés avec la sanction des lois et des règlements sociaux ». ⁽⁵³⁷⁾

Relations à la loi à la règle	régulier	non régulier
LEGAL	Economie officielle stricto sensu	Economie irrégulière (anormale ou dysfonctionnelle)
non légal	Economie a - légale ou tolérée	Economie illégale

Source : P. Hugon, « l'économie non officielle.... » op.cit. p 189.

Ce sont les critères de légalité et de régularité qui distinguent l'économie officielle de l'économie non officielle. Sans approfondir les débats théoriques autour de la gestion, on peut dire que deux grands courants essaient de cerner les informalités dans les pvd, à savoir :

- le courant dualiste
- le courant fonctionnaliste ⁽⁵³⁸⁾

A-2- le courant dualiste

Face à l'analyse des problèmes de sous développement, les économistes se sont heurtés à l'inadaptation des instruments micro et macro-économiques non conçus pour des économies désintégrées, désarticulées et hétérogènes. Ils ont ainsi « dualisé » leur raisonnement en analysant d'un côté un secteur moderne et capitaliste répondant à la logique de l'accumulation et du profit, et un secteur

537 X. Greffe « Economie non officielle et régulation économique », séminaire LES, 8-9 mai 1980.

538 Cf. C. Bounoua « Une lecture critique du secteur informel dans les pays du tiers-monde » revue du CREAD, Algérie n° 30 – 1992 P. 92.

traditionnel ou informel qui peut lui-même être subdivisé en deux : à côté des activités de subsistance en milieu rural, coexiste un secteur marchand urbain où le salariat est limité, où le capital avancé est faible.... L'analyse dualiste se base sur un ensemble de critères pour repérer et définir les activités économiques appartenant à l'économie informelle. Les unités de production afférentes à ce secteur ont les caractéristiques suivantes :

- on peut facilement les exercer
- elles reposent sur l'utilisation de ressources locales
- les entreprises sont familiales
- l'échelle des opérations est limitée
- l'intensité de la main d'œuvre est forte
- etc....

Certains auteurs vont ainsi insister, selon leur problématique sur tel ou tel aspect d'informalité. Hart⁽⁵³⁹⁾, par exemple va mettre l'accent sur leur caractère illégal, Hazumdar⁽⁵⁴⁰⁾, sur l'inexistence d'une protection sociale, tandis que Weeks⁽⁵⁴¹⁾, sur le caractère concurrentiel des marchés. De son côté, Lautier⁽⁵⁴²⁾ propose une batterie qui représente approximativement une centaine de critères qui caractérisent le secteur informel.

D'une manière générale, le système de repérage propose des critères très hétérogènes et souvent contradictoires. Si certains sont parfois spécifiques à certaines activités, (bâtiment, alimentation....), d'autres sont très généraux. Leur point commun est qu'ils ont tous une vue en négatif d'un secteur formel, structuré, plus ou moins mythique....Il faut souligner que les analyses en termes de dualisme se réalisent aussi pour les économies du Nord⁽⁵⁴³⁾. Hugon constate que « le

539 K. Hart « Informal income opportunities and the structure of urban employment in Ghana » *Journal of modern African studies*, vol. II, London, 1973.

540 D. Hazumdar « the urban informal sector » *JBRD, W.P.*, n° 221, July 1975.

541 J. Weeks « L'extension de l'emploi dans le secteur urbain de développement » *Revue internationale de travail*, vol. III, n° 01, 1975.

542 B. Lautier « Les formes de l'informel : problèmes de méthodes et hypothèses de recherche, à propos du secteur informel en Amérique Latine, » *Université de Picardie, Amiens*, 1985..

543 P. Hugon « économie duale, a- légalité. » *op. cit.* p ; 15.

dualisme se retrouve aussi bien dans un courant libéral individualiste que dans un courant auto-gestionnaire mais les soubassements en sont différents. Dans un premier cas, la référence est l'individu alors que dans le second cas, elle est la personne qui se localise par des appartenances à des groupes. Le dualisme comme projet sociétal peut aussi renvoyer à un modèle d'apartheid et de sociétés fonctionnant de manière hiérarchique (dualisme vertical) qu'à un modèle de société où les agents participent à des degrés divers à la sphère marchande hétéronome et à la sphère non marchande autonome (dualisme horizontal). »⁽⁵⁴⁴⁾

L'explication libérale de la prolifération du secteur informel insiste sur les distorsions par rapport à l'économie de marché et à l'intervention disproportionnée de l'Etat dans les rouages de l'économie. Cette intervention crée des rigidités et des situations non concurrentielles. Il est dès lors explicitement recommandé de revenir aux lois du marché et aux règles de la concurrence.

A.3- le courant fonctionnaliste

Deux points caractérisent les auteurs appartenant à ce courant :

- la petite production marchande (PPM).
- la marginalité.

La PPM désigne les activités précapitalistes en situation de soumission au procès de valorisation du capital, tandis que celui de la marginalité fait référence à l'existence d'une population urbaine marginale, assimilée à une armée industrielle de réserve.

Bose⁽⁵⁴⁵⁾ à l'instar de Freyssinet⁽⁵⁴⁶⁾, Meillassoux⁽⁵⁴⁷⁾, Quijano⁽⁵⁴⁸⁾, Ikonikoff et Sigal⁽⁵⁴⁹⁾, va analyser le secteur informel en termes de conservation- soumission du travail au capital, La PPM est donc fonctionnelle par rapport au capital lorsqu'elle va permettre la reproduction de la force de travail à bas coûts.

544 Ibid p. 15 .

545 A.N. Bose « The urban informal sector in the Calcutta » BIT 1974.

546 J. Freyssinet « Méthodes d'analyse des structures de l'emploi en économie sous-développée » Grenoble, IREP, 1976.

547 C. Meillassoux « Femmes, greniers et capitaux » Maspéro, Paris, 1975.

548 A. Quijano « La formation d'un univers marginal dans les villes d'Amérique Latine , Juillet 1971.

549 M. Ikonikoff, S. Sigal « Armée de réserve, marginalité et secteur informel » revue tiers monde, n° 82, 1980.

Hugon⁽⁵⁵⁰⁾ n'adhère pas à l'analyse en termes de conservation-soumission et considère ces petites activités urbaines comme un phénomène de modernité et non de tradition car elles permettent la reproduction des formations sociales sous-développées. Plus tard, il écrira :

« D'un côté, les petites activités ont une dynamique largement induite par le développement du secteur capitaliste tant au niveau des revenus distribués, qui constituent l'essentiel de la demande solvable, qu'à celui des intrants fournis par le système industriel ; leur dynamique est en partie dépendante.

D'un autre côté, les sociétés du tiers-monde ont des rapports sociaux spécifiques et des modes propres de régulation conduisant à des dynamiques endogènes du « dedans ». La codification des relations sociales interdit dès lors de parler d'informel ou de non structuré. L'accélération de l'histoire et la vitesse de transformation des sociétés, les explosions démographiques et les concentrations spatiales de population conduisent à des ruptures dans les modes de production, de circulation et d'utilisation des biens et services obligeant les acteurs à inventer de nouveaux modes de produire, d'échanger et de consommer »⁵⁵¹. Dans les pvd, la grande instabilité des quantités, des revenus, des prix nécessite l'adoption d'une stratégie de minimisation des risques, de diversification des activités, et des comportements économiques. C'est pour cela qu'une approche purement economiciste de la question est insuffisante. Les agents du secteur informel ne peuvent être réduits à des homo-economicus réagissant mécaniquement aux signaux du marché et aux incitations des pouvoirs. Afin de bien saisir le mode de fonctionnement des sociétés à fort secteur informel, il importe de ne pas les réduire à des indicateurs de développement économique permettant de les hiérarchiser, les comparer, et d'agir sur elles.

550 P. Hugon « Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital, peut-on dépasser le débat ? » revue « tiers-monde », n° 82, 1980.

551 P. Hugon « Economie duale, a- légalité..... » op. cit. p. 19.

D'autre part, on ne peut pas dissocier les relations marchandes des relations de pouvoir.

A.4 Informalité et développement

Il faut d'abord observer que l'informalité apparaît à la fois dans les pays développés qu' dans les pvd, mais les raisons ne sont pas les mêmes.

Dans les pays industrialisés, les prix des services qui sont élevés, la stagnation démographique et urbaine, la forte productivité des facteurs de production, la baisse du temps de travail, les poids croissant des transferts sociaux... font que beaucoup d'activités domestiques ou associatives ayant un caractère informel se développent. Par contre les pvd sont caractérisés par une explosion démographique et urbaine, un exode rural massif, une stagnation de la productivité et un abandon des non productifs.....On peut même dire que de nombreuses activités qui seraient domestiques ou publiques dans les pvd sont au contraire marchandes dans les pvd. Souvent ces activités sont secondaires dans les pvd alors qu'elles constituent le mode de vie ou de survie dominant dans les pvd. En fait, c'est le décrochage entre croissance démographique et production des richesses, générant un mode d'accumulation et un mode de régulation spécifiques qui explique le développement de ces activités informelles.⁽⁵⁵²⁾

Il est très difficile de dire si ces activités génèrent à long terme un développement économique. Constituent-elles des voies alternatives de développement économique ?

Accepter cela risque d'être un aveu d'impuissance sur les perspectives ultérieures de développement et une résignation à la sous-productivité et à la

⁵⁵² Hugon¹ fait la distinction entre activités urbaines informelles involutives, qui correspondent à un déclin de la productivité du travail et à des marchés parcellisés sur lesquels les agents sont en voie de paupérisation, et les activités évolutives qui correspondent au dégagement d'un surplus générant une accumulation du capital et une diffusion d'un savoir-faire théorique. Il souligne que « les unes se traduisent par une individualisation des producteurs et des consommateurs rentrant en liaison par le biais du marché alors que les autres traduisent des modes de socialisation hors des relations marchandes depuis l'entraide jusqu'aux formes associatives. Les unes sont des substituts à la crise des systèmes officiels industriels et étatiques ; d'autres sont au contraire induites dans le sillage du système industriel par des relations de fourniture de marchandises, par des distributions de revenus ou par des flux migratoires de travailleurs ou constituent le tissu de base à partir duquel le système industriel peut être efficient P. Hugon « économie duale, a -légalité... » ibid. p. 20.

précarité. Par contre, ces activités peuvent compléter durablement les activités officielles. Grâce à leur articulation avec ces dernières, elles peuvent jouer le rôle d'amortisseur de chocs puisqu'elles induisent flexibilité, innovations, inventions et créativité sociales. Elles permettent à des millions de personnes de se nourrir, de ce vêtir, de se loger, de vivre, ou du moins de survivre. Plusieurs études sur les pvd établissent l'existence de passerelles entre secteur formel et secteur informel.⁽⁵⁵³⁾ Mais certains auteurs voient dans l'informel « l'échec d'une raison se voulant totalisante, sans pouvoir l'être. L'informel serait ce que n'autorise pas cette raison ». ⁽⁵⁵⁴⁾ On peut même dire que « très souvent, ce qui est formel et souterrain chez nous, ce sont les types, normes et procédures d'activités européennes s'introduisant chez nous. Ce sont souvent elles qui travaillent souterrainement la société pour s'y implanter et s'y généraliser. Mais elles ne sont pas dites informelles parce qu'elles correspondent à la représentation européenne que nous utilisons, et dont souvent, l'Etat assure la manifestation ». ⁽⁵⁵⁵⁾

Afin de préciser les débats autour de la relation entre informalité et développement ou changement social, nous allons exposer deux conceptions opposées, qualifiées par de Villiers⁽⁵⁵⁶⁾ d'anti-développementalisme relativiste radical et d'anti-développementalisme « culturaliste. Opposé à ces deux conceptions, l'auteur soutient que l'informel est le mode sur lequel s'opèrent des changements culturels profonds. Mais selon lui, l'informel ne peut en aucune manière être la solution miracle aux défis majeurs que tentent de lever les pvd.

553 Cf. C. Sumater « secteur informel et diffusion de l'économie de marché » in « Economie de marché et tiers-monde », Collectif, Université de Rouen, n° 188, 1993, p. 204.

L'auteur retient deux composantes du secteur informel urbain, « le secteur d'accès facile et le secteur informel supérieur ».

Les premiers ont des systèmes de rémunération peu élevés alors que les seconds supposent l'existence de prédispositions techniques particulières et mise de fonds initiale importante. Pour une analyse complète, voir Fields « la modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorie de l'empirique, séminaire « The informal sector revisited » centre de développement de l'O.C.D.E, Septembre 1988.

554 A. Henni « informel et sociétés en voie de développement », in « les politiques juridiques, économiques et sociales informelles, colloque de Nouakchott Déc. 1988, PUF, op. cit. P. 60.

555 A. Henni, *ibid.* p. 61.

556 G. De Villiers « informel et développement, contribution à un débat » in « organisations économiques et cultures africaines ».

Réseau Sud-Nord, Université Saint-Louis, S/d de Issiaka. P. Laleyé, éd. L'hamattan 1996.

A.4-1- L'antidéveloppementalisme relativiste radical

Cette conception découlant d'une philosophie déclinant un mode de pensée pluraliste et relativiste radical est représentée par H. Zaoual. Ce dernier insiste sur l'impensé de l'économie et de la société. Il montre que les organisations économiques africaines répondent à des protocoles relationnels mouvants, activant des réseaux sociaux, économiques, culturels et politiques étendus pratiquement à l'infini.⁽⁵⁵⁷⁾

Pour Zaoual, la notion de développement est congénitalement liée à la conception occidentale de l'économie basée sur un paradigme individualiste, utilitaire et productiviste. Ce paradigme ne peut prétendre à l'universalité, sinon il nierait les autres paradigmes, par exemple, ceux des sociétés africaines, basées sur la réciprocité et le rationnel, insérant l'individu dans les réseaux de relations chargées de significations magiques et religieuses. Ndione⁽⁵⁵⁸⁾ parle de terroirs sociaux dans lesquels baignent les logiques économiques et qui assurent des formes d'organisation de la vie (matérielle et immatérielle) des groupes sociaux. La conséquence est que les projets de développement (intégration ou lutte contre l'informel par exemple), sont évacués, « détournés » « parce qu'ils tendent à uniformiser les sites africains à l'image de l'univers de la grande société capitaliste ».⁽⁵⁵⁹⁾ Ceci provient du fait que les milieux siliens fonctionnent sur le principe de la diversification des liens sociaux. Si fondamentalement pour l'africain, le relationnel se confond avec le rationnel, il y a alors impossibilité de mise en place d'une science de l'économie automatisée, comme cela s'est produit dans le parcours occidental. Chaque site a donc son propre « logiciel symbolique »

557 H. Panhuys et H. Zaoual « vers des organisations métissées ? » in « organisation économiques » Ibid p. 13.

558 F.S. Ndione « Le don et le recours. Ressorts de l'économie urbaine ». ENDA – édition, Dakar, 1992.

559 H. Zaoual « Le paradigme relationnel des organisations économiques africaines » in « organisations économiques et cultures africaines » op. cit. p. 38.

nécessitant la prise en compte des contingences du terroir grâce à des visions épistémologiques et théoriques modulables selon les schémas mentaux des populations concernées. Zaoual note : « les économistes qui ont modélisé ce système sous la forme d'un développement pour tous écartent le fait majeur que sa réalité repose sur une conception culturelle particulière. En d'autres termes, l'autonomie culturelle des processus économiques est une illusion. L'expérience montre, au contraire que l'économie d'un lieu est toujours une construction collective sur la base des croyances partagées. Comme les comportements culturels diffèrent dans le temps et dans l'espace, il ne peut y avoir de grandes constantes, sources d'une science de l'économie et de la gestion à l'abri des instabilités et de la variété des terrains ».⁽⁵⁶⁰⁾ Plus loin, il écrit : « le lien social qui dicte le site est donc, à lui seul, une forme d'économicité omniprésente qui le dissuade d'un choix clair et net en faveur d'une économie industrielle de marché. Autrement dit, les liens sociaux sont aussi des tiroirs économiques et il faut y être relié sous peine d'être un « orphelin social ».⁽⁵⁶¹⁾ Souvent, le réel de l'autre nous est inimaginable. Ceci n'empêche pas de regarder différemment les mondes des sites symboliques des pvd. Il faut s'imprégner de l'inavoué, des tensions, des pulsions, des misères et des richesses de chacun. Il y a lieu de mettre en place une révolution épistémologique.

A.4-2- L'anti-développementalisme « culturaliste »

Il s'agit « d'un différentialisme de gauche » qui vise à promouvoir les différences de l'autre, celles du colonisé, celle du pauvre..... Le développement consistera alors à se libérer de l'autre, l'occidental, qui, par la recherche de la puissance a fini par réaliser une triple domination : sur soi, sur l'autre, sur la nature. Mais le revers est une mutilation spirituelle et une crise matérielle et morale. Afin de dépasser cette crise, l'Occident doit aller vers l'autre pour se ressourcer

⁵⁶⁰ H. Zaoual « Lecture sitienne du phénomène entrepreneurial » in « organisations économiques et cultures africaines », Ibid p. 57.

⁵⁶¹ H. Zaoual « Lecture sitienne du phénomène entrepreneurial » Ibid p. 61.

spirituellement grâce à une ouverture et un respect des cultures du Tiers Monde. Les sociétés informelles, écrit Latouche, doivent être perçues comme des réussites mais « menacées par l'irruption du nombre ».⁽⁵⁶²⁾ Il faudra dès lors que ces sociétés réinventent leur propre dynamique d'accroissement de la capacité productive de l'homme, processus réalisé par la société occidentale.

Pour Latouche, le monde va droit au naufrage, car des milliards de pauvres du Tiers monde se sont inscrits dans un procès macabre d'occidentalisation du Monde à travers une démarche « de développement » confondant le mieux être avec le plus avoir et forçant le trait aux individualismes. Il faut donc une rupture totale qui passe par un changement de paradigme culturel. La « nébuleuse de l'informel » constitue alors un véritable « laboratoire de sociabilité alternative » qui permet de transcender les impasses de la « modernité » et du « développement ». Cette voie n'est autre que le réenchassement de l'économique dans le tout social.⁽⁵⁶³⁾ Latouche fait même remarquer « qu'on est ingénieux sous être ingénieur, industriel sous être industriel, entreprenant sans être entrepreneur. Autrement dit, on n'est pas dans une économie, même autre, on est dans une autre société.... L'économique n'y est pas autonomisé en tant que tel. Il est dissout, enchâssé dans le social ». ⁽⁵⁶⁴⁾

Pour l'auteur, le réenchassement ou la réabsorption de l'économique dans le social ne doit pas se contenter d'un bricolage théorique et pratique consistant à sauvegarder un secteur, à en rajouter un ou deux autres, ou d'une bonne volonté socialisante. On ne peut que constater avec impuissance la domination qu'exerce l'imaginaire marchand sur le non-économique, la réciprocité, la distribution....⁽⁵⁶⁵⁾

En conclusion essayons de clarifier davantage les termes du débat en cernant la notion de sous-développement. Grâce aux progrès accomplis en matière sanitaire

562 S. Latouche « La planète des naufragés. Essai sur l'après-développement » Paris, la Découverte 1991, p. 213.

563 G. De Villiers « Informel et développement, ... » op. cit. p. 72.

564 S. Latouche « Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de suivre Conviviale ?, in « organisations économiques et cultures africaines » op. cit. p. 130.

565 S. Latouche « Malaise dans l'association perplexe « Colloque sur le thème « Economie plurielle, économie solidaire : l'emploi en question » GRCOS, Université de Perpignan, France, 20,21 et 22 octobre 1999

et médicale depuis le début du 20^{ème} siècle, une extraordinaire poussée démographique va avoir lieu au sein des pvd sans élévation, généralisée et soutenue, de la productivité des facteurs. De Villiers⁽⁵⁶⁶⁾ pense que le paradigme du « développement » ne peut échapper à l'occidentalisation, car cela reviendrait à sortir de l'histoire. Si la colonisation ou la domination de l'Occident a souvent entraîné un déséquilibre entre les conditions matérielles et les besoins de la population, aboutissant à ce qu'on appelle le sous-développement, cette domination « a mis à l'ordre du jour de l'histoire de sociétés traditionnelles la question d'un changement social axé sur le développement économique. Elle a par là universalisé une démarche caractéristique de la modernité occidentale : la recherche volontaire et méthodique de ce qui, dans un état social donné, est perçu comme une amélioration des conditions et des formes de la vie sociale. C'est cette quête que l'on appelle le développement. »⁽⁵⁶⁷⁾.

L'auteur défend alors une sorte de « relativisme relatif » : relativisme car toutes les cultures humaines sont chacune porteuses de sens et de valeur ; relatif, puisque les sens, les significations et les valeurs sont communicables et qu'il y a des valeurs universelles.

B- Finance informelle et financement décentralisé

Reprenons l'idée principale de Latouche : les sociétés à forte dose d'informalité annoncent une possible alternative à la voie occidentale du changement social ou du développement car elles réenchassent l'économique dans le social. Désormais l'homo economicus est réabsorbé par un homo socialis. Mais nuancions ce propos et avançons une conviction très forte que nous allons démontrer plus loin : les marchés financiers formels (peut être pas ceux qui existent actuellement) efficaces et non dénaturés sont de très forts supports de développement économique. Ils doivent être complémentaires des circuits non officiels ou informels de financement. Jusqu'au début des années 80, l'intérêt des

566 G. De Villiers « Informel et développement, contribution à un débat » op. cit. p. 75.

567 G. De Villiers « Informel et développement, » Ibid : p. 75.

chercheurs et des institutions internationales portait uniquement sur la finance formelle (la partie du système financier réglementée par les pouvoirs publics), alors que la finance informelle était juste signalée sans jamais être abordée de manière approfondie. Pourtant, un certain nombre de recherches entreprises durant les années 80⁽⁵⁶⁸⁾ ont montré de façon claire que la finance informelle jouait un rôle essentiel pour la survie de plusieurs catégories socio-professionnelles, notamment les pauvres (petits agricultures, artisans, chefs de micro-entreprises,...). On s'était également rendu compte que souvent, le système informel était plus équitable et fonctionnait mieux que la finance formelle. Afin de bien faire resurgir les spécificités de la finance informelle, on va subdiviser ce paragraphe en deux sous-paragraphe.

- On commencera d'abord par analyser les types et l'intérêt de la finance informelle, à la lumière d'explications tant sitionnelles que macro-sociales.

- Ensuite, on tentera une explication en termes d'hétérogénéité et de segmentation des circuits de crédit et d'épargne pour mieux montrer la nécessité de complémentarité entre finance formelle et finance informelle.

B- 1- Types et intérêt de la finance informelle

Précisons d'abord que quand on parle de finance informelle, on doit tenir compte à la fois des mécanismes de mobilisation de l'épargne et aussi d'octroi des crédits.

B- 1-1- Types de finance informelle

D.W. Adams⁽⁵⁶⁹⁾ retient dix types de finance informelle, qui répondent à une variété de besoins financiers. Certaines de ces méthodes sont très anciennes, alors

568 Trois ouvrages de référence doivent être cités :

- D. W. Adams, H. Douglas, D.H. Graham, J.D. Von Pischke "Undertaking rural development With cheap credit ("Boulder, Colorado : Westview press 1984.
- D. W. Adams, G. Donald, J.D. Van Pischke "Rural financial markets in developing countries", Baltimore, Maryland, John Hopkins University Press, 1983.
- Banque Mondiale "World Development Report", 1989.

569 D. W. Adams « une nouvelle vision de la finance informelle. » in « Finance informelle dans les pays en voie de développement » S/d de D.W. Adams et D.A Fitchett, Presses Universitaires de Lyon 1994

que d'autres évoluent avec les contextes économiques et sociaux. Ceci témoigne de la flexibilité, de la créativité et de l'adaptabilité de la finance informelle.

1. Organismes sophistiqués mais non réglementés. Ces organismes ne sont informels que parce qu'ils ne sont pas réglementés. Ce sont des associations très peu réglementées et qui fournissent des prêts ou acceptent des dépôts. Ce sont des coopératives d'épargne et de crédit, des banques indigènes, des prêteurs sur gages ou des entreprises financières. Elles visent des clients appartenant aux classes moyennes et supérieures et font payer des taux d'intérêt raisonnables et opèrent avec des coûts de transaction modestes⁽⁵⁷⁰⁾

2. Prêteurs professionnels : Ces prêteurs qu'on rencontre surtout en Asie accordent des prêts de courtes durées, à des personnes qu'elles connaissent très bien. Ils limitent leurs prêts à un maximum de 50 personnes, sans exiger de garanties. Ces prêteurs ont pour avantage par rapport aux prêteurs formels de détenir des informations précises et détaillées sur leurs clients.

3. Commerçants ambulants : les commerçants peuvent consentir des prêts liés à la vente ou à l'achat de denrées. Généralement, ces prêts sont remboursés dans des délais relativement courts, sans comporter d'intérêt explicite sauf un ajustement des prix.

4. Prêteurs sur gage : Ces prêteurs octroient généralement de petits prêts pour de courtes durées, et résolvent le problème de la garantie de façon peu onéreuse en exigeant des emprunteurs de physiquement échanger un gage contre leur emprunt. Leurs bénéfices proviennent des intérêts perçus sur les prêts ou de la différence entre le montant des prêts et les recettes des ventes d'articles gagés lorsque les prêts sont défaillants.

5. Agents spécialisés en prêts : Ce sont des personnes qui facilitent la mise en contact entre prêteurs et emprunteurs, en rassemblant des informations sur les clients potentiels.

570 C.f C.P.S. Nayar « Finance corporations: an informal financial intermediary in India » in « Savings and development, n° 06, 1982.

6. Propriétaires : Bien que la pratique soit de plus en plus rare, certains propriétaires fonciers fournissent encore des prêts à leurs locataires.

7. Parents et amis : Ils représentent sans doute la forme la plus répandue dans les pvd, où l'individualisme et l'égoïsme n'ont pas encore atteint de grandes proportions. La plupart des prêts n'ont pas d'intérêt et ne requièrent pas de caution ou de garantie, mais souvent sous-tendent une réciprocité, c.à.d que l'emprunteur acceptera de fournir un prêt au prêteur plus tard.

8. Garde-monnaie : C'est une personne de confiance qui accepte de garder de l'argent liquide pour des individus.

9. Groupes d'épargne : Ceux-ci sont constitués d'individus qui déposent des fonds, soit régulièrement, soit irrégulièrement auprès d'un chef de groupe. Les fonds mobilisés peuvent plus tard être déposés dans une banque. La mise en commun de l'épargne qui servira à des tâches différentes est le principal but de ces groupes (en investissement dans des entreprises, réalisation d'ouvrages.....).

10. Les associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC). C'est un groupe financier ayant une forme complexe. Ces AREC, fréquentes dans les pays pauvres, ont été étudiées par des sociologues et des anthropologues.⁽⁵⁷¹⁾

Elles sont capables de mobiliser des sommes très importantes, et dans plusieurs régions, les participants à ces AREC sont plus nombreux que les clients des organismes financiers officiels. Au Cameroun⁽⁵⁷²⁾, par exemple, le volume des dépôts mobilisés par les AREC, dépassent les actifs des banques. Les AREC ont pour avantage d'associer les prêts de dépôts en acceptant des membres qui se font mutuellement confiance et solidaires entre eux. Les non-remboursements des prêts sont quasi-inexistants en raison de la solidarité des membres du groupe.

571 F.J.A. « Indigenous Savings and credits societies in the third world: a message » in "Savings and development", 1 : 181-220, 1977.

572 G. Schrieder « Informel financial groups in Cameroun : Motivation, Organisation and Linkages "thèse de maîtrise non publiée, Department of agricultural economics au Rural sociology, Columbus, Ohio State University, 1989, cite par D.W. Adams, op. cit. P. 25.

B- 1-2- Intérêt de la finance informelle

A l'exception des prêts bancaires lors de l'achat de véhicules ou de biens électroménagers (qui pourront être exploités de manière informelle), le recours au crédit bancaire par les ménages et les entreprises maghrébines est exceptionnel pour une large frange de la population en raison :

- de la complexité de la constitution d'un dossier de prêt
- de la modicité de la plupart de ces opérations qui réduit la rentabilité de celles-ci pour les banques.
- de l'absence de garanties nécessaires généralement exigées par une institution financière formelle, garanties que pourraient constituer un patrimoine et des ressources régulières. La précarité des droits fonciers peut pénaliser sérieusement l'investissement, à cause de l'impossibilité de pratiquer l'hypothèque.
- et de la méconnaissance ou de la non-reconnaissance par les institutions formelles des pratiques collectives ou associatives populaires qui ont fait leurs preuves. Si beaucoup de critiques sont émises à l'égard de la finance informelle (taux d'intérêt exorbitants, encouragement du surendettement des ménages et appropriation de leurs biens...), force est de constater que souvent les prêts informels sont consentis à des taux d'intérêt bas, une multitude de prêts sont remboursés sans que le prêteur n'ait à entrer en possession du gage, les prêts permettent de financer des opérations économiques à rendement supérieur que les taux d'intérêt pratiqués.... Généralement, les taux d'intérêt des prêteurs professionnels sont élevés parce que l'opportunité de coût des fonds et les risques liés aux prêts sont élevés⁽⁵⁷³⁾, ou bien tout simplement parce que les fonds sont rares. Les agents économiques recourent à la finance informelle en acceptant de payer des intérêts élevés parce que d'une part les coûts de transaction sont faibles et parce que les services financiers sont de haute qualité et sûrs, et d'autre part parce que l'utilisation des fonds empruntés leur rapporte des taux de rendement élevés.

⁵⁷³ Cf. J. D. Von Pischke et al : « Rural financial markets in developing countries : their use and abuse » - Baltimore, Mary Land : Johns Hopkins University press, 1983.

L'argument qui consiste à dire que les prêteurs informels bénéficient de profits monopolistiques réguliers résiste peu à l'analyse. En effet, l'absence de barrières à l'entrée, la variété des formes prises par la finance informelle et le grand nombre de personnes prêtes à entrer dans ces marchés où les taux de rendement élevés sont possibles sont des raisons suffisantes pour soutenir l'idée contraire.

La finance informelle remplit des fonctions, des « vides » dont la plupart des systèmes financiers formels s'occupent mal ou dont ils ne s'occupent pas du tout. Généralement, ce sont des dépôts, des prêts de petits montants et des prêts de petite durée et qui constituent la majorité des transactions financières informelles, non offerts par les institutions formelles.

D'autre part, la finance informelle est un système fondé sur la discipline à la fois des prêteurs et des emprunteurs. Les prêteurs doivent s'auto-discipliner pour épargner les fonds qu'ils prêteront, pour réunir les informations fiables sur les emprunteurs potentiels. Les emprunteurs potentiels observent une discipline lorsqu'ils tentent d'établir et d'augmenter leur solvabilité aux yeux des prêteurs informels ou des membres du groupe. Ils doivent parcourir scrupuleusement un certain nombre d'étapes qui incluent les activités suivantes : épargner avant d'emprunter, rembourser de petits prêts avant d'en recevoir de plus importants et toujours rembourser ses dettes. Cette discipline est à la base des marchés financiers stables, sûrs et durables.

La finance informelle a un fort potentiel de mobilisation de l'épargne en comparaison avec la finance formelle. Elle est basée sur la mobilisation de l'épargne volontaire (argent local) alors que la finance formelle s'en remet trop lourdement au gouvernement et aux donateurs pour ses fonds. Elle suppose une réciprocité : d'une part les liens sont directs entre emprunts et dépôts et d'autre part, une personne prête à une autre avec l'idée sous-entendue que le prêteur pourra un jour inverser les rôles. Flexibilité, souplesse et adaptabilité caractérisent souvent la finance informelle : une multitude d'innovations permettent à celle-ci de s'adapter à l'inflation, la rareté ou l'abondance. Ces innovations réduisent les coûts

de transaction pour les déposants et les emprunteurs, en apportant les services financiers aux endroits et aux moments qui leur conviennent. Les intermédiaires informels se préoccupent presque toujours uniquement de maintenir des relations de qualité avec les emprunteurs et déposants alors que les intermédiaires formels cherchent avant tout à cultiver leurs relations avec les sources de fonds importantes, c'est à dire avec les agents gouvernementaux, les employés des banques centrales et les employés des organismes donateurs, en se souciant peu des emprunteurs et déposants de petites sommes.

En conclusion, on peut dire que finance formelle et finance informelle doivent être complémentaires. Un système formel efficace est indispensable pour transférer les fonds sur les grandes distances, pour gérer de manière efficace des montants élevés de dépôts, pour octroyer des prêts de montants importants, et pour attribuer des prêts à long terme. Mais au lieu de supplanter, voire même d'abolir les systèmes informels, les systèmes officiels doivent aménager un espace de coexistence basée sur la complémentarité, puisque les cibles ne sont pas les mêmes.

B-2- Segmentation des circuits financiers et financement décentralisé

Jour après jour, on se rend compte que le secteur informel fait partie intégrante du paysage économique. Il s'appuie sur une véritable philosophie d'entreprendre, une certaine capacité à s'adapter et à innover et aussi il repose sur des mécanismes originaux et manifeste son autonomie pour son financement. L'originalité de ces pratiques informelles tient à la personnalisation des relations entre les prêteurs et l'emprunteur, basée sur la confiance réciproque qui limite les risques et les coûts de transaction. Afin de rendre compte, d'un point de vue théorique, de l'articulation entre finance formelle et finance informelle, nous aborderons deux sous-points :

- les fondements théoriques de l'articulation entre finance formelle et finance informelle et l'automatisation des systèmes financiers.
- les stratégies des systèmes financiers locaux.

B-2-1- Les fondements théoriques de l'articulation entre finance formelle et finance informelle

Pour expliquer la genèse et le développement des pratiques financières informelles, deux thèses sont souvent avancées par la plupart des travaux consacrés à la question, à savoir la thèse de la répression financière et la thèse du dualisme financier.

La thèse de la répression financière développée dans le chapitre précédent laisse entendre que « la baisse des coûts de transaction, la réduction des effets d'éviction du secteur public, la privatisation et la concurrence bancaire ainsi que la suppression des différentes distorsions liées à l'économie administrée doivent adapter les systèmes financiers protégés aux nouvelles données de la globalisation financière... La restructuration des réseaux bancaires et l'assainissement des investisseurs institutionnels, les changements de réglementation, la réduction du contrôle des changes doivent réduire les arrières et modifier les anticipations et les arbitrages des agents⁽⁵⁷⁴⁾.

Mais ce schéma de libéralisation financière n'a pas une véritable portée explicative. Il présuppose que les assainissements financiers auront un impact positif sur l'économie réelle. Or, on constate dans la plupart des pays du tiers-monde, en particulier ceux du Maghreb, le maintien d'un système productif de type rentier, avec très peu d'investissements productifs.

La validation de la thèse de la répression financière supposerait⁽⁵⁷⁵⁾ :

- que l'accès des individus aux institutions financières formelles entraîne une baisse de l'accès aux institutions informelles.

574 C.f. P. Hugon « Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines ». in « Revue tiers Monde, tome XXXVII, n° 145, 1996, p. 14.

575 C.f. J.M. Servet : « Vers de nouvelles hypothèses. Au-delà des thèses de la répression financière et du dualisme, le fondement culturel de la rationalité des pratiques informelles d'épargne » p. 279, « Epargne et liens sociaux », S/d J. M. Servet, Association d'économie financière et Caisse de Dépôts et Consignations, France, 1995.

- qu'il y ait peu de passerelles entre les organisations formelles et les organisations informelles, c'est à dire que les systèmes financiers soient dualistes.

- et enfin que les pays disposant des systèmes financiers formels réglementés connaissent un développement de pratiques financières informelles plus importants que les pays aux systèmes formels plus libres.

La thèse du dualisme financier présente aussi plusieurs limites.

Certes, une grande frange de la population n'a pas la possibilité de bénéficier des services des institutions financières formelles, mais on constate souvent que la minorité « chanceuse » qui peut y accéder, recourt aussi à des pratiques financières informelles. Il n'y a donc pas de concurrence entre les pratiques financières formelles et pratiques financières informelles. Ce qu'on constate dans la plupart des pays africains, et en particulier maghrébins, c'est une segmentation des circuits financiers. Ces circuits ont joué un rôle essentiel soit comme substitut soit comme complément des systèmes officiels, (tontines, banques populaires...). Ils ont joué historiquement et continuent de jouer d'importants rôles dans les économies occidentales (crédit, mutuel, coopératives d'épargne et e crédit...). Plusieurs axes permettent de clarifier le débat concernant l'articulation entre circuits financiers formels et informels. On peut proposer la segmentation des circuits financiers, et les logiques micro-économiques des agents en situation d'information imparfaite.

B-2-1-1- Segmentation des circuits de financement

P.Hugon⁽⁵⁷⁶⁾ distingue trois grands segments qui peuvent être différenciés :

- le système financier officiel
- la finance informelle
- le secteur intermédiaire [Cf. Gentil et Fournier 1993].

- Le système financier officiel existant dans les pvd est un système excluant.

Il n'entretient des rapports constants qu'avec les individus solvables et les grandes organisations. Ce système repose essentiellement sur la monnaie et le crédit et non

576 P. Hugon « Incertitude, précarité..... op. cit. p. 15.

sur les marchés financiers, souvent peu développés. On constate par exemple que pour les pays maghrébins, ce sont les institutions financières qui affectent les produits d'épargne, en parallèle avec un plus ou moins fort rationnement du crédit selon les pays. En général, le système monétaire et financier est contrôlé par les pouvoirs publics. Dans ce dispositif, les banques de développement, souvent publiques, restent les instruments principaux de collecte et d'affectation de l'épargne et des aides.⁽⁵⁷⁷⁾ De leur côté, les banques commerciales, la plupart du temps filiales des banques étrangères (françaises pour le cas maghrébin), accordent des crédits à court terme (crédits commerciaux, import / export....) et sont souvent incapables de financer des opérations à moyen et long terme. L'épargne bancarisée ne concerne généralement que les fonctionnaires, les salariés du secteur public et privé et les gros négociants et hommes d'affaires. Les crédits vont essentiellement aux grandes entreprises, aux hauts fonctionnaires et grands négociants. D'une manière générale, ce système répond mal aux besoins de développement des opérateurs économiques, en particulier les PME et les ménages (exemple du CIH au Maroc de CNEP en Algérie et de la banque de l'Habitat en Tunisie). Même les banques qui sont spécialisées dans le financement d'opérations à long terme, tel que le logement, s'orientent de plus en plus vers le financement d'opérations nécessitant des crédits à court terme car « elles préfèrent des placements financiers rentables ou des niches créatrices de rente ».⁽⁵⁷⁸⁾ On peut sans crainte parler d'une crise structurelle des systèmes financiers officiels des pvd. On peut dire que « le système financier [officiel] s'est développé culturellement, économiquement et socialement en rupture avec la société civile. Les agents sont largement exclus de ces systèmes. Les institutions formelles transplantées ont une crise de légitimité et se dévitalisent faute d'enracinement dans la société. Les banques ont été mal gérées ou de manière coûteuse. Elles ont été contrôlées par l'Etat hors des critères d'efficacité et de bonne gestion ; d'où l'accumulation des créances douteuses, liées

577 Pour le cas des pays du Maghreb, c'est pratiquement le modèle français qui a été copié, avec coexistence de banques de développement, publiques, à côté des banques commerciales.

578 P. Hugon, op. cit. p. 16.

aux déficits des budgets et des entreprises publiques, qui exercent des effets d'éviction vis-à-vis des financements des investissements⁽⁵⁷⁹⁾

- La finance informelle : l'informel peut en effet être saisi grâce à deux critères qui sont le degré d'organisation et d'institutionnalisation et le degré de légalité. Généralement, la finance informelle vient combler les insuffisances et parer aux dysfonctionnements du système financier formel. Ces circuits financiers informels sont caractérisés par la prépondérance des transactions en espèces, en l'absence d'enregistrements ou de réglementation, l'échelle restreinte des opérations, la facilité d'entrée, l'échange d'actifs hors des cadres juridiques, la prédominance des relations personnelles ou communautaires... P. Hugon⁽⁵⁸⁰⁾ distingue trois domaines des activités de la finance informelle :

- Les institutions communautaires assises sur des droits et obligations coutumières hiérarchiques.
- Les organisations tontinières ou associations de crédit rotatif, qui reposent sur une adhésion individuelle volontaire, basée sur le contrat (tontines).
- Les prêteurs et banques privées non officiels. Ce sont des intermédiaires financiers non officiels qui répondent à des logiques marchandes tout en se positionnant hors des réglementations officielles. Ils prêtent généralement à des taux d'intérêt élevés mais n'exigent pas un nantissement ou une garantie juridique. Ce sont généralement des circuits peu étendus et qui sont incapables de financer des investissements coûteux.

-Le secteur intermédiaire est un tiers-secteur qui vient compléter la défaillance des systèmes officiels et l'insuffisance des systèmes informels. Il utilise généralement les ressources des bailleurs de fonds et concerne les secteurs dynamiques non exclus des systèmes bancaires. C'est un secteur organisé sous

⁵⁷⁹ P. Hugon, *Ibid* p. 17.

⁵⁸⁰ P. Hugon « L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains » in revue tiers Monde, n° 122, avril – juin 1990.

forme de coopératives d'épargne et de crédit, de crédit solidaire, de caisses villageoises et de mutuelles.

Ce secteur fait généralement appel aux ONG du Nord et du Sud, avec un appui de l'aide extérieure (Crédit Mutuel Français, Caisse Canadienne Desjardins, Raiffensen pour l'Allemagne). Plusieurs pays africains ont recouru au cautionnement mutuel à l'initiative des « banques populaires ». Le crédit mutuel est fondé sur le principe du fédéralisme⁽⁵⁸¹⁾ et vise à prendre en charge de manière collective les risques et les absences de garantie. Les circuits d'épargne et de crédit décentralisés recourent à deux principes :

- collecte préalable de l'épargne avec octroi de prêts aux agents mutualisés. (ex. : Crédit Mutuel).
- ou utilisation de moyens de financement, extérieurs pour le crédit (ex. : Crédit Rural).

A côté de ces formes décentralisées d'épargne et de crédit, il faut noter la multiplication d'actions venant de l'extérieur, visant des cibles (pauvres, femmes....) à qui on accorde des prêts ou on dispense des formations. Par ailleurs, les principes et les réseaux coopératifs à l'échelle mondiale sont en train de subir des évolutions qualitatives importantes, leur permettant de s'adapter aux nouveaux contextes. Les systèmes financiers décentralisés (SFD) sont les seules institutions ayant un objectif de croissance et de développement économique à long terme. Ne recherchant pas une rentabilité immédiate, elles affichent en Afrique des taux de recouvrement satisfaisants (90%), tout en collectant une épargne importante. Mais ces institutions présentent des produits ne répondant pas à la demande (santé, logement....) et les coûts de transaction sont souvent élevés à cause des coûts de gestion de petits projets. Ces différents segments financiers ne sont pas cloisonnés. Il existe des liens entre eux : la monnaie qui circule à l'intérieur de ces segments est émise par les Banques Centrales, les épargnes

581 A. Zevi, J.L.M. Campos (S/d) « coopératives, marchés, principes coopératifs » De Boeck Université, Belgique 1995.

collectées par les tontines sont souvent versées dans les circuits bancaires officiels...etc. Mais les comportements et les logiques financières qui caractérisent ces segments ne sont pas homogènes.

B- 2-1-2- Les raisons du dépassement du dualisme financier

La théorie standard qui fonde les politiques de libéralisation financière, explique l'épargne pour des variables économiques prix ou revenus. Les agents économiques font des choix entre risque et rentabilité. Pour les systèmes financiers officiels, les différences entre les taux débiteurs et les taux créditeurs couvrent les coûts de mobilisation des ressources, les coûts de gestion et de recouvrement des prêts plus la marge et la prime de risque de la banque. Si les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs sont bas, il y aura excès des fonds préalables et un rationnement par les quantités, ce qui entraînera une répression financière. Puisque dans les pvd, il y a une fragmentation des produits et des facteurs avec un système de prix ne reflétant pas les préférences ou les utilités sociales ou individuelles, la répression financière va conduire à un rationnement du crédit et à une épargne insuffisante. Selon l'analyse en termes de dualisme financier, l'apparition des marchés financiers informels s'explique surtout par des mesures discriminatoires en matière de prix, pour les effets d'éviction liés à l'endettement du trésor auprès de la Banque Centrale et par la lourdeur de gestion et les coûts des opérations des organismes financiers officiels. En résumé, P. Hugon fait observer que « la finance informelle... résulte d'une répression et d'une absence de régulation du marché financier par le taux d'intérêt. Elle tient au rationnement du crédit officiel lié au taux d'intérêt réel négatif et à un report sur des marchés parallèles »⁽⁵⁸²⁾. Plusieurs critiques peuvent être adressées à l'égard de cette analyse.

- d'abord les effets de la répression financière ne sont pas démontrés statistiquement en Afrique ou au Maghreb.

582 P. Hugon « Incertitude, précarité, » op. cit. p. 25.

- Ensuite, si on raisonne à l'instar des néo-structuralistes à partir de la théorie des choix de portefeuille, ou à partir des fonctions d'épargne et d'investissement différentes pour les marchés formels ou informels, on arrive à des conclusions différentes. Les agents ne peuvent arbitrer entre monnaie et obligations liées au taux d'intérêt à cause de l'absence de marchés financiers. Des effets inattendus peuvent être induits par la hausse des taux d'intérêt. Selon les néo-structuralistes, la monnaie est un actif substituable aux actifs financiers ou réels. Pour Van Winjbergen [1983]⁽⁵⁸³⁾, Buffie [1984]⁽⁵⁸⁴⁾, l'influence de la hausse du taux d'intérêt réel sur les dépôts bancaires dépend du degré de substitution dans le portefeuille des ménages entre les dépôts bancaires, les liquidités, les placements sur le marché du crédit informel et les devises. Une baisse des taux d'intérêt par exemple peut diminuer les dépôts à terme des banques et influencer positivement l'épargne informelle et négativement les taux d'intérêt informels. Les modèles structuralistes supposent qu'il existe des interdépendances asymétriques entre les secteurs formels et les secteurs informels.

- Troisièmement, on doit prendre en compte l'incertitude et l'information asymétrique dans les analyses néo-institutionnalistes. La prise en compte des contraintes informationnelles et le caractère opportuniste de nombreux comportements peuvent être analysés selon plusieurs niveaux : [Hugon, Pourcet, Quiers-Valette 1995].

▪ D'abord, le risque et l'incertitude doivent être introduits dans les opérations entre prêteurs et emprunteurs. Quand on est en face d'un environnement risqué, les agents peuvent faire des calculs probabilisables.

Or, les systèmes bancaires officiels sont excluants : ils ne concernent pas les personnes solvables, c'est à dire disposant d'un capital minimum ou d'un réseau de relations. Dans un univers incertain, non probabilisable, on ne peut continuer de

583 Van Wijbergen « Credit policy, inflation and growth in a financially repressed economy, *Journal of Development Economics* » vol. 13, n° 1, août 1983.

584 E.E. Buffie « Financial repression, new structuralist and stabilization in semi-industrialized Economics » – *Journal of Development Economics*, 14, Avril, 1984.

raisonner en termes de linéarité et de continuité des préférences, dans le cadre de la théorie de la maximisation de l'espérance mathématique. L'arbitrage ne se réalise plus entre risque (probabilisable) et rentabilité, mais entre incertitude (non probabilisable) et liquidité. C'est ce qui explique les formes d'épargne précaires et incertaines courantes dans les pvd. La monnaie, par essence liquide, permettra de faire face aux aléas de la vie.

▪ Ensuite, en situation d'information imparfaite et asymétrique, on peut avoir un déséquilibre du marché résultant des conséquences du hasard moral et de la sélection adverse. Un des acteurs peut cacher ou ne pas élucider certaines informations. Le crédit ne sera plus fonction monotone des taux d'intérêt, ce qui engendrera rationnement du crédit à l'équilibre [Stiglitz 1981]⁽⁵⁸⁵⁾.

On en arrive à une situation particulièrement favorable aux systèmes financiers décentralisés. « Compte tenu de la déficience des systèmes d'informations, des comportements des banques officielles et du poids du crédit mort, des politiques reposant sur des relations personnalisées peuvent devenir efficaces. L'importance des risques, de coûts de transaction, de mobilisation des fonds, de gestion et de recouvrement des prêts et de fonctionnement des systèmes officiels rend plus adaptés et parfois plus rentables les systèmes décentralisés et plus simples. Les relations de proximité apparaissent essentielles »⁽⁵⁸⁶⁾. Cette proximité peut être spatiale (activités sur un rayon limité), temporelle (horizon court des agents) et sociale (basée sur la confiance).

Enfin, on peut invoquer la gestion des coûts de passation des contrats ou des coûts de transaction qui sont des charges d'identification des partenaires, de négociation et de gestion. Les systèmes financiers informels et décentralisés constituent des moyens de limiter les coûts de transaction et d'intermédiation car les relations personnalisées sont essentielles. D'autre part, puisque les agents ont une rationalité limitée et procédurale (H.Simon), ou adaptative (Day), ils n'ont pas

585 C.f. J.E. Stiglitz and A. Weiss « Credit rationing in market with imperfect information » American Economic review, vol. 71, 1981.

586 P. Hugon « Incertitude, précarité... » op. cit. p. 30.

la possibilité d'affecter une distribution des probabilités subjective à l'ensemble des possibles. C'est une logique de satisfaction et non d'optimisation. Les conventions sont ici particulièrement nécessaires. Ce sont des systèmes de traitement et d'attentes réciproques des individus les uns par rapport aux autres qui produisent des liens sociaux et une efficacité collective des acteurs⁽⁵⁸⁷⁾. Les conventions dépassent le cadre classique du contrat.

Le contrat « est un resserrement par lequel il s'agit de borner, de mettre à leur place, de relier davantage les uns aux autres les éléments d'un ensemble. La convention est au contraire, une forme qui permet de coordonner les intérêts contradictoires qui relèvent de logiques opposées, mais qui ont besoin d'être ensemble pour pouvoir être satisfaits »⁽⁵⁸⁸⁾. C'est en cela que la convention est plus efficace que le contrat. Les conventions fondées sur le site, la confiance et la coutume sont fondamentales⁽⁵⁸⁹⁾.

Le détour par la micro-économie en information imparfaite et par l'économie néo-institutionnaliste s'avère donc fécond, puisqu'il traduit la complexité et les contradictions logiques des agents et des organisations. Un va-et vient entre individualisme et holisme s'avère nécessaire car il permet de distinguer les faits collectifs (les valeurs, les normes, les institutions), et les actions, mobiles et leur traduction dans la pratique quotidienne. La convention elle-même « doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets »⁽⁵⁹⁰⁾. L'analyse en termes de conventions vise donc à repenser le lien social⁽⁵⁹¹⁾, gommé dans la théorie standard.

587 P.Hugon, Ibid p. 31.

588 R. Salais « L'analyse économique des conventions du travail in « revue économique » Mars 1989, vol. 40, p. 213.

589L. Thévenot souligne que « la coordination domestique se fait par référence à la tradition et l'ordre domestique peut être caractérisé par un triple gradient, temporel (par la coutume et le précédent), spatial (par la proximité locale), et hiérarchique par l'autorité ». In « Equilibre et rationalité dans un environnement complexe » revue économique », mars 1989, vol 40, p. 185.

590 P. Duharcourt « Ecoles des conventions et de la régulation » in « Economie et société » n^b 12, 1997 p. 13.

591 T. Pouch « La théorie de la régulation phagocytée par l'économie des conventions ou deux formes inconciliables d'institutionnalismes » in « Economies et sociétés » théorie de la régulation, série R. , n° 10,12 (1997, p. 37).

- Quatrièmement, on doit se représenter un espace financier hétérogène et anisotrope avec des hiérarchies, des disparités et des polarisations. Généralement, la territorialité des systèmes financiers est une projection à l'identique des systèmes productifs. Le faible taux de densité bancaire, le regroupement des banques dans les seuls centres urbains, les dépôts et les crédits qui ne concernent que le secteur tertiaire font que les systèmes financiers formels sont excluants pour la majorité de la population. Par contre, les circuits informels ou décentralisés sont caractérisés par une proximité territoriale vis-à-vis des agents privilégiant des relations financières personnalisées. La proximité est ici un rapport physique et spatial de voisinage⁽⁵⁹²⁾. Elle fait en sorte que le taux d'intérêt n'est pas un rapport au temps mais au groupe. Elle introduit au sein même des relations financières d'autres formes de proximité, à la fois psychologique, sociale et culturelle⁽⁵⁹³⁾. Cette proximité permet aussi de réduire les coûts de transaction et d'informations, en exerçant par exemple une pression sur les débiteurs indécisifs. Si la confiance naît d'une relation de proximité, l'inverse est tout aussi vrai.

B-2-2- Stratégies de développement des systèmes locaux de financement et leur pérennisation

Plusieurs stratégies de développement des systèmes locaux peuvent être mises en place afin d'en assurer la pérennisation.

B-2-2-1- Stratégies de développement des systèmes locaux de financement

H.D. Seibel⁽⁵⁹⁴⁾ retient quatre stratégies d'adaptation des structures de financement local : l'adaptation, la modernisation, l'intermédiation et l'innovation. Il souligne qu'aucune stratégie n'est universellement applicable, et qu'aucune d'entre elles,

592 J.M. Servet « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique » in Revue tiers-Monde « n° 145, op. cit. p. 50

593 Ibid. P. 51.

594 H.D. Seibel : « Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement ». in « revue tiers-monde » n° 145 , 1996, op. cit. p. 97.

prise de manière isolée de son contexte, ne peut constituer une réponse satisfaisante.

a. Finance formelle et stratégie d'adaptation :

Dans les pvd, les banques concurrentielles doivent s'adapter aux besoins bancaires des ménages à faible revenu (exemple de la banque Rakyat en Indonésie). Cela peut se faire grâce à quatre modalités :

- élargir le réseau des succursales et sous-succursales
- créer des bureaux à temps partiel dans les villages sur les marchés, et dans les quartiers.
- posséder des services mobiles : voitures, bicyclettes
- mettre en place des agents faisant du porte à porte ou d'autres services décentralisés.

La culture de la banque doit s'adapter aux spécificités locales en tenant compte du système des valeurs morales. La politique d'offre des produits bancaires et l'organisation de la banque doivent privilégier l'épargne et la demande. La gestion du risque sera fonction de la stratégie adaptée concernant la prévention des impayés (garants informels, historique de l'emprunteur, groupements de caution mutuelle.... Les taux d'intérêt doivent être attractifs pour les épargnants et profitables pour les banques.

A défaut d'un régime de taux d'intérêt concernant les coûts d'intermédiation, les banques peuvent :

- demander une dérogation à la Banque Centrale
- faire appel aux aides des ONG
- créer une organisation non bancaire dotée d'une personne morale distincte.

(SARL par exemple) afin d'échapper à la réglementation bancaire.

Mais les démarches ne peuvent être que provisoires et il faut envisager à terme la dérégulation des taux d'intérêt.

b. Finance informelle et perfectionnement institutionnel.

Si la première démarche va du haut vers le bas, celle-ci doit aller du bas vers le haut.

A ce niveau, deux démarches sont envisageables :

- un développement d'organisations informelles au sein de leur propre norme (dans le sens des lois non écrites), mais extra-légal par rapport aux lois nationales.
- la transition d'un établissement vers un organe d'un niveau légal supérieur, comme une banque ou une coopérative de crédit.

Ces deux systèmes peuvent supposer deux actions disjointes :

- le renforcement de la capacité financière des entités de base, comme les groupements d'aides mutuelles et les organismes populaires.
- le renforcement de la capacité de groupements de promotion de l'aide mutuelle comme les organisations de développement non gouvernementales (ODNG).

Les groupements d'aide mutuelle appartiennent toujours à leurs membres. Ils peuvent être soit des groupes financiers ayant pour objectif l'intermédiation financière, soit des groupes non financiers (associations de vendeurs, les corps de métier...). Généralement, ils sont bien adaptés aux contextes locaux. Si le cadre égal d'un pays le permet, ils peuvent être transformés en banque, sinon ils peuvent fonctionner sous la forme de coopération ou d'associations.

Les ONDG en ONG peuvent fonctionner comme des organisations humanitaires s'appuyant sur l'aide des bailleurs de fonds ou peuvent aussi servir de maison mère pour des groupements financiers d'aide mutuelle.

Ainsi, elles peuvent jouer le rôle d'orientations et de conseillers dans les questions d'ordre financier et non financier, ou bien elles peuvent agir comme intermédiaires financiers entre les emprunteurs (pauvres, micro-entrepreneurs, acquéreurs de logement ...) et les banques et bailleurs de fonds. Les premières peuvent accorder des prêts et partager les risques de crédit, alors que les autres ne peuvent pas le faire. L'assistance technique et financière peut donc concerner à la fois le

perfectionnement des établissements financiers non formels ou la conversion des ONDG et des groupements d'aide mutuelle en de véritables banques.

b. Stratégie de création de liens (intermédiation) entre finance formelle et finance informelle

Le rapport de la BM pour le développement reconnaît le vertus des stratégies de liaison entre finance formelle et informelle quand il note : « les institutions financières du secteur informel se sont révélées capables de répondre durablement aux besoins des ménages, des agriculteurs et des micro-entreprises. L'établissement de liens entre ces institutions informelles et le système financier formel permettra de renforcer leur contribution et d'assurer un environnement concurrentiel.⁽⁵⁹⁵⁾ L'idée est donc d'établir des relations d'affaires entre établissements financiers locaux formels et informels. Généralement la stratégie de liaison vise à mettre en interface les groupements d'aide mutuelle entre d'une part les banques et d'autre part la clientèle potentielle. En plus de mesures visant la modernisation des institutions informelles, des stratégies d'intégration peuvent être envisagées :

- On peut envisager soit une intégration entre les banques et les groupements d'aide mutuelle, qui peut être indirecte, à travers les institutions d'aide mutuelle ou bien directe.
- On peut aussi envisager une intégration financière (la réciprocité) entre l'épargne et le crédit. Ainsi, soit le montant des crédits accordé sera fixé en fonction de l'épargne cumulée, soit les augmentations de crédits seront accordées en fonction des remboursements encaissés.⁽⁵⁹⁶⁾

595 C.f. Banque Mondiale « rapport de développement dans le monde » 1989.

596 Afin d'approfondir ces questions, consulter entre autres :

- E. Kropp, M.T. Marx, B. Pramod, B.r. Quinônes et H.D. Seibel « Linking self-help groups and banks in developing countries, Bangkok, APRACA, Eschbron, GTZ 1989.
- E. Kropp, B.r. (eds) Quinônes "Financial system development in support of people's economy, "Bangkok, APRACA Publications, 1992.
- H.D. Seibel et U. Parchusip « Linking formal and informal finance: un Indonesian example » in Adams and Fitchett « finance informelle dans les pvd » PUL 1994.

d. Stratégie de création de nouvelles institutions financières :

Si les stratégies précédentes sont impossibles à mettre en place, on peut envisager à la création de nouvelles structures financières. Siebel⁽⁵⁹⁷⁾ avance trois conditions nécessaires :

- être fondée sur une demande réelle et répondre à des besoins précis
- être fondée sur l'épargne préalable
- pouvoir couvrir les coûts par les marges appliquées.

Ces conditions peuvent être remplies par deux types d'institutions :

- les établissements financiers communautaires contrôlés par et appartenant à une communauté locale ou administration locale (ex : Banques communautaires au Nigeria).

- les établissements financiers contrôlés par et appartenant à leurs membres.

(ex : Grameen Bank).

On peut envisager aussi des organisations mixtes, appartenant à la fois aux communautés locales et aux ONG.

Dans les pays ne disposant pas d'un environnement légal approprié d'entités financières adaptables, on peut commencer par la création d'organes de financement informels au semi-informels, ensuite on passe à la modernisation du cadre informel, pour le transformer enfin en cadre formel (exemple de la Grameen Bank).

B-2-2-2- Pérennisation des systèmes financiers décentralisés

Notons d'abord que la coexistence entre systèmes financiers formels, décentralisés et informels n'est pas l'apanage que des pvd. En 1994 par exemple, le Ministère fédéral de la coopération et du développement économique allemand a mis en place une nouvelle politique pour le développement du système financier, en y insérant les secteurs formels et informels.⁽⁵⁹⁸⁾ La question la plus préoccupante que doivent se poser tous les pays qui mettent en place ou qui disposent de

⁵⁹⁷ H.D. Seibel, Ibid p. 111.

⁵⁹⁸ H.D. Seibel « Finance formelle et informelle : Stratégies des systèmes locaux » op cit

systèmes financiers décentralisés (SFD) est relative à la viabilité à long terme de ces institutions.

Reprécisons que les SFD sont « des organisations d'appui financier légales et formalisées, parfois établies comme institutions financières à part entière, ayant pour vocation d'apporter du crédit aux micro-entrepreneurs délaissés par le secteur financier institutionnel (au sens le plus large du terme), et ce, en utilisant des techniques inspirées de celles mises en œuvre par la finance non institutionnelle ».⁽⁵⁹⁹⁾ Plusieurs expériences à travers le monde peuvent être citées, telles que la Badan Kredit Kecamatan en Indonésie, la Banque Grameen au Bangladesh et les programmes fédérés par Acoon en Amérique Latine. Mais afin de bien clarifier notre exposé, faisons deux remarques :

1. quand on parle de micro-entrepreneurs, on peut facilement leur substituer des ménages acquéreurs de logement. Tout le raisonnement reste valable si on suppose que ceux-ci peuvent bénéficier de plusieurs crédits informels étalés dans le temps avec des remboursements eux aussi étalés sur une longue période.

2. bien qu'une distinction puisse être faite entre finance informelle et finance décentralisée, cette dernière se situant entre la finance informelle et la finance formelle, il nous paraît essentiel d'envisager une séquentialisation visant à rendre légale la finance informelle.

Si on observe avec Mc Kinnon et Hugon que les pvd sont caractérisés par une multitude de « déficiences de marché » qui font que plusieurs agents économiques n'ont pas accès au marché du crédit formel, on peut expliquer cette situation par l'information imparfaite et asymétrique, la sélection des emprunteurs et l'assurance d'exécution des contrats.⁽⁶⁰⁰⁾ Généralement, les banques officielles disposent de peu d'informations sur les ménages « informels ». Si la banque accorde des prêts à des

599 C.f. M. Labie « Perspectives d'autonomie et de pérennisation des systèmes financiers décentralisés » in *Revue tiers-monde* n° 145, 1996, op. cit. P. 86.

600 C.f.

- J. E. Stiglitz, A Weiss « Credit rationing in markets With imperfect information » *American Economic Review*, vol. 71, n° 03, 1991.
- H. Bester "Screening vs. rationing in credit markets with imperfect information" *American Economic Review*, vol. 75, n° 04, 1995.

individus, elle est obligée d'intégrer un risque supplémentaire à courir, ce qui se traduira par une augmentation des taux d'intérêts entraînant « une sélection inverse » c.à.d. que les emprunteurs qui acceptent ces taux seront ceux qui n'auront pas l'intention de les honorer. La Banque va alors refuser d'accorder ce prêt à cause des comportements opportunistes des emprunteurs et du hasard moral. Elle sera donc dans l'impossibilité de bonne exécution du contrat, à cause d'importants coûts d'informations et de transaction. Au point de vue théorique, la nouvelle économie institutionnelle⁽⁶⁰¹⁾ peut aider à entrevoir un type d'institutions de crédit viables et pérennes, un exemptes de difficultés de manque d'information et d'incertitude. A cet effet, M. Labie⁽⁶⁰²⁾ propose trois arguments susceptibles d'engendrer autonomie et pérennité des SFD :

- la maîtrise du mode de fonctionnement
- l'adéquation avec l'environnement institutionnel
- la possibilité d'assumer l'intermédiation financière

La maîtrise du mode de fonctionnement suppose une identification précise des personnes cibles, avec un volume critique et une capacité organisationnelle suffisantes. (Exemple de la Grameen Bank, Accion...). Le crédit doit être bâti sur une relation durable avec l'emprunteur et s'accompagner dans la mesure du possible de services de conseils et de formation.

- L'adéquation avec l'environnement institutionnel : elles tiennent essentiellement aux contraintes légales et couvrent quatre principaux domaines : les autorisations d'entamer l'activité (niveau de capitalisation...), l'adéquation du capital aux volumes d'activités, les règles de classification et de constitution de provisions du portefeuille de prêts, et les règles relatives à la concentration du portefeuille de prêts.

601 Pour un approfondissement des avantages et des inconvénients de la démarche néo-institutionnaliste, consulter Y.He « Economie néo-institutionnelle et développement, une analyse synthétique » Revue d'économie du développement, n° 04, 1994.

602 M. Labie « Perspectives, d'autonomie... » Revue tiers-monde n° 145, op. cit. : p. 91.

- La possibilité d'assurer l'intermédiation financière. En effet, la pérennisation des SFD ne peut se conserver sans une autonomie financière de ces institutions. Celle-ci passe par la couverture des coûts directs et indirects de l'activité se traduisant par un différentiel positif entre taux créditeurs et taux débiteurs. Plusieurs institutions ont pu réussir ce pari telles que le Grameen Bank, le programme BKK, le Unit Desa System de la BRI, Carposol...

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Conclusion

L'informalité est partie intégrante des économies et des systèmes de financement des pvd. La désarticulation des économies maghrébines, les inégalités sectorielles de productivité, la dépendance économique extérieure, la croissance économique en déphasage par rapport à la croissance démographique expliquent largement cette situation. L'informalité des économies peut être saisie à la fois par rapport au marché et par rapport au pouvoir. Deux courants ont essayé de cerner les informalités dans les pvd : le courant dualiste et le courant fonctionnaliste. La relation entre informalité et développement économique n'est pas tranchée. Depuis deux décennies, la finance informelle et les SFD préoccupent de plus en plus les économistes. La finance informelle se décline sous plusieurs formes et répond à une variété de besoins non satisfaits par les circuits formels de financement.

La théorie standard fait généralement deux hypothèses pour aborder les questions d'informalité financière :

- L'hypothèse de la répression financière
- L'hypothèse du dualisme financier

A notre avis, les théoriciens de la nouvelle économie institutionnelle abordent mieux la question de l'informalité financière en insistant sur l'information imparfaite et asymétrique, la sélection des emprunteurs et l'impossibilité d'exécution des contrats d'arbitrage des agents ne peut pas alors se faire entre monnaie et obligations liées au taux d'intérêt à cause de l'absence de marchés financiers. Ce qui prévaut, c'est une situation d'incertitude et non de risque. La présence de circuits informels et des SFD étant donc justifiée, des stratégies de développement et de pérennisation de ces circuits sont donc nécessaires.

II- Le dépassement du cadre théorique et analytique classique

Introduction

En Europe, le secteur sans but lucratif a souvent été lié à l'Eglise et a été plus ancien que le secteur lucratif. Les importantes propriétés de l'Eglise ont été considérées comme patrimoine des pauvres puisque dans chaque paroisse, on inscrivait sur une liste nominative appelée le matricule les pauvres qui pourraient revendiquer le tiers aumônes versées à la paroisse.⁽⁶⁰³⁾

Entre le XI^{ème} et le XIII^{ème} S, il y aura une laïcisation progressive de la philanthropie avec le raffermissement de l'Etat, au point qu'on assistera vers les XIV^{èmes} et XV^{èmes} S, à une crise de l'Eglise-Providence, comparable à la crise de l'Etat-Providence actuelle.

Avec la Renaissance (XVI et XVII^{ème} S), l'ordre féodal est définitivement aboli et la royauté se constitue en Etat qui s'occupera des organisations charitables. Au XVIII^{ème} S, le pouvoir royal et le principe de la monarchie absolue sont de plus en plus contestés avec une affirmation du concept de contrat social, introduit par Rousseau, l'assistance publique est alors la contrepartie du contrat social. « Cette revendication d'une totale responsabilité sociale de l'Etat est très caractéristique de la mentalité française. Elle s'oppose à l'accent mis dans les pays anglo-saxons sur la responsabilité individuelle, elle contraste avec l'épanouissement de la société civile au XVIII^{ème} siècle. »⁽⁶⁰⁴⁾

La révolution et l'Empire (1789-1815) vont constituer une véritable rupture dans le développement du secteur sans but lucratif en France. Avec la révolution, le tiers secteur va s'effondrer en France...

603 Cf. E. Archambault "Le secteur sans but lucratif, Association et fondations de France », Economica, 1996, P. 12.

604 E. Archambault, Ibid P. 14.

Les organisations non lucratives ont été combattues par les révolutionnaires pour trois motifs :

- elles empêchaient l'unité de la nation car elles sont des intermédiaires entre l'individu et l'Etat.
- elles créent des privilèges pour leurs membres ; or ceci va à l'encontre de l'esprit révolutionnaire.
- elles sont souvent des appendices de l'Eglise. Cette situation n'est pas compatible avec l'anticléricisme des révolutionnaires.

En mars et juin 1791, le décret d'Allande et la loi le Chapelier vont supprimer les corporations et interdire les associations. Ainsi seront supprimées les confréries et leurs annexes sociales, considérées comme les ancêtres des mutuelles. Malgré l'interdiction des coalitions au 19^{ème} siècle, les sociétés de secours mutuel s'organisent, en liaison la plupart du temps avec le mouvement ouvrier clandestin. Entre 1815 et 1848, le tiers secteur va être à nouveau autorisé.

A - *Théorie des organisations de l'économie sociale*

L'association au sens large⁽⁶⁰⁵⁾ doit être au cœur du rapport social, puisqu'elle exprime dans le principe et dans la pratique la démocratie.

Puisque les organisations privées lucratives et les institutions publiques n'arrivent pas à répondre à des demandes spécifiques, puisqu'on ne peut plus compter complètement sur les deux grands systèmes spécifiques de la modernité, à savoir le

605 Nous considérons ici l'association au sens large, regroupant à la fois les mutuelles, les coopératives et les associations stricto-sensu. Nous définirons par organisation sans but lucratif ou association « tout groupement volontaire de personnes mobilisent différentes ressources (capitales des membres et / ou des non membres de l'association, dons financiers et matériels (bénévolat etc....) des membres et pour des non membres, financement public, bénéfices marchands (l'association peut éventuellement mettre en vente sur le marché une partie ou la totalité de la production) dans l'objectif de la production d'un bien ou d'un service collectif ».

Les formes associatives doivent répondre aux critères suivants :

- l'Association correspond à un groupement volontaire, s'appuyant donc sur des actions individuelles libres.
 - Les membres de l'association sont dans une position égalitaire (principe de « un membre une voix »)
 - Ce groupement volontaire fait apparaître une action collective et / ou d'une production collective.
 - Le bien ou le service collectif issu de cette action-production est destinée soit aux membres de l'association, soit à des personnes n'appartenant pas à l'association, soit les deux simultanément.
- L'association ne poursuit pas de but lucratif à titre principal. Les excédents peuvent être partagés entre les membres et / ou les non-membres proportionnellement ou non à leur participation dans le fonds social de l'association.

marché de l'Etat, le libéralisme et l'étatisme économique, il y a lieu de faire émerger un troisième pilier à la fois économique, éthique et politique, qui est l'association et qui permettra d'assurer une réallocation des ressources.

Les associations se déclinent selon un double registre de socialité, celui de la socialité primaire, des relations d'inter connaissance et de personnalité, et celui de la socialité secondaire, des relations d'anonymat et de fonctionnalité.⁽⁶⁰⁶⁾

Les associations sont porteuses d'un projet de société, assis sur des actions concrètes. Ainsi « deux buts s'interpénètrent dans l'idée associative : celui de coopérer volontairement et librement, celui de créer une solution à un problème précis ». ⁽⁶⁰⁷⁾ Elles supposent un engagement professionnel, militant, citoyen, et culturel, tous portés par un idéal. Elles se proposent de « transcender un système de corrélations entre la culture du groupe et le psychisme individuel ». ⁽⁶⁰⁸⁾

Une première version économiciste peut acculer l'association à ne jouer qu'un rôle secondaire et de ne disposer d'aucune autonomie de fonctionnement dans une structure économique et sociale. Elle sera donc subordonnée aux sphères du marché et de l'Etat. Les individus se mettront en groupe tant qu'ils sont motivés par le mobile du gain (hypothèse de rationalité économique). ⁽⁶⁰⁹⁾

A nos yeux, cette théorie explicative n'est pas pertinente. On peut lui adresser deux critiques fondamentales. ⁽⁶¹⁰⁾

- d'une part, les personnes ne sont pas motivées uniquement par le seul principe de rationalité économique au sein de l'association.

606 Consulter « Associations, tiers-Secteur et revenu social », Revue du MAUSS, n° 1, 1998, édition la Découverte, présentation p. 07

607 Cf. J.L. La ville et R. Sainsaulieu, S/d « Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social » éd. Declée de Brower, 1997, p. 17.

608 Cf. M. Mauss « sociologie et anthropologie », Introduction de C. Lévy Strauss, pXV, Quadrige, PUF, 1995 (5^{ème} édition).

609 Un tour d'horizon des théories économiques -standards du tiers- secteur est fourni par :

- H.K. Anheir : « pour une révision des théories économiques comparatives, mutualistes et associatives, n° 257, 3^{ème} trimestre 1995.
- E. Archambault « le secteur sans but lucratif. Association et fondation de France ». op. cit.
- J.L. Laville, R. Sainsaulieu (S/d) « Sociologie de l'association... » op. cit.

610 Cf. C. Ferraton « le phénomène associatif, une approche de la pensée socio-économique ». Communication au Colloque International, organisé par le GRECOS, 20-21-22 octobre 1999, Université de Perpignan, France, sur le thème « Economie plurielle, économie solidaire ; l'emploi en gestion » P. 02.

- d'autre part, les catégories théoriques propres à l'Etat n'épuisent pas la réalité associative. Nous devons formuler d'autres catégories théoriques pour rendre compte du fonctionnement et de réalité des associations, en particulier du rôle qu'elles pourraient jouer dans le financement du logement social dans les pays du Maghreb.

Ainsi, nous proposons une analyse en trois temps :

- un premier paragraphe sera consacré aux apports d'auteurs du 19^{ème} siècle (Proudhon, Gide, Walras...)
- Un deuxième paragraphe nous permettra de poser les différentes conceptions de l'association.
- Un dernier paragraphe nous permettra d'analyser l'association par rapport au marché et à l'Etat, ou à la lumière de théoriciens extérieurs à la science économique.

A-1- Les associations coopératives mutuelles du 19^{ème} siècle

En France, au cours des XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, une partie du tiers-secteur, le mouvement corporatiste, va subir une récession.⁽⁶¹¹⁾ Plus tard, la révolution de 1789 va faire rase de tout le secteur non lucratif.

Pour Archambault⁽⁶¹²⁾, trois raisons expliquent le rejet des organisations non lucratives.

- elles engendrent une césure dans le tissu social car elles s'interposent entre l'individu et l'Etat.
- elles impliquent des privilèges pour leurs membres.
- elles sont des appendices de l'Eglise, ce qui va l'encontre de l'anticléricisme des révolutionnaires.

Pendant la période de la monarchie constitutionnelle, (1815-1848), l'Eglise et les congrégations vont reconstituer leurs réseaux d'institutions charitables, et l'Etat

⁶¹¹ Cf. Archambault « le secteur sans but lucratif », op. cit. P. 14 ;

⁶¹² Ibid

va leur verser des indemnités en compensation des spoliations subies lors de la Révolution.

A cours de cette période, la gestion sociale était tiraillée par des conflits idéologiques. Pour les libéraux, tels que J.B. Say, la société ne doit pas aider ses membres car cela remettrait en cause le droit de propriété et favoriserait l'avènement du communisme. Pour les socialistes utopiques, en revanche, tels que Saint-Simon, Fourier, Proudhon..., l'aide mutuelle, la coopération et l'association sont de véritables alternatives.

A-1-1 Proudhon et l'association mutuelliste ⁽⁶¹³⁾

La pensée de Proudhon a beaucoup évolué entre 1840 et 1865. La notion d'association a deux significations dans ses écrits :

- un sens générique où l'association est assimilée à tout groupement de personnes poursuivant un objectif particulier.

Ce sens englobe aussi bien la société anonyme, la coopérative,

- un sens plus spécifique correspondant au principe de mutualité avec la prise en considération de la liberté et de l'autonomie individuelles.

Proudhon définit par principe de mutualité un échange réciproque qui assure valeur pour valeur, crédit par crédit...

Il s'inscrit dans le cadre de relations contractuelles sans antagonisme des intérêts. Cela passe par le regroupement de tous les efforts à partir d'un engagement réciproque des personnes concernées. Ceci doit engendrer un échange de services et de biens mutuellement profitables.

Proudhon critiquait à la fois les conceptions de l'association développées par les libéraux et par les socialistes. Ces derniers nient, selon Proudhon, toute idée de liberté et d'autonomie individuelles. Mais à partir de 1848, sa pensée va évoluer de

613 Cf. P.J. Proudhon :

- « Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère (tome 1 et 2), C. Marpon et E. Flammarion, Paris 1846.
- Œuvres complètes (tomme 1). Deuxième mémoire sur la propriété avertissement aux propriétaires. Le droit au travail et le droit de propriété. Slatkive. Genève. Paris, 1982 [1848];
- Œuvres complètes, (tome 2 et tome 3), 1982 [1851 et 1865]

manière substantielle grâce à sa deuxième signification de « l'association mutuelliste ». Selon lui, le mutualisme permet le fonctionnement de l'association reposant sur la réciprocité des comportements et supposant le développement de la liberté et de l'autonomie individuelles. Cette nouvelle conception de l'association puise ses fondements dans la théorie du crédit mutuel (la proposition de « Banque d'échange » publiée en 1848) qu'il soumet à l'Etat pour approbation. Cette Banque doit permettre l'instauration de la gratuité du crédit. Ce n'est donc pas la production qui pose un problème d'organisation économique, mais plutôt l'échange des biens et des services. Ce problème pourra être résolu si les échanges se réalisent de manière réciprocaire.

« La Banque d'échange représente une tentative d'instituer « le juste prix » ou « le prix de revient » en supprimant les « droits d'aubaine » ou plus spécifiquement tous les intermédiaires retirant un intérêt quelconque entre les producteurs et les consommateurs. Cette institution préfigure en quelque sorte les associations de consommation. Elle recherche dans l'échange la constitution de la valeur réelle des produits et repose sur le libre engagement des personnes... Cette Banque d'échange permet le développement d'une société mutuelle pour les ventes et les achats entre les personnes appartenant à des catégories sociales différentes (producteurs, travailleurs, entrepreneurs...). Elle constitue une forme institutionnelle transitoire avant le développement complet de « la société mutuelliste » formalisée par P.J.Proudhon ».⁽⁶¹⁴⁾

Dans la théorie du crédit mutuel, la production n'est pas prise en compte. Mais cette préférence accordée à l'échange va se modifier petit à petit dans la pensée de P.J.Proudhon. En 1865, il va poser les jalons d'une théorie « mutuelliste » de l'organisation de la production en recherchant une conjugaison entre association et liberté qu'il pense trouver dans la réalité sociale à travers des associations utilisées pour l'exploitation des instruments d'utilité publique. L'association de production idéale devra observer les propriétés suivantes :

614 Cf. C. Ferraton « le phénomène associatif : » op. cit. P. : 6-7

- admission illimitée des nouveaux associés
- formation progressive du capital par le travail
- Participation de tous les associés à la direction de l'entreprise.
- etc....

Le concept de contrat est central pour Proudhon. L'échange doit se pratiquer sous l'empire de la réciprocité dans le sens où la personne doit donner autant qu'elle a reçu. Il encadre l'association dans le principe de la mutualité qui laisse à la personne toute son autonomie et sa liberté.

A-1-2- L. Walras ou la théorie des "associations populaires"

La pensée de L. Walras a connu aussi une évolution entre 1860 et 1875 qu'on peut résumer en deux périodes :

- une première dans les années 1860-70 où une grande place sera donnée aux associations coopératives de production, de consommation et de crédit dans l'organisation économique et sociale. Ainsi, il va s'engager dans la coopération puisqu'il fonde en 1864 « la caisse d'escompte des associations populaires de consommation, de production et de crédit » qui s'occupera du mode de financement des coopératives.

- une seconde période à partir de 1875 où il octroie une fonction beaucoup plus importante à l'Etat au niveau de la propriété (collectivisation des terres), de la répartition (répartition de l'impôt sur les salaires), que de la production⁽⁶¹⁵⁾.

L. Walras se préoccupe de la question sociale en écartant tout principe autoritaire. Selon lui, puisque le principe de l'association se situe au niveau de la sphère de la production, il ne peut constituer un moyen de réforme sociale car il ne se situe pas au niveau de la sphère de la répartition de la richesse sociale. « La réforme sociale conduisant au progrès économique doit s'effectuer dans la sphère

⁶¹⁵ Cf. P. Dockès « la société n'est pas un pique-nique...L. Walras et l'économie sociale » *Economica*, 1997, cité par C. Ferraton, op. cit. P. : 10

de la distribution prioritairement : La suppression des impôts sur les salaires par l'Etat représente le premier moyen d'accéder à la justice. Le deuxième moyen possible repose sur le principe d'association mais la difficulté réside dans le fait qu'il reste facultatif car il ne peut en aucun cas être imposé de manière coercitive, ceci afin de respecter la liberté individuelle ».⁽⁶¹⁶⁾ L. Walras retient trois formes d'associations populaires : une de production, une de consommation et une de crédit, pratiquant des prêts individuels.

Ce sont les cotisations périodiques effectuées auprès des associés qui permettent aux associations populaires de constituer leur capital social. Les associés peuvent par la suite achever de constituer ce capital social par des parts de bénéfices qu'ils dégagent de leurs activités, de ce fait, ils deviennent à leur tour des capitalistes par la mobilisation de l'épargne, par l'accès au marché financier et par la participation directe et indirecte au processus de production.

A-1-3- La pensée coopérative au 19^{ème} siècle

Le coopératisme est à la fois une pensée et une pratique. C'est une réaction contre les abus du capitalisme, et en cela, il se rapproche du socialisme. Mais elle est aussi déterminée par son contexte socio-économique. Vu la diversité des situations dans le temps et dans l'espace, il est difficile de fournir une doctrine unitaire pour le 19^{ème} siècle.

Par contre, on peut noter une triple influence sur la doctrine coopérative : influence du capitalisme, du socialisme et de la morale judéo-chrétienne. « Le coopérativisme n'a pas formulé une conception particulière de l'homme et de la société ; il est parti de certaines valeurs proclamées par la philosophie sociale classique, et plus encore de celles enracinées dans la doctrine chrétienne »⁽⁶¹⁷⁾.

616 C. Ferraton « le phénomène associatif... » op. cit. P.10.

617 Cf. J.L. Arco Alvarez « le coopératisme, philosophie ou technique ? », Revue des Etudes coopératives, n° 186, 4^{ème} trimestre, 1976, citée par M.N. Guédira « les sociétés coopératives d'habitation et leur financement, cas du Maroc, thèse de 3^{ème} cycle en sciences économiques. Université Mohammed V. Rabat. Décembre 1983.P. 17.

L'humanisme coopératif n'est pas un individualisme car l'homme ne s'accomplit pas dans la communauté⁽⁶¹⁸⁾.

Par rapport à l'Etat, la coopération a accepté, faute de pouvoir l'abolir, le secteur public comme une donnée des sociétés contemporaines⁽⁶¹⁹⁾. A nos yeux, la principale opposition à l'intérieur du mouvement coopératif se situe entre coopératives de consommation et coopératives de production.

C'est ce qu'on essayera de faire ressortir en analysant la pensée de C. Gide et ses prolongements.

A-1-3-1- La pensée de C. Gide

Les écrits de Gide sur la question sont politiques puisqu'ils sont estimés à 4000 textes⁽⁶²⁰⁾. Il est par conséquent impossible de rendre compte de toute sa réflexion théorique. On peut se limiter à ses principales idées concernant les mouvements coopératiste et associationniste. Au sein de « l'école de Nimes »⁽⁶²¹⁾, à laquelle il va adhérer en 1885, il va émettre quatre principes permettant de rendre compte du coopérativisme :

- il ne cherche pas une nouvelle répartition des ressources économiques et donc la remise en cause de la propriété privée.
- Il recherche l'émancipation de certaines catégories de personnes (salarier, etc....) en supprimant les intermédiaires entre la production et la consommation.
- la production doit être subordonnée à la consommation et donc c'est le point de vue des consommateurs qui prime.
- l'action individuelle comprend à la fois des déterminants économiques mais aussi moraux (influence du solidarisme)

C. Gide va donc privilégier les coopératives de consommation. Elles permettent donc de supprimer les intermédiaires entre le consommateur et le

618 M.N. Guédira, Ibid p. 18

619 Ibid P. 20.

620 C. Pénin « Charles Gide 1847-1932, l'esprit critique » l'harmattan 1997.

621 « L'école de Nimes » va participer à la renaissance du mouvement coopératif des années 1880.

producteur. C. Gide situe la première forme de coopérative de consommation dans les principes édictés par les « pionniers de la Rochdale » en Angleterre (21 Décembre 1844). Le groupement volontaire des « pionniers de la Rochdale » (ville de la banlieue de Manchester) correspond à une des premières tentatives fondées sur la coopération d'organiser collectivement la distribution des produits de consommation. Mais ce ne fut qu'une utopie puisque le projet « avait l'ambition d'aboutir, en partant de la consommation coopérative à une société nouvelle capable de pourvoir aux besoins économiques, sociaux et culturels des ouvriers ».⁽⁶²²⁾ Mais ce grand rêve sera trahi par la coopérative elle-même.⁽⁶²³⁾ C. Gide se situe donc dans un horizon de « république coopérative ». Pour lui, la forme associative doit concerner la consommation mais aussi la production et le crédit. Il ne croyait pas à la pérennité des associations de production. C'est pourquoi il suggère de les unir aux coopératives de consommation. A terme, le « coopératisme fédéraliste » assure la démocratisation de la production, de la consommation et du crédit en ce sens « qu'il restitue au travailleur en supprimant le profit et tous les prélèvements sur le produit du travail, le produit intégral de son travail ».⁽⁶²⁴⁾

A-1 -3-2 Les coopératives de production au 19^{ème} Siècle

L'histoire des différentes formes de coopération de production est complexe, conflictuelle, et date de l'époque de l'associationnisme ouvrier.⁽⁶²⁵⁾

L'associationnisme réalise le mariage entre une pensée, la pensée utopique et une pratique : l'entreprise ouvrière. Les statuts de l'association ouvrière ont été

⁶²² Article premier, alinéa 5 et 6 du projet de Rochdale.

⁶²³ M.N. Guédira, op. cit. P. 25.

⁶²⁴ C. Gide « des institutions en vue de la transformation ou de l'abolition du salariat », Paris, Marcel Girard et Cie, 1920.

⁶²⁵ Consulter « Economie et Humanisme, n° 341, juin 1997, dossiers consacrés aux coopératives de production, P. 19.

définis par Buchez : « Dans l'association que je propose, les hommes associent leur travail et non leurs capitaux. C'est un contrat par lequel les travailleurs prennent un double engagement : celui de constituer un capital commun qui sera l'instrument de travail, mais qui restera inaliénable, indivisible et qui devra toujours croître à l'aide des prélèvements annuels opérés sur les bénéfices, et celui d'unir leurs efforts pour faire valoir ce capital de leur travail sous la direction d'une gérance nommée par eux dans l'intérêt de tous. A ces devoirs des associés répondent leurs droits qui consistent à recevoir :

- le salaire suffisent en usage dans la profession et le pays.
- une part dans les bénéfices proportionnelle au travail accompli par chacun . »⁽⁶²⁶⁾

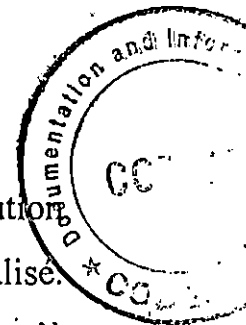
Ces associations ouvrières vont devenir une pièce maîtresse du mouvement socialiste du milieu du 19^{ème} siècle. Mais vers 1868, l'Association Internationale des Travailleurs va rejeter la coopération de production. L'histoire de la coopération de production à partir de 1866 doit être perçue comme un jeu entre trois partenaires :

- La coopération de production
- Le mouvement socialiste
- Le mouvement coopératif dans son ensemble, dominé par la coopération de consommation.

En 1868, la coopération de production va faire l'objet de deux critiques de la part du mouvement socialiste :

- la première concerne la distinction entre salariés non sociétaires et sociétaires. Pour les socialistes, l'association de production adopte un comportement capitaliste puisqu'elle emploie des salariés, et aussi les sociétaires deviennent une nouvelle classe privilégiée qui va diviser le partenariat.
- la seconde critique concerne la rémunération du capital.

626 Cf. J.P. Buchez « traité de politique et de science sociale ». Paris, 1866, cité par J.F. Drapère in « Economie et humanisme, n° 341, op cit. P. 20.



Généralement cette rémunération s'opère selon un intérêt fixe et la distribution d'un dividende proportionnel à l'apport de chacun et au chiffre d'affaires réalisé. Les sociétaires deviennent donc une néo-bourgeoisie qui ne cherche qu'à augmenter ses bénéfices et son capital.

C'est pour cela qu'à partir de 1868, les socialistes considèrent que la coopération de consommation est préférable à la coopérative de production car elle ne nécessite pas de nombreux capitaux et est donc accessible aux travailleurs et, elle est plus démocratique.

Selon Proudhon, Walras, Gide et d'autres, le principe d'association peut constituer une alternative majeure dans l'allocation des ressources. Il peut être pensé indépendamment des catégories de l'Etat et du marché à condition de poser certaines conditions économiques, juridiques, psychologiques... Ainsi, les valeurs de solidarité, de sympathie, de fraternité, de réciprocité, de mutualité vont être privilégiées. « Toute conduite pratique des affaires coopératives qui ne voit dans le sociétaire qu'un être économique et non une personne, je veux dire un être moral et social compromet tout aussi bien de rayonnement spirituel de la coopérative que sa prospérité matérielle »⁽⁶²⁷⁾. Mais pour Proudhon et pour Walras, l'association est mue toujours par un intérêt et un égoïsme. Pour Gide, ce sont des mobiles économiques rationnels liés à l'homo-économus qui expliquent les actions individuelles.

Néanmoins, l'hypothèse de rationalité économique ne s'applique pas à tous les coups au fonctionnement associatif. Certains comportements peuvent relever d'autres registres appartenant à la sociologie ou de l'anthropologie.

627 C. Fauquet « Le secteur coopératif, regards sur le mouvement coopératif » Editions ouvrières de l'Institut des études coopératives, 7 Avenue Franco-russe, Paris 7^{ème} 1965 p. 237, cité par M.N. Guédira.

A-2- Perspectives théoriques externes à la science économique et essai de synthèse

Commençons de prime abord par distinguer trois types de mobile de comportement ⁽⁶²⁸⁾:

- des mobiles économiques rationnels au sens de la théorie économique conventionnelle. Cette conception s'inscrit dans le paradigme de l'homo-économus. C'est l'intérêt individuel qui détermine le comportement de l'individu.

- des mobiles économiques non rationnels au sens de la théorie économique conventionnelle. L'organisation économique d'une société peut ne être marchande et reposer sur d'autres principes économiques basés sur la redistribution ou la réciprocité (Polanyi).

- des mobiles non économiques non rationnels au sens de la théorie économique conventionnelle.

- les comportements individuels peuvent répondre à des objectifs sociaux ne suivant pas à une rationalité économique (Durkheim, Mauss...).

A-2-1- L'évolution de l'explication du fait associatif

On peut avancer trois types d'explication du fait associatif ⁽⁶²⁹⁾.

- L'explication utilitariste
- L'explication normative
- L'explication communautaire.

Il faut d'abord commencer par faire la distinction désormais classique entre communauté et société. ⁽⁶³⁰⁾

En 1877, Tönnies observe que la nature de la communauté relève de l'affectif et suppose la tendance à vivre avec autrui, à partager ses peines et ses joies. Ce principe qui a structuré les sociétés traditionnelles est remis en cause et est

⁶²⁸ C. Ferraton « Le phénomène associatif » op. cit. P. 21.

⁶²⁹ J.L. Laville, R. Sainsaulieu (S/d) « Sociologie de l'association » op. cit. P. 42.

⁶³⁰ F. Tönnies « Communauté et société », Paris, Retz, 1977 (traduction française).

remplacé par le principe sociétaire. A l'opposé de la communauté, la nature de la société est d'ordre rationnel et abstrait et suppose une séparation des individus dans laquelle leurs relations sont régies par le calcul, l'intérêt, l'utilité.

▪ L'explication utilitariste procède d'une explication des comportements humains accordant une grande place à l'intérêt. « En l'absence de norme ou de valeur absolue, la pensée interprète le procès historique à partir de la fin vers laquelle elle tend. L'absence de transcendance est rabattue sur une exigence de calculabilité qui constitue la base de l'utilitarisme, entendu au sens large. Un premier type d'explication de l'associatif relève de cette perspective : c'est la raison utilitaire qui est le déterminant de l'action associative ».⁽⁶³¹⁾

L'économie néo-classique fondée sur l'utilité individuelle n'est pas la seule à adopter cette perspective. La sociologie et la science politique l'adoptent aussi.⁽⁶³²⁾ Les auteurs qui s'y réfèrent rejoignent Weber pour qui l'association vise la poursuite des intérêts de ses membres.⁽⁶³³⁾

L'intérêt de cette approche est qu'elle n'adapte pas une approche abstraite ou limitative de l'utilité.

L'utilité ou ne se limite pas uniquement aux gains financiers mais elle peut concerner la foi⁽⁶³⁴⁾, le pouvoir⁽⁶³⁵⁾... etc. Concernant ce dernier point, Ben-Ner et Van Hoomissen⁽⁶³⁶⁾ annoncent que si le marché se révèle incapable de fournir convenablement un produit ou un service, l'association peut en prendre la relève. L'association peut aussi se substituer ou compléter l'action de l'Etat quand celui-ci laisse une partie de la demande insatisfaite.

Mais le fait associatif déborde souvent la défense des intérêts partisans. Il faut en effet qu'il existe une volonté inter-personnelle de rencontre.

631 J.L. Laville, R. Sainsaulieu (S/d) « Sociologie de l'association » op. cit. P.42.

632 Ibid P. 43.

633 M. Weber « Economie et société », Paris, Plou, 1995. (traduction française), P. : 79.

634 E. James « The economics of nonprofits institutions: studies in structure and policy », S. Rose-Ackerman (ed.), New York, Oxford University Press, 1986, P. 155, cite par J.L. Laville et R. Sainsaulieu.

635 B. Guin « Fondement économique du tiers secteur » Revue des études coopératives mutualistes et associatives, vol. : 72, n° 247.

636 A. Ben-Ner, T. Van Hoomissen " Non profit organization in the mixed economy" annuals of political and cooperative economy, vol. 4 , 1991.

- L'explication normative : Weber a insisté sur le fait que l'agir sociétairé peut comporter une référence à des valeurs et non pas seulement à une finalité poursuivie.

Rawls⁽⁶³⁷⁾ a aussi insisté sur le fait que l'individu poursuit des actions « rationnelles » c'est à dire mues par un intérêt ou des actions « raisonnables » supposant des considérations morales, éthiques...

- L'explication communautaire : les communautariens s'insurgent contre tout individualisme libéral. « Il est impossible de définir droits et libertés sans se situer dans une communauté où peut être faite l'expérience d'une compréhension mutuelle. C'est parce qu'il existe une réalité communautaire que j'exprime par exemple « un républicanisme civique », rempart contre la dissolution du lien social à laquelle pourrait conduire l'individualisme ».⁽⁶³⁸⁾

L'association est donc un regroupement d'individus volontaire qui suppose « un horizon d'intelligibilité et de signification ».⁽⁶³⁹⁾

C'est ce qui laisse E. Durkheim proposer l'institutionnalisation de groupes professionnels ou corporations. Celle-ci permet de contenir les égoïsmes individuels, d'entretenir dans le cœur des travailleurs un plus vif sentiment de leur solidarité commune ».⁽⁶⁴⁰⁾ Il note par ailleurs : « Voilà pourquoi, quand les individus qui se trouvent avoir des intérêts communs s'associent, ce n'est pas seulement pour défendre des intérêts, c'est pour s'associer, pour ne plus se sentir perdus au milieu d'adversaires, pour avoir le plaisir de communier, de ne faire qu'un avec plusieurs, c'est à dire en définitive, pour mener ensemble une même vie morale.⁽⁶⁴¹⁾ L'association par les corporations servira d'intermédiaire entre les individus et l'Etat de façon à faire face à l'anomie provoquée par la division du travail.

De son côté, K. Polanyi, qui dans sa synthèse sur l'origine politique et économique de notre temps, effectue une étude comparative de différents systèmes

637 Rawls « théorie de la justice » Paris, le Seuil, 1987 (Introduction Française).

638 J.L. Laville, R. Sainsaulieu S/d « sociologie de l'Association » op. cit. P. : 49.

639 Ibid. P. : 51.

640 E. Durkheim « de la division du travail social » PUF, 1930 (2^{ème} édition) [1986].

641 Ibid.

économiques, et arrive à la conclusion que toutes les sociétés n'ont pas forcément « un marché autorégulateur » comme institution centrale dans leur organisation sociétale. D'autres principes économiques comme la réciprocité, la redistribution et l'administration domestique doivent être invoqués. Les principes économiques constituent des formes d'intégration assis sur des modèles institutionnels propres à toute organisation économique et sociale. Polanyi note: « Forms of integration thus designate the institutionalised movements through with the elements of the economic process, from material resources and labour to the transportation, storage, and distribution of goods are connected (...) as diagrams representing the patterns made by the movements of goods and persons in the economy, whether these movements consist of changes in their location, in their appropriation, or in both ».⁽⁶⁴²⁾

Quatre principes sont définis :

- le marché qui permet la rencontre entre les biens et les services aux fins d'échange grâce à « des mouvements de va-et-vient »⁽⁶⁴³⁾ de biens entre les personnes .

- la redistribution qui décrit les « mouvements d'appropriation en direction d'un centre puis celui-ci vers l'extérieur ».⁽⁶⁴⁴⁾

Ce principe suppose que la production est remise à une autorité centrale qui a la responsabilité de la répartir, ce qui suppose des règles et des prélèvements obligatoires.

- la réciprocité correspond « aux mouvements entre points de corrélation de groupes symétriques ».⁽⁶⁴⁵⁾ La réciprocité est fondée sur le don comme fait social, appelant le contre-don.

- l'administration domestique consiste à produire pour son propre usage, à pourvoir aux « besoins » de son groupe d'appartenance « naturel ».

⁶⁴² K. Polanyi « the livelihood of man » New York – San Francisco – London : Academic Press, 1977, P. 35.

⁶⁴³ K. Polanyi, C. Arensberg, H. Pearson (éd) « les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie » Paris, Larousse 1975, (1957) p. 245.

⁶⁴⁴ Ibid P. 248.

⁶⁴⁵ Ibid P. 247.

Chacun de ces principes correspond à un modèle institutionnel : le marché lui-même pour le marché, la centralité pour la redistribution, la symétrie pour la réciprocité, le groupe clos pour l'administration domestique.

Le marché est une exception dans la mesure où il ne suppose pas une implication dans les relations sociales.

Polanyi adopte une démarche anthropologique qui remet en cause le modèle de l'homo-économus. En fait « les relations sociales de l'homme englobent son économie. L'homme n'agit non pas dans le but de protéger son intérêt individuel et à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa position sociale, ses droits sociaux, ses avantages sociaux.... etc. Il n'accorde de valeur aux biens matériels que pour autant qu'ils servent à cette fin ».⁽⁶⁴⁶⁾ La sphère économique est encadrée dans les sphères politiques et sociales entraînant l'intrication des mobiles économiques et non économiques dans la compréhension des actions individuelles. K. Polanyi décrit la réciprocité et la redistribution comme des principes économiques. Il adopte un point de vue institutionnel et étudie l'organisation économique et sociale de chaque société pour en déduire les mobiles de comportement.

Identiquement à K. Polanyi, le principe du don a été tiré d'une étude comparative sur différentes sociétés effectuée par M. Mauss⁽⁶⁴⁷⁾. Le don affecte toutes les institutions, religieuses, juridiques, morales, économiques... C'est un fait social total ». Il apparaît libre et gratuit mais est « cependant contraint et intéressé ».⁽⁶⁴⁸⁾ Ces prestations sous forme de don ont revêtu presque toujours la forme du présent, du cadeau offert généreusement, même quand, dans ce geste qui accompagne la transaction, il n'y a que fiction, formalisme et mensonge social, et quand il y a au fond, obligation et intérêt économique.⁽⁶⁴⁹⁾ Le don repose sur la triple obligation de donner, de recevoir et de rendre. A l'instar de son oncle E.

646 K. Polanyi « la grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps, Paris, Gallimard 1983 (1944).P. 75.

647 M. Mauss « Sociologie et anthropologie » Quadrige PUF, 1950.

648 Ibid P. 147.

649 Ibid P. 147.

Durkheim, M. Mauss suggère « de revenir au fondement de la vie sociale jugée morale en organisant la mise en place de groupes professionnels notamment, seuls capables de promouvoir des sentiments d'honneur, de désintéressement et de solidarité ». ⁽⁶⁵⁰⁾

L'obligation de donner peut constituer un paradigme entre l'individualisme et le holisme méthodologiques. ⁽⁶⁵¹⁾

« Les mots, écrit-il, les saluts, les présents, solennellement échangés et reçus, et rendus obligatoirement sous peine de guerre, que sont-ils sinon des symboles ? ». ⁽⁶⁵²⁾

Les faits sociaux sont des faits totaux et doivent être considérés non comme des choses, mais comme des symboles. M. Mauss écrit :

« Le point sur lequel les droits, et on le verra, le droit germanique aussi, ont buté, c'est l'incapacité où ils ont été, d'abstraire et de diviser leurs concepts économiques et juridiques. Ils n'en avaient pas besoin d'ailleurs.

Dans ces sociétés, ni le clan, ni la famille ne savent ni se dissocier ni dissocier leurs actes, ni les individus eux-mêmes, si influents et si conscients qu'ils soient ne savent comprendre qu'il leur faut s'opposer les uns aux autres et qu'il faut qu'ils sachent dissocier leurs actes les uns des autres. Le chef se confond avec son clan et celui-ci avec lui ». ⁽⁶⁵³⁾

M. Mauss arrive à trouver un compromis entre altruisme et égoïsme, qui sont les pendants de l'individualisme et du holisme méthodologiques.

Dans les sociétés arabo-musulmanes, le don « ne doit pas se définir à partir de la notion de réciprocité, mais à partir de celle de rationalité. On peut échanger pour plusieurs raisons, dans des buts différents et de manière diversifiées. Ce qui distingue le don des autres échanges gratuits, c'est sa rationalité propre... Il paraît difficile de dissocier le don des relations de pouvoir. C'est là que réside sa

650 C. Ferraton « le phénomène associatif » op cit p. 25.

651A. Caillé « Ni holisme ni individualisme méthodologiques. Marcel Mauss et le paradigme du don » Revue du Mauss, n° 02, 2^{ème} semestre 1996.

652 Citation de M. Mauss, tiré de A. Caillé, Ibid p. 17.

653 M. Mauss « sociologie et anthropologie » op. cit. P. 193.

rationalité.⁽⁶⁵⁴⁾ Il permet l'épanouissement des rapports entre les individus par l'intermédiaire d'objets et de symboles.

Sa rationalité économique est « qu'il représente le canal par lequel une redistribution des richesses permet l'articulation des structures sociales ».⁽⁶⁵⁵⁾

Il permet de réaliser dans ces sociétés une articulation entre accumulation et redistribution et permet de stimuler l'activité économique en contre carrant par exemple la thésaurisation.

Ce paragraphe nous a permis de mener une critique anti-utilitariste de l'économie à partir des autres sciences sociales. Cette critique anti-utilitariste a été abordée d'un point de vue externe à la science économique, par la sociologie, l'anthropologie... Cette démarche est revendiquée dès le début de notre travail. A notre sens, une relation sociale ne peut être expliquée que par des considérations économiques. D'ailleurs la sociologie classique (E. Durkheim, G. Simmel ...) est apparue en réaction de ce principe utilitariste.

A-2-2- Les Associations et leur rapport à l'Etat.

Si on se limite aux cas des pays occidentaux qui est de plus en plus connu, on peut dire que le modèle de développement social de ces pays connaît une transition majeure. En fait, il s'agit d'une redéfinition du rôle de l'Etat, du travail et du rôle des associations. L'avenir des associations et leur rapport à l'Etat peut être abordé selon trois hypothèses.⁽⁶⁵⁶⁾

-l'hypothèse néo-libérale défendue généralement par la droite et les conservateurs.

-l'hypothèse social-étatiste défendue par la gauche classique

-l'hypothèse solidaire défendue par une nouvelle gauche progressiste et alternative.

654 N. Benabdelali « le don est l'anti-économique dans la société arabo-musulmane » Edif Editions 1999.

655 Ibid p. 230.

656 J.L. Laville, R. Sainsaulieu « Sociologie des organisations » op. cit. P. 345.

Les associations selon l'hypothèse libérale

C'est en Angleterre où cette hypothèse se vérifie le mieux avec les gouvernements conservateurs. Néanmoins, la diffusion de ce courant idéologique et politique est très grande dans toutes les régions du monde.⁽⁶⁵⁷⁾ depuis le début de la décennie 80. On pourrait la définir comme le passage d'une régulation tutélaire à une régulation concurrentielle.⁽⁶⁵⁸⁾ Entre 1945 et 1975, c'était l'Etat central qui organisait les services sociaux anglais, alors que les autorités publiques le prolongeait sur le territoire. Concrètement, c'était l'Etat et ses prolongements territoriaux qui assumaient le financement, l'encadrement, la gestion et la production de ces services directement ou par le biais d'organisations non lucratives, « volontaires », sur lesquelles les pouvoirs publics exerçaient un pouvoir d'édiction de normes et de contrôle.⁽⁶⁵⁹⁾ Ce dispositif va être remis en cause puisque les autorités publiques anglaises (centrales, régionales, locales) sont poussées par l'Etat central à cesser de dispenser elles-mêmes les services et à devenir organisatrices de la mise en rapport des offres et des demandes, le but étant de réduire les coûts et d'individualiser les prestations. Ce sont les instances marchandes ou les associations qui auront la responsabilité de dispenser ces services tout en rentrant en concurrence entre elles. C'est là où l'hypothèse néolibérale apparaît au grand jour : le nouveau rôle des autorités publiques consiste à organiser une compétition entre le secteur privé et le secteur associatif pour l'accès au financement public. Cette régulation concurrentielle vise la mise en place d'un « quasi-marché », basé sur des subventions. Cette concurrence est différente de celle du marché standard. Du côté de l'offre, la présence d'associations dans les services sociaux va entraîner un nouveau type de confrontation avec les entreprises. Du côté de la demande, le consommateur peut être « assisté » dans l'achat de ces services grâce à des « subventions à la consommation dont certains viennent du

657 Y compris dans les pays où les partis politiques progressistes sont au pouvoir.

658 J. L. Laville, R. Sainsaulieu « sociologie des organisations, op. cit. P. 346.

659 D. Glastone S/d « British Social Welfare- Past, present and future, U.C.L. Press, Londres P. 214.

redéploiement d'aides auparavant directement octroyées aux prestataires dans la régulation tutélaire ». ⁽⁶⁶⁰⁾ C'est la liberté des consommateurs qui est exigée comme principe à structurant cette conception à orientation consumériste, mais deux autres dimensions, des personnes concernées sont écartées :

« La première est leur rôle de citoyens, non seulement comme électeurs et contribuables, mais comme sujets capables de s'engager dans des actions civiques et d'impulser des formes de solidarité, la seconde est leur possible rôle de concepteurs de services sociaux à partir de leurs familles ou de réseaux regroupant des associations locales et structurant les relations avec les pouvoirs publics. En bref, cette approche privilégie des éléments individualistes de la liberté et de la démocratie au détriment des formes collectives d'expression et d'action. La référence aux associations n'est là que pour accélérer le désengagement de l'Etat. C'est pourquoi on peut parler de reconnaissance limitée des associations. » ⁽⁶⁶¹⁾

Les associations ne sont considérées alors que comme un outil parmi d'autres de la libéralisation jugée nécessaire des services, afin de les rendre plus efficaces. En fait, elles doivent être soumises tous azimut à la logique marchande. Il faut nuancer cette idée générale en observant que les associations philanthropiques et caritatives peuvent trouver une place dans ce dispositif, ce qui est conforme à une tradition libérale prônant la paix sociale.

En somme, dans l'hypothèse néolibérale, les associations sont bienvenues, mais à condition qu'elles courbent l'échine face au secteur public et surtout renoncent à toute activité de promotion d'une citoyenneté active.

les associations selon l'hypothèse social-étatiste

Cette hypothèse s'appuie sur une stratégie opposée. Celle-ci vise à défendre un service public menacé par les néolibéraux. « La modernisation par l'utilisateur » en sera une tentative de réponse. Elle s'est mise en place grâce à une concertation inter-institutionnelle, entre administrations d'une part, entre Etat et collectivités

660 J. L. Laville, Y. Vaillancourt Les rapports entre association et Etat, un enjeu politique » Revue du Mauss
« Associations, tiers-secteurs et revenu social, n° 11, 1998, P. 121.

661 Ibid P. 121.

locales d'autre part, pour mieux atteindre les objectifs de politiques sociales. C'est ainsi qu'on va recourir à des politiques « actives » de lutte contre le chômage qui seront prises en charge par des établissements du secteur public, les collectivités territoriales ou les associations. Cette stratégie social-étatiste est donc purement défensive puisqu'elle ne vise qu'à relégitimer un service public. Elle a par ailleurs permis l'émergence d'un tissu associatif assez dense. Mais les associations « se voient proposer des opportunités qui entérinent leur utilisation par les pouvoirs publics à des fins d'insertion. Elles demeurent définies comme les auxiliaires d'un Etat protecteur qui continue à se poser en gravant unique de la solidarité.⁽⁶⁶²⁾

Les associations selon l'hypothèse solidaire

L'hypothèse solidaire vise à dépasser l'instrumentalisation des associations par une stratégie de solidarisation qui s'appuie sur une généralisation de l'idée de solidarité pour s'attaquer aux scories de la non socialisation et du non emploi. Cette stratégie suppose que les phénomènes d'isolement, de marginalisation, d'anomie et dès affiliation peuvent accompagner et coexister avec les droits individuels. Elle suppose par ailleurs que la séparation entre société civile et Etat n'est plus de mise. L'Etat doit encourager toute forme de socialisation, que ce soit par le travail, l'éducation, le logement... En matière de démarche pour la mise en place de cette stratégie, c'est la théorie de la contingence qui prévaut puisque « il n'existe pas, pour la stratégie solidaire, de certitudes en ce qui concerne les méthodes à employer comparables à celles dont peuvent se prévaloir les stratégies néolibérales ou social-étatiste »⁽⁶⁶³⁾. L'Etat doit être un véritable partenaire de la société civile, ce qui suppose une redéfinition des sphères économiques et sociales de chacun. L'économie marchande internationalisée, niant toute morale et tout véritable progrès social, ne doit pas être exclusive, mais au contraire reformulée. L'associatif doit à cet égard occuper une place de choix, au lieu d'être confiné aujourd'hui à un rôle de sous-traitant. A cet égard, le mouvement associatif dans le

662 Op. cit. P. 351.

663 J.L. Laville, Y. Vaillancourt, op. cit. p. 127.

domaine du logement en général et son financement en particulier doit obtenir une reconnaissance politique, mais ceci ne peut se réaliser qu'aux prix de combats. On peut à ce titre s'inspirer de l'exemple canadien en ce qui concerne la santé et l'aménagement du territoire.⁽⁶⁶⁴⁾ Ces expériences s'inscrivent dans un cadre de crise et de reconfiguration de l'Etat-Providence. Les dimensions sociales, économiques et politiques des associations doivent être prises en considération.

En un mot, une nouvelle économie sociale reste à redéfinir qui doit agir en partenariat avec l'Etat dans la recherche de l'intérêt collectif.

Ses expériences à la fois au Nord et au Sud sont là pour confirmer le foisonnement et la réussite de ces expériences.

B- Pratiques associatives et économie solidaire

B-1 Economie solidaire territoriale

L'économie solidaire regroupe une multitude de pratiques liant l'économique, le social, la culture et la politique.

Depuis plusieurs décennies, elle a surtout été portée par le milieu associatif. Plus récemment, en France, en Italie, en Espagne, ou Canada, les collectivités locales s'y intéressent, et s'engagent des démarches d'économie solidaire sur leur territoire. Certains y voient même un tournant pour l'économie solidaire.⁽⁶⁶⁵⁾ Au niveau des territoires, des innovations sociales, économiques et politiques se développent, engendrant des coopérations inédites entre acteurs de tous bords. La compréhension de ces évolutions nécessite une nouvelle épistémologie axée sur une approche économique novatrice (économie des conventions, économie des organisations, économie des territoires) et élargie à d'autres disciplines (la sociologie des activités, la sociologie des actions, l'anthropologie des organisations).

⁶⁶⁴ Ibid P. 129, 130.

⁶⁶⁵ A. M. Alcoléa « la montée en puissance des organisations de l'économie solidaire » colloque du GRECOS, Université de Perpignan « Economie plurielle, économie solidaire, l'emploi en question » 20,21,22 octobre 1999, P. 1.

Deux moments essentiels vont nous retenir dans ce paragraphe.

- Nous montrerons qu'il s'agit d'une nouvelle gouvernance politique et économique.
- Ensuite nous insisterons sur la pérennisation des réseaux de solidarité à travers quelques expériences.

B-1-1- L'économie solidaire territoriale : une nouvelle gouvernance politique et économique

On a souvent opposé l'économique et le social. Ceci résulte de l'association fréquente de l'économique à la notion d'efficacité et du social à celle de justice.⁽⁶⁶⁶⁾

Or, l'économique et le social sont intimement liés, imbriqués, encastrés l'un par rapport à l'autre.

L'économie sociale a pour finalité d'étudier cette interdépendance, qui ne peut se faire que sur un territoire. Ainsi, au niveau politique, l'économie solidaire territoriale induit un nouveau mode de management local. Elle appelle une nouvelle fusion entre l'économique et le social passant par un changement de représentation du monde pour les acteurs. Pour qu'il y ait émergence d'une nouvelle culture politique⁽⁶⁶⁷⁾, il faut mettre en place un système politique décentralisé et participatif, seul à même de renforcer la cohésion sociale au sein des territoires. « La création d'espaces collectifs constitue la pierre angulaire du système. Par la mise en débat des questions économiques et sociales par la société civile, les acteurs socio-économiques et les collectivités locales, des coopérations inédites se forment. Ainsi, dans ce nouveau contexte, la commune n'apparaît plus comme le lieu d'une gestion fonctionnelle des besoins collectifs, mais aussi comme un lieu d'expression et de participation de la société civile à l'action économique ».⁽⁶⁶⁸⁾ Dans ce nouveau contexte, les mécanismes de marché selon la conception walrassienne ne sont plus

666 P. Batifoulier « L'économie sociale » Q.S.J. n° 2131. PUF, 1995, P. 3 :

667 A.M. Alcoléa « La montée en puissance des organisations de l'économie solidaire », op. cit. P. 11.

668 Ibid p. 11.

opérateurs. Un nouveau mode opératoire de l'économie solidaire territoriale est nécessaire. Il suppose :

- la prise de conscience de tous les individus des limites du système actuel de régulation et de gouvernance. Ce système exclut plus qu'il n'intègre [Latouche 1999 ; Zaoual 1999].
- le retour à l'individu en tant qu'acteur : ce retour indispensable à l'acteur permet de reconfigurer les phénomènes socioéconomiques qui lui sont proches. Il ne signifie pas l'adoption d'une approche individualiste, mais tient compte aussi de la responsabilité sociale et politique des acteurs.
- le diagnostic partagé qui suppose la prise en compte en permanence de la pluralité des points de vue ou de « dialogues ». Pour Morin, les dialogues « sont deux ou plusieurs logiques différentes, liées en une unité de façon complexe (complémentaire, concurrente et antagoniste), sans que la dualité se perde dans l'unité ». ⁽⁶⁶⁹⁾ Le diagnostic local ne peut être que concerté, mutuel, interactif.
- Les conventions et les relations de confiance. Elles ont pour rôle de réduire l'incertitude, l'inquiétude et le doute.

C'est une projection vers un avenir souhaité meilleur.

B-1-2- Economie solidaire territoriale et réseaux de solidarité économique

L'économie solidaire territoriale vise le renforcement des liens sociaux au sein des territoires par la constitution de réseaux de solidarité économique. Ces réseaux ont pour mission de regrouper les efforts dispersés au sein du territoire. « Le rapprochement de l'offre et de la demande de capitaux se réalise par la promotion de l'épargne éthique et solidaire et par la création d'outils financiers solidaires. Le soutien à l'activité se réalise par la constitution d'organisations non marchandes qui créent des espaces de soutien à l'initiative locale et assurent simultanément un

⁶⁶⁹ E. Morin « Penser l'Europe » Gallimard, Folio, cité par A.M. Alcoléa.

accompagnement individuel et en collectif, basé sur la réciprocité ».⁽⁶⁷⁰⁾ Un futur acquéreur de logement peut par conséquent bénéficier au niveau territorial d'une épargne éthique et solidaire. D'ailleurs, celle-ci se développe progressivement en Europe. Dans cette région, la collectivité de l'épargne a donné naissance à des associations qui accordent des prêts, prennent des participations, imaginent des garanties... Alcoléa distingue trois catégories de structures :

- les sociétés de capital-risque de proximité
- les sociétés de capital-risque solidaire
- les organismes financiers solidaires.

Il y a lieu de noter aussi l'apparition de pôles locaux d'économie solidaire (PLES) qui sont des structures de soutien à l'initiative locale par la constitution de structures d'accompagnement et de financement. Ces pôles sont composés de personnes-ressources et de porteurs de projets qui échangent des prestations de service. Les personnes-ressources accompagnent les porteurs de projet, et en retour, ces derniers s'engagent à enrichir le PLES de leur expérience, de leur carnet d'adresses, et peuvent même devenir à leur tour personnes-ressources.

L'accompagnement peut être individuel ou collectif.

L'accompagnement individuel permet une assistance technique et aussi permet aux personnes de bien identifier et clarifier leur idée, à vérifier que leur désir de création (ou d'acquisition ou de construction) s'inscrit dans un projet à moyen et long terme. L'accompagnement collectif se fait dans le cadre d'un club de créateurs ou de porteurs de projet. L'idée est d'échanger les savoirs et les compétences dans un climat psychologique non tendu et à base de confiance fondée sur le don et le contre-don. L'économie solidaire territoriale est construite autour de concepts novateurs. Elle s'incruste sur le local pour agir sur lui en s'appliquant à tous les acteurs et à toutes les formes d'économie. Elle a une finalité et une éthique qui permet de « réconcilier deux conceptions de la société considérées jusqu'à présent comme antinomiques : l'une appréhendant la société comme une simple agrégation

670 A.M. Alcoléa, op. cit. P. 12.

d'individus (gesellschaft), l'autre considérant les relations sociales uniquement sous l'angle de la communauté dans laquelle le tout prime sur les parties (gemeinschaft) ». ⁽⁶⁷¹⁾ L'économie solidaire territoriale est donc à la fois une méthode et un objet.

B-1-3- Les incompatibilités des discours TR/TC.

La question du cadre théorique général nous paraît essentielle pour la pertinence de notre raisonnement. Celui-ci permet en effet de préciser par ailleurs les contours méthodologiques adoptés. En fait, notre champ d'analyse nous impose de renouveler constamment, tout en l'inscrivant dans la durée, à la fois notre modèle théorique et le protocole méthodologique qui lui est adjacent.

Les apports de la théorie de la régulation et de la théorie des conventions peuvent nous fournir des éléments conceptuels précieux pour l'avancement de notre réflexion. Si sur plusieurs points, ces apports sont inconciliables, il n'en reste pas moins qu'il y a des lieux de rencontre et de dialogue entre elles sur lesquels nous allons insister.

B-1-3-1- Points de départs et de convergence de la TR et de la TC

Le point de départ du conventionnalisme est une critique de la littérature néoclassique et de ses postulats de base. ⁽⁶⁷²⁾ Les chercheurs de la T.C « suggèrent des modifications structurelles remettant en cause les hypothèses parfois restées implicites auparavant, et elles proposent l'élaboration ou la réélaboration des concepts étrangers au cadre néoclassique ». ⁽⁶⁷³⁾

Au cœur de la réflexion de ce courant, il y a le concept de convention, c'est à dire que le conventionnalisme prend pour cadre de l'analyse « le problème central dans les sciences sociales, de la possibilité de l'accord entre les membres d'une

671 Ibid P. 16.

672 C.f. J.P. Dupuy, F. Eymard – Duvernay O. Favereau,

A. Orléan, R. Salais, L. Thévenot « l'économie des conventions, Revue Economique, volume 40, n° 2, mars 1989, P. 141.

673 Ibid P. 141.

société ».⁽⁶⁷⁴⁾ Ceci signifie, et ceci constitue une première hypothèse fondamentale pour ce courant, « que l'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive ».⁽⁶⁷⁵⁾ Le pilier néoclassique selon lequel l'accord des parties est prédéterminé et détaillé est remis en cause, puisqu'il s'agit désormais de tenir compte d'une variété d'arrangements, de coordinations possibles car les visées ne sont pas forcément fusionnelles ou convergentes.

La seconde hypothèse fondatrice de ce protocole de recherche consiste à considérer que le cadre néoclassique ne peut « s'étendre continûment à l'analyse des relations non strictement marchandes (notamment les relations organisées au sein de l'entreprise) ».⁽⁶⁷⁶⁾ Le conventionnalisme se veut donc une critique de l'économie politique dans sa version néoclassique. Il cherche à expliquer les relations économiques en dehors de la plate forme des relations uniquement marchandes.

« En proposant un cadre d'analyse qui traite de la relation entre le modèle de marché et d'autres structures enracinées dans toutes les sciences sociales (sociologie, psychologie, anthropologie, droit), il devient argument théorique pour expliquer le cadre général des logiques de l'action des individus. Il se prête d'autant plus à cette interprétation, que s'il s'affirme comme économie des conventions, en direction des économistes à travers l'explication d'un modèle d'action dont l'inspiration première se trouve dans la critique de la théorie néo-classique, en direction d'autres disciplines, il s'affiche comme théorie universelle expliquant le mouvement des sociétés par la renégociation permanente des conventions entre l'individu ».⁽⁶⁷⁷⁾

674L. Boltanski, L. Thévenot « Les économistes de la grandeur » in cahiers du centre d'Etudes de l'emploi, PUF, 1987, P.X. , cité par Q. Delaunay, in « Entre l'individuel et le collectif, le conventionnalisme, vue synthèse compromise » Revue « Economie et sociétés, Théorie de la régulation, série R. , n° 10,12/1997, P. 111.

675 J.P. Dupuy, F. Eymard – Duvernay..., op. cit. P. 142.

676 Ibid-P. 143.

677 Q. Delaunay , op. cit. P. 112.

Trois exigences au moins sont à l'origine du projet conventionnaliste.⁽⁶⁷⁸⁾

- nécessité de reconnaître le caractère construit du marché
- nécessité d'étudier les modes de coordination différents du modèle marchand.
- l'affirmation que le fondement des règles et des institutions nécessaires à la réussite de la coordination n'est pas naturel mais historique ou négocié.

Les acteurs doivent donc être en mesure de créer ou de faire évoluer les règles et les institutions qui leur permettent d'arriver à une coordination d'ensemble.

Le point de départ de la théorie de la régulation (TR) est la renonciation à une axiomatisation fondée sur trois piliers :⁽⁶⁷⁹⁾

- Un principe de rationalité universel
- Un concept d'équilibre qui coordonne entre les activités des agents économiques.
- L'intermédiation des seuls marchés.

En fait quatre hypothèses fondent le programme de recherche des régulationnistes :

- nécessité de recomposer le champ d'analyse de façon à constituer des catégories regroupant logique économique, préservation du lien social, prise en considération du politique dans la solution de conflits potentiels ou existants. La TR entend s'ouvrir aux apports des autres disciplines telles que l'histoire, la sociologie, les sciences politiques....
- la délimitation avec précision de l'espace et la période d'analyse avec une progressive généralisation de ses notions de base, de ses outils et de ses résultats, délaissant l'approche par dérivation axiomatique.
- la nécessité d'historiciser les théories économiques partant de l'historicité fondamentale du processus de développement des économies capitalistes. En effet, dans ce mode de production, l'innovation organisationnelle, sociale,

678 N. Postel « L'économie des conventions, une approche instrumentale de la rationalité individuelle ? Revue économique, vol. 49, n° 6, novembre 1998, P. 1475.

679 R. Boyer, Y. Saillard « Théorie de la régulation, l'état des savoirs « la découverte », 1995, P. 08.

technologique est permanente accompagnée d'une transformation plus ou moins longue des rapports socio-économiques.

Alors que la théorie néoclassique multiple les hypothèses ad hoc, la TR cherche à expliquer avec le même ensemble d'hypothèses le plus grand nombre possible de faits stylisés. Comme points de convergence entre la TR et la TC, les fondements institutionnalistes apparaissent dans les deux théories⁽⁶⁸⁰⁾, mais de manière très fragmentée⁽⁶⁸¹⁾, maladroite. Pour les régulationnistes, on pourrait penser que l'origine des institutions devait émaner de la production (filiation marxiste), alors que pour les conventionnalistes, l'origine des institutions proviendrait du marché ou de l'échange. La nuance est importante, car chaque conception renvoie à un univers heuristique différent et opposé.⁽⁶⁸²⁾

D'une manière générale, l'héritage de l'école institutionnaliste américaine (Veblen, Commons, Mitchell) est plus facile à mettre en relief pour régulationnistes (démarche holiste) que pour les conventionnalistes car ces derniers sont en « totale rupture avec ce qui fait l'originalité de l'école institutionnaliste américaine : non seulement la démarche holiste, mais la critique portée notamment par Veblen à l'économie politique libérale ». ⁽⁶⁸³⁾

Un point commun entre les deux écoles, est le souci permanent de ne pas tomber dans les filets de l'économisme, et de chercher des « fécondations réciproques » des autres disciplines. Mais on peut facilement avancer que la TR et la TC sont deux mondes qui s'ignorent, chacun excluant l'autre.⁽⁶⁸⁴⁾

680 T.Pouch « La théorie de la régulation phagocytée par l'économie des conventions ou deux formes inconciliables d'institutionnalismes » in revue « Economie et sociétés » Théorie de la régulation, série R, n° 10, 1997 P. 30.

681 Ibid P. 33.

682 Il ne nous importe pas ici de critiquer de manière approfondie les apports de la TR. et de la TC, car là n'est pas notre préoccupation essentielle. On peut toujours se référer au numéro 10, série R, de la revue « Economie et sociétés » 1997, en particulier les articles de P. Duharcourt et T. Pouch, op. cit.

683 P. Duharcourt « Ecole des conventions et de la régulation » Revue « Economies et sociétés », théorie de la régulation, série R, n° 10, 12/1997 P. 11.

684 Ibid P. 18.

B-1-3-2- Divergence principale entre TR et TC⁽⁶⁸⁵⁾

Une opposition ou divergence principale oppose la TR et la TC : c'est celle entre holisme et individualisme méthodologiques. Depuis 1986, R. Boyer souligne que l'approche holiste en termes de régulation s'oppose à l'individualisme méthodologique de la théorie micro-économique néo-classique. De leur côté, les conventionnalistes adoptent l'individualisme méthodologique.

Mais selon C. Ramaux, « les principales limites des thèses régulationnistes ne portent ainsi pas, de notre point de vue, sur la faiblesse de leurs prolongements macro-ou micro-économiques, mais sur leurs difficultés à rendre compte théoriquement des institutions. De même, les principales critiques portées à l'économie des conventions ne portent pas sur l'indigence de ses développements macro-économiques, ni même d'abord sur la référence à l'individualisme méthodologique. Elles concernent, sans qu'il soit nécessaire d'y revenir ici en détail, la lecture qui est faite, par les conventionnalistes, du lien social : dissolution des règles contractuelles et des règles hétéronomes dans un objet générique, la convention, qui a été ainsi hypertrophiée, perd ses contours, et partant sa portée heuristique indéniable ».⁽⁶⁸⁶⁾

L'individualisme méthodologique adopté par les conventionnalistes s'accompagne en général d'une conception « rationnelle » de l'action. En effet « le point de départ du paradigme individualiste est le simple fait que toutes les interactions sociales peuvent se résumer à des interactions entre individus (...). Bien sûr, les individus n'agissent pas isolément. Ils réagissent les uns aux autres, mais chacun d'eux agit dans un champ dont les limites sont tracées par le comportement d'autrui et par les contraintes qui lui sont propres, telles que ses capacités ou sa richesse. Un marché est pour un économiste, l'illustration parfaite

⁶⁸⁵ C. Ramaux « Pour un dialogue sans syncrétisme entre théorie de la régulation et théorie des conventions », in « Economie et sociétés » Théorie de la régulation, op . cit. P. 94 ;

⁶⁸⁶ K.J. Arrow « Des principes en question. Individualisme méthodologique : fondements et limites » problèmes économiques n° 2444 – 2445, 1^{er} – 8 novembre 1995.

d'une situation résultant d'interactions entre individus ». ⁽⁶⁸⁷⁾ Il ne s'agit pas dans la perspective de l'individualisme méthodologique, « de reconstituer complètement dans leur succession les états de conscience de l'acteur, mais seulement de restituer les mécanismes essentiels qui permettent de comprendre les comportements responsables d'un effet agrégé ».

Mais certains pensent que le holisme des régulationnistes « est peu revendiqué, et encore moins théoriquement fondé » ⁽⁶⁸⁸⁾ car ils ont abandonné l'althusserisme et le marxisme structuraliste. D'un autre côté, dans la perspective régulationniste, « la globalisation des actions initiées par des individus où des collectifs ne peut être qu'ex post et donc nécessairement aléatoire (Aglietta 1982) ». ⁽⁶⁸⁹⁾

B-2- Expériences de finance solidaire

Il faut d'abord commencer par combattre une idée erronée, à savoir que les pauvres n'épargnent pas. En général, ils font face à de grosses dépenses, et pour cela, ils sont obligés d'épargner. C'est cette hypothèse fondamentale qui nous servira de guide dans ce dernier paragraphe.

On se propose en effet, d'analyser quelques unes des expériences de tontines, de banques des pauvres, pour pouvoir en tirer matière à réflexion. On commencera par des idées générales concernant les comportements d'épargne des plus pauvres, et on relatera succinctement quelques expériences de finance informelle ou solidaire dans quelques pays.

B-2-1- L'épargne des pauvres ⁽⁶⁹⁰⁾

Les pauvres font face à la fois aux petites qu'aux grosses dépenses. Ses dépenses des pauvres sont liées à des événements qu'on peut baser en trois catégories cycliques ; les imprévus et les opportunités d'investissement.

687R. Boudon « L'individualisme méthodologique » Encyclopédie Universalise, P. 1136.

688S. Zeghri « Régulations, conventions, institutions, ou : les relations tumultueuses entre individu et collectif », in « Economie et sociétés » 1997, op. cit. P. 141.

689 S. Zeghri, Ibid P. 138.

690 Ce paragraphe est tiré de S. Rutherford « comment les pauvres gèrent leur argent ? » Gret, Karthala, 2002.

- les évènements cycliques peuvent concerner le mariage des enfants, l'enterrement des parents, les naissances, l'aménagement de l'habitat, l'éducation des enfants...

- Les imprévus créent des besoins inattendus de sommes d'argent importantes. Ils sont de deux types : personnels et impersonnels. La première regroupe la maladie, les accidents, le décès d'un membre actif du ménage, la perte d'un emploi, le vol ou la pression de l'entourage. La deuxième catégorie concerne les guerres, les catastrophes naturelles, la démolition de l'habitat par les autorités en ce qui concerne les habitants de bidonvilles ou de quartiers clandestins.

- Les opportunités d'investissement : à côté de ces besoins d'argent correspondant à ces dépenses incontournables, il existe aussi des opportunités d'achat. Les pauvres espèrent souvent investir dans une activité existante ou nouvelle, acheter un terrain ou un logement, et cela nécessite à leurs yeux, de grosses dépenses.

Comment les pauvres arrivent-ils à réunir ces grosses sommes dont-ils ont besoin ?

Exceptés les transferts entre personnes d'argent, on peut dire qu'il y a trois moyens pour mobiliser ces ressources.⁽⁶⁹¹⁾

- la vente d'actifs détenus par le mariage
- l'hypothèque ou « la mise en gage » de ces actifs
- la conversion de petits montants d'épargne en grosses sommes.

• La première méthode, la vente d'actifs, se fait généralement de manière directe, sans recours à des services financiers ou une intermédiation. Il arrive souvent que ces personnes pauvres vendent par avance des actifs qu'ils ne détiennent pas encore (vente anticipée de récoltes).

• La deuxième méthode, l'hypothèque ou la mise en gage, permet aux pauvres de convertir leurs actifs en argent liquide, puis les récupérer. C'est là

691 Ibid P. 19.

possibilité de récupération de l'actif qui distingue cette deuxième méthode de la première.

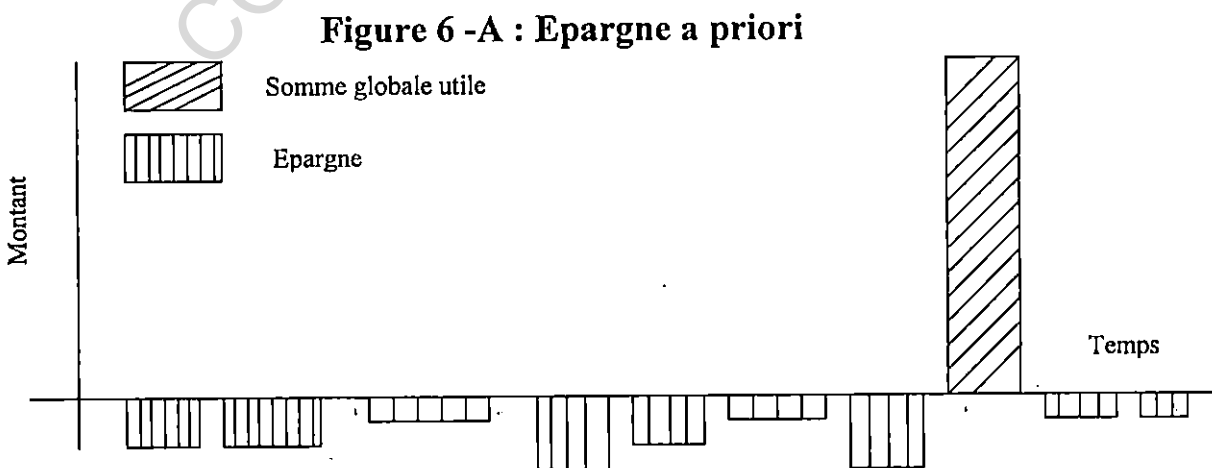
Comme on le verra plus loin, la pseudo-hypothèque est une variante couramment utilisée dans l'occupation temporaire de logements au Maroc.

Ces deux premières méthodes supposent que les utilisateurs possèdent des actifs. Or, la plupart des pauvres ont très peu d'actifs. C'est pour cela que ces deux moyens sont très limités contrairement au troisième qui n'est pas limité par cet obstacle.

- La troisième méthode permet aux ménages pauvres de convertir leurs petits montants d'épargne en sommes importantes. Cela suppose qu'ils épargnent régulièrement, même des petites sommes. On peut retenir trois mécanismes de transformation de ces montants d'épargne en sommes globales utiles :

- l'épargne a priori
- l'épargne a posteriori
- l'épargne en continu.

a. L'épargne a priori est le moyen le plus courant de convertir l'épargne en sommes utiles. Ou effectue aujourd'hui des dépôts qui se transformeront demain en somme substantielle.

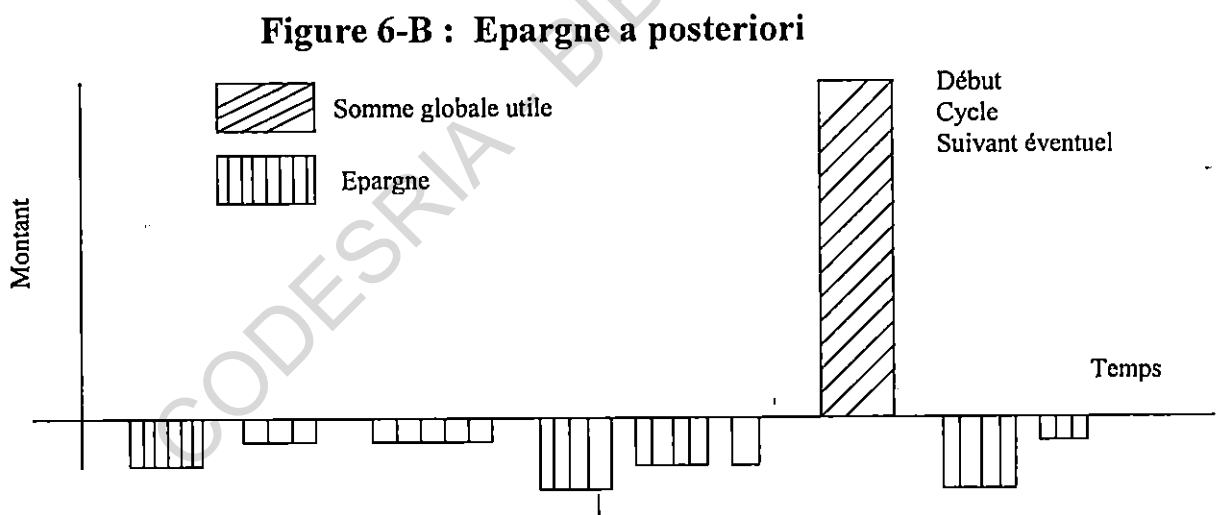


Source: S. Rutherford,
« Comment les pauvres gèrent leur argent ? » op. cit.

Dans cette figure, l'épargne constituée est négative puisqu'elle apparaît au-dessous de l'axe horizontal. En effet, les sommes épargnées sont déduites des dépenses de l'utilisateur; alors que la somme globale épargnée apparaît comme un montant positif au moment où elle est retirée pour être dépensée. Dès que la somme est retirée, les épargnants souhaitent réépargner immédiatement.

b. L'épargne a posteriori : le principe consiste à se faire prêter la somme utile d'abord, puis à utiliser des montants d'épargne pour rembourser progressivement ce prêt. C'est une sorte « d'avance sur une épargne future. »

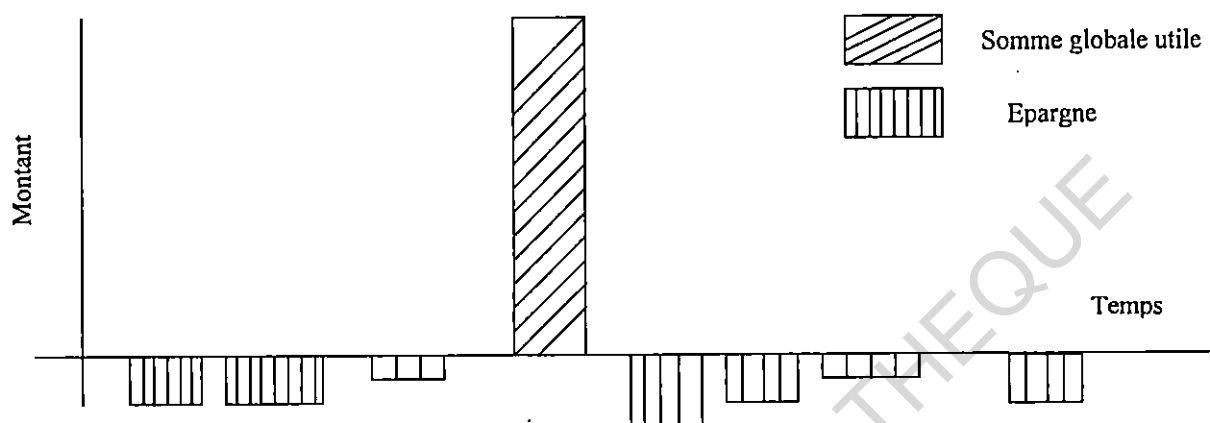
Si pour l'épargne a priori, il est difficile de trouver un endroit sûr pour épargner, dans l'épargne a posteriori, les pauvres ont beaucoup de difficultés à trouver quelqu'un qui accepte de leur faire un prêt.



c. L'épargne continue : dans ce système, les dépôts d'épargne sont effectués sur une base continue, plus ou moins régulière.

A partir d'une certaine période d'épargne, une somme globale est mise à disposition de l'épargnant. C'est le principe même des services de l'assurance.

Figure 6 -C : Épargne continue.



Source : Ibid P : 23.

L'épargne est donc une condition de survie pour les pauvres. La préférence pour telle ou telle méthode est fonction du bien où se trouvent les pauvres. En Asie du sud Est, on recourt d'avantage aux prêteurs privés. L'Afrique de l'ouest compte surtout des collecteurs d'épargne contrairement à l'Afrique de l'Est... On peut parler d'une « intermédiation financière individuelle de base »⁽⁶⁹²⁾ dans la mesure où d'une part, des petits montants d'épargne sont transformés en sommes globales mises à disposition, et d'autre part parce que ce processus est individuel, c'est à dire mobilisant des sommes pour un usage personnel après transformation d'épargnes individuelles.

Ces trois modalités analysées plus-haut peuvent être constituées sous une forme ou une autre.

692 Ibid P. 24 ;

B-2-2- Exemples d'épargne informelle

On peut donner l'exemple de « l'épargne a priori » à travers les bidonvilles de Vijawada au sud-est de l'Inde. Dans ces bidonvilles, les pauvres manquent d'un lieu sûr où déposer leur épargne et vont jusqu'à payer quelqu'un pour collecter leur épargne et la conserver.

Une femme collectrice de dépôts ambulante est investie de la confiance des pauvres, puisqu'elle collecte leur épargne, travaille de la manière suivante : elle donne à chacun de ses clients une carte toute simple divisée en 220 cases (onze lignes et 20 colonnes).

Dans chaque case, les clients inscrivent un montant qu'ils se sont engagés à épargner quotidiennement pendant une période donnée. Au terme du contrat, l'épargne est restituée au client moins la commission de la collectrice ambulante. Chaque client récupère donc un montant inférieur à celui qu'il a épargné et donc le taux de rémunération est négatif. Deux raisons expliquent pourquoi les clients acceptent des taux de rémunération négatifs sur leur épargne.

- la demande des services d'épargne n'est pas satisfaite par l'offre de services d'épargne (marché imparfait)

- les besoins sont tellement importants qu'on accepterait de payer un taux relativement élevé pour épargner.

Un autre exemple concerne l'épargne a posteriori. Dans la même région du sud-est Indien, on peut aussi trouver des prêteurs privés. Un parmi ces prêteurs octroie des crédits sans garantie à des pauvres, qui le remboursent en versements réguliers, en quelques semaines ou en quelques mois sa rémunération est déduite du montant du prêt (environ 15%). Le même procédé de la carte est utilisée, sur laquelle on note les remboursements hebdomadaires.

Dans les deux cas de figure, le client a recours au service pour convertir une série de petits versements réguliers (épargne) en une somme utile relativement

importante. Chacun des deux services est une forme d'intermédiation financière individuelle de base au sens de Rutherford.

Dans le deuxième cas, la somme utile préalable et peut être considérée comme une avance sur l'épargne future.

L'autre point commun, c'est qu'aussitôt un cycle est fini, le suivant est entamé. Dans les deux cas, le montant de la somme globale mise à disposition est directement lié au montant des versements. Dans le premier cas, c'est le client qui décide du montant des versements. Dans le deuxième cas, c'est l'usurier qui décide de la taille du prêt (ou de son maximum). Le service du prêteur privé est plus cher que celui de la collectrice (taux d'intérêt annuel de 180% contre 30% pour la collectrice) mais le client obtient d'avantage en contrepartie.

D'abord, l'usurier court le risque de non remboursement.

Ensuite, il avance la somme initiale lors du premier cycle, alors que la collectrice n'a besoin d'aucun capital pour son activité.

Enfin, le prêteur doit faire appel à son jugement pour déterminer le montant de chaque entrant, alors que la collectrice laisse ce souci à ses clients.

Un troisième exemple concerne la tontine ou l'épargne en continu. Ces deux groupes précédents pourraient très bien mettre en place pour eux-même le même type de services, gratuitement. C'est le principe des AREC.

Il existe plusieurs types d'AREC, nous allons en étudier quelques-unes : une au Kenya, l'autre au Bangladesh, et une troisième au Maroc.

Dans les bidonvilles de Nairobi au Kenya existent plusieurs tontines. Une parmi elles est organisée comme suit :

Chaque jour, chacun de ses membres épargne 100 Shillings pour un total de 15 membres. Un total de 1500 Shillings (environ 40\$ us) est donc épargné tous les jours. A chaque fois, l'un des membres emporte les 2500 Shillings et au bout de 15 jours le cycle recommence quand tous les membres ont été servis.

C'est donc un système « auto-géré » où les membres ne versent ni commissions, ni intérêts. Ils récupèrent exactement ce qu'ils ont déposé. Ce système présente donc

plusieurs avantages par rapport au précédent. On peut concevoir des tontines avec un cycle plus long qui permettraient de faire face à des dépenses plus importantes (acquisition d'une parcelle ou d'un logement, scolarisation d'un enfant....).

Les bidonvilles de Dakha au Bangladesh essaient de conjuguer les avantages des collecteurs d'épargne, des prêteurs privés et des tontines, type AREC, tout en éliminant leurs principaux inconvénients. Les bidonvilles de Dakha constituent un fonds. C'est un club d'épargne qui diffère des tontines dans la mesure où l'épargne déposée par les membres est accumulée dans un « fonds », à partir duquel les membres peuvent emprunter s'ils le souhaitent. Ce mécanisme suppose une composante d'épargne ou à priori et ou a posteriori. Il y a une série de versements réguliers qui se traduisent par la mise à disposition d'une grosse somme. Mais on peut également avoir une avance accordée en contrepartie de la série des dépôts supplémentaires, représentant l'épargne a posteriori. Concrètement, ce fonds fonctionne comme suit :

Il comprend 23 membres, engagés tous à épargner à un rythme hebdomadaire pendant un an, au terme duquel le fonds devait s'arrêter. Chaque membre choisissait le montant qu'il souhaitait épargner, et une fois versés, ces fonds sont conservés par un responsable du fonds. Dès que la somme collectée devenait importante, les membres se trouvant face à une opportunité d'investissement étaient autorisés à emprunter. Deux solutions sont requises : l'emprunteur devait s'acquitter d'un intérêt de 5% par mois et rembourser le prêt avant la fin de l'année. C'est tout le collège qui décide de l'octroi du prêt et de la personne qui en bénéficiera. A la fin de l'année, le total du fonds, intérêts compris, était partagé entre les membres proportionnellement au montant d'épargne qu'ils avaient déposé. Le principal avantage du fonds est qu'il représente deux moyens de convertir de petits montants en grosses sommes utiles, au lieu d'un. « Les membres peuvent épargner a priori et effectuer des retraits, mais ils ont aussi la possibilité, s'ils le souhaitent, d'épargner a posteriori en prenant une avance. Cette double possibilité rend le fonds plus souple que la tontine, au prix d'une gestion et de tâches

administratives plus lourdes ». ⁽⁶⁹³⁾ Si le fonds peut s'avérer plus vulnérable à la fraude que la tontine, souvent le rapport entre les montants déposés par l'utilisateur et la somme perçue à terme tend à être fixe. Les ratios utilisés convergent et donc dans une région donnée, tous les fonds appliquent le même taux d'intérêt sur les crédits et garantissent le même seuil minimum de rémunération de l'épargne. Il y a donc une institutionnalisation des fonds qui éclaire les personnes pauvres illettrées sur les engagements qu'ils ont à prendre.

- Un quatrième exemple nous est donné par l'ONG Safesafe.

Safesafe dispose de collecteurs qui rendent visite tous les jours à tous les clients qui peuvent épargner a priori, en toute souplesse (chaque client peut épargner le montant qu'il souhaite ou ne pas épargner du tout). Les clients peuvent tirer à tout moment une somme globale utile et ils ont aussi la possibilité de prendre une avance sur épargne, c'est à dire épargner a posteriori. Ils peuvent rembourser à leur guise, à condition de payer les intérêts chaque mois. A terme, comme dans un fonds, ils obtiennent une somme globale composée de leur épargne et des revenus qu'elle a produit. Ils ont le choix de laisser cette épargne en dépôt le temps souhaité de façon qu'elle dégage le plus de revenus. La seule limite est que les clients ne peuvent effectuer de retrait d'épargne lorsqu'ils ont une avance en cours (sauf pour rembourser leur avance) ; de ce fait, les clients sont autorisés de détenir plusieurs comptes.

Safesafe opérant au Bangladesh, rémunère l'épargne de ses clients à 10% l'an et applique un taux d'intérêt annualisé en pourcentage de 28% sur les avances accordées.

D'une manière générale, cette institution prend en compte le fait que les pauvres peuvent et veulent épargner, mais ne peuvent épargner que des petits montants et n'ont pas la chance de le faire tous les jours. Ce modèle tient également compte du fait que les pauvres ont besoin de convertir ces petits montants

693 Ibid P. 43.

d'épargne en sommes globales utiles à la fois à court terme et à long terme. Pour cela, il faut qu'ils soient en mesure d'épargner a priori, a posteriori et aussi d'avoir l'opportunité d'accumuler leur épargne en prévision de besoins à long terme.

Les exemples précédents nous ont permis d'entrevoir le processus par lequel les utilisateurs transforment leur épargne en sommes globales utiles. Les autres moyens de constituer ces sommes d'argent, bénéficier de la clarté d'autrui, vendre ou mettre en gage des biens, ne sont pas fiables ou efficaces.

B-2-2-1 Tontines AREC et ACEC :

Les clubs d'épargne ou tontines sont constitués de personnes qui se groupent pour mettre en place et gérer leur propre service d'intermédiation individuelle. Ces tontines sont de deux types :

- le type AREC (Association Rotative d'Epargne et de Crédit où chaque membre verse et récupère le même montant.
- le type cumulatif (Association Cumulative d'Epargne et de Crédit) dans lequel certains empruntent et d'autres pas.

Les AREC et les ACEC sont des clubs d'épargne alors qu'on peut avoir des gestionnaires et des prestataires informels que nous analysons plus loin.

La tontine AREC est le dispositif d'intermédiation financière le plus efficace et le moins coûteux au monde. La meilleure forme, la tontine à enchères, fait correspondre parfaitement les besoins des épargnants avec ceux des emprunteurs, et rémunère aussi bien les uns que les autres.

Au Maghreb, les clubs d'AREC sont très populaires, surtout au niveau des classes sociales moyennes. Au Maroc par exemple, Navez-Bouchanine a montré⁽⁶⁹⁴⁾ que cette pratique est une réalité urbaine. Elle est même devenue un moyen de financement de l'habitat (elle permet l'acquisition de terrains, les premières avances pour l'achat d'un logement...)

⁶⁹⁴ F. Navez-Bouchanine, in revue « Al Maouil », de l'ANHI, in « Epargne populaire et financement de l'habitat » n° 08, 1994.

N. Bouchanine a pu analyser l'itinéraire de cette pratique allant d'une phase d'encadrement (l'origine de l'opération s'expliquant pour le fait que certaines personnes délogées d'un bidonville et recasées n'avaient pas pu payer les versements et ont donc constitué la tontine) à une phase d'approfondissement social où l'intervention des pouvoirs publics qui était nécessaire au départ va devenir facultative dans la mesure où la population va se prendre en charge elle-même. D'autres tontines vont se créer ayant pour objectif cette fois-ci de financer de logements, et des recompositions vont se faire sur des bases spatiales, professionnelles ou sociales. Les femmes vont constituer aussi leurs tontines mais avec des sommes moins importantes et pour répondre à d'autres attentes. L'analyse de ces expériences a pu montrer que le problème de financement de l'habitat populaire provient de l'élitisme des institutions bancaires et aussi d'une carence imaginative des responsables qui méprisent toutes les initiatives venant « d'en bas ». La tontine a pour vocation de transformer des petits montants en sommes globales importantes, pouvant faire face à des dépenses importantes, telles que l'acquisition d'un logement ou le versement d'une avance. Elle n'induit pas des coûts de fonctionnement et est très transparente.

On pourrait relater l'existence de tontines plus sophistiquées que les tontines « maghrébines ». On peut envisager quatre manières de gérer une tontine, c'est à dire quatre façons dont les membres peuvent décider de l'ordre dans lequel la somme est allouée à chacun. Cela peut se faire par :

- accord préalable
- accord à chaque levée
- tirage au sort
- mise aux enchères de la somme

- **Accord préalable** : la tontine évoquée précédemment par N. Bouchanine en est l'illustration. Elle est particulièrement adaptée aux tontines destinées à fonctionner sur plusieurs cycles répétitifs. Après quelques cycles, tout « malentendu » disparaît puisque chacun bénéficie de la levée.

On rencontre ce modèle dans plusieurs pays d'Afrique noire (Sénégal, Kenya). Elle permet de réaliser une épargne régulière et continue.

- **Accord à chaque levée** : dans ce cas, la tontine décide à chaque levée de la personne à qui revient la somme, en considérant généralement celle qui en a le plus besoin. Une personne qui a soudainement besoin d'une somme d'argent demande à constituer avec d'autres personnes une tontine. Le fonctionnement des Noeta au Nord de l'Inde, dans lesquels les familles s'engagent à participer aux frais de mariage de leurs voisins tout en pouvant compter sur cette aide le moment venu, illustre la tontine avec accord à chaque levée.

- **tirage au sort** : Au Bangladesh, les tontines avec tirage au sort sont très répandues. C'est le hasard qui décide de l'ordre des levées ce qui évite le problème « d'injustice » ou de parti pris. Généralement, dans ce pays, le tirage au sort est public, ce qui attire des badauds et lui donne un caractère festif, surtout si le bénéficiaire va nouer un contrat de mariage ou accéder grâce à cette avance à la propriété. Dans ce cas, les membres du groupe peuvent être étrangers ou hétéroclites, ce qui peut élargir considérablement le champ du groupe.

- **mise en aux enchères de la somme** : dans le cas précédent, un membre peut « acheter » le tour gagnant d'un autre membre.

Il y a un autre moyen beaucoup plus simple de répondre aux besoins de personnes très diverses, consistant à mettre en place un marché pour décider du gagnant à chaque tour. La levée est attribuée à celui qui lui accorde le plus de valeur au moment présent, tandis que d'autres trouvent une compensation financière à leur patience. Le système profite donc à tout le monde.

Voici son principe de fonctionnement. Prenons une tontine de 15 personnes qui se réunit tous les mois, avec une contribution de chaque membre de 20 dollars.(c'est à dire 15 levées pendant un cycle de 15 mois).

A Chaque levée, la somme totale est de 300 dollars.

Au premier tour, les membres qui ont un besoin immédiat d'argent choisissent de mettre la somme aux enchères. Disons que cinq personnes veulent lever cette

somme ; celle qui en a le plus besoin offre une enchère de 30 dollars et gagne. Elle prend donc 270 dollars sur 300 dollars (300 dollars-30 dollars), et les 30 dollars sont partagés également entre les 15 membres ou uniquement entre les 14 autres membres. Au fur et à mesure des tours, le montant des enchères tend à diminuer, puisque le nombre de participants va décroissant. La pratique dans la tontine à enchères permet de faire constater que ces dernières peuvent atteindre des montants élevés (50% de la levée). Les enchères très élevées signifient que les emprunteurs « nets » payent un prix très important sur leurs « prêts » alors que ceux qui choisissent de prendre la levée vers la fin du cycle profitent de taux d'intérêt très élevés sur leur épargne. En général, les entrepreneurs ou les acquéreurs de logements devant verser une première avance privilégient en général les tontines à enchères car elles leur procurent des capitaux immédiatement et sans lourdeurs administratives.

La constitution des tontines fait toujours appel à la confiance. Cette confiance est un processus qui se construit jour après jour, et les tontines ne retiennent que les membres qui donnent satisfaction par leur régularité de paiement.

Les tontines font appel aussi à des innovations constantes. On pourrait par exemple imaginer la situation où à chaque fois qu'une personne a pu bénéficier d'une levée et qu'elle a pu faire une avance pour l'acquisition d'un logement, elle devra la fois suivante doubler sa contribution à la tontine. Cette règle peut être considérée comme une juste compensation pour ceux qui attendent longtemps leur tour. Si dans une tontine AREC simple, un certain nombre de personnes se réunissent et chacun met sur la table une somme donnée d'argent, et la totalité de l'argent est remise à chacune d'entre elles, on peut envisager d'autres possibilités sans être obligés de respecter la symétrie, c'est à dire la contrainte à allouer la somme immédiatement à l'un des membres. Le champ des possibilités sera très grand dans la mesure où on peut stocker l'argent dans une banque ou auprès d'un caissier, on peut le prêter à l'un des membres ou à plusieurs moyennant un taux

d'intérêt...etc....D'autre part, il n'est pas nécessaire d'épargner le même montant chaque semaine ou de continuer à épargner une fois constitué un fonds suffisant.

Doivent-elles être limitées ou non limitées dans le temps ? Les ACEC non limités dans le temps présentent un grand avantage dans la mesure où elles permettent de constituer une épargne sur le long terme.

On pourrait aussi envisager un dispositif d'assurance ou de mutualisation. La protection contre les risques de perte, d'accidents, de maladies... peut se faire de deux manières :

- d'abord par l'intermédiaire de l'épargne et du prêt,
- ensuite par un dispositif de mutualisation. Dans ces cas, les dépôts sont effectués par plusieurs membres, mais la somme globale n'est allouée qu'à ceux qui ont subi une perte. L'avantage de la mutualisation est qu'elle peut dédommager les clients pour la totalité ou une partie de la perte subie.

Les tontines peuvent aussi fonctionner pour atteindre un objectif, comme par exemple l'achat d'une parcelle de terre, ou d'un logement. Les contributions régulières des membres viennent alimenter un fonds sur un compte bancaire jusqu'à ce que le montant soit suffisant pour acheter ce bien immobilier, et le processus se poursuit jusqu'à ce que chacun ait reçu sa parcelle ou son logement.

B-2-2-2- Modes de gestion de services financiers formels

En schématisant, on peut dire qu'il existe dans le secteur informel deux types d'organisations gérant des services pour les pauvres. On peut les appeler des gestionnaires et des prestataires.⁽⁶⁹⁵⁾

Les gestionnaires regroupent des organisations caritatives comme les associations religieuses, les associations villageoises ou de commerçants qui sont suffisamment stables pour gérer des clubs d'épargne et de crédit à la place de leurs membres.

⁶⁹⁵ S. Rutherford « Comment les pauvres gèrent leur argent », op. cit. P. 87.

Les prestataires sont des personnes qui vendent des services financiers non formels aux pauvres.

Les gestionnaires sont des organisations permanentes qui offrent des services financiers et peuvent gérer aussi des clubs d'épargne.

Au sud de l'Inde, dans la ville de Cochin, de nombreux bidonvilles sont membres d'ACEC qui sont détenues et gérées par les représentants des églises, temples ou mosquées ou par des organisations commerciales, qui les mettent en place et les gèrent au nom de leurs membres. Souvent, ces gestionnaires, du fait de leur taille et de leur permanence sont beaucoup mieux placés pour servir des besoins à long terme. Ainsi, à la périphérie de Cochin, une association locale de pêcheurs a mis en place un « fonds mariage ». « Les hommes, femmes et enfants non mariés de la communauté de pêcheurs peuvent adhérer eux-mêmes au fonds ou se faire représenter par des parents... Ils choisissent un montant fixe, par exemple l'équivalent de 1 dollar par semaine, et commencent à épargner à un rythme régulier. Les dépôts d'épargne s'accumulent et sont restitués à leur propriétaire lorsqu'il se marie, avec des intérêts d'une valeur égale au montant épargné à cette date (à condition que trois ans au moins se soient écoulés). Si, dans l'intervalle, l'épargnant a besoin d'accéder à son épargne, il peut prendre un prêt à partir du fonds puis le rembourser.⁽⁶⁹⁶⁾

Ce dispositif présente en effet plusieurs avantages :

- il offre un lieu où placer l'épargne
- il garantit l'octroi d'une somme substantielle au moment où quelqu'un exprime un besoin impérieux.
- il apporte un bénéfice
- il offre aux membres la possibilité de prendre un prêt quand ils ont en besoin.

696 Ibid P. 90.

Ainsi, alors 100 dollars d'intérêt. Cela correspond à un taux d'intérêt de 67% par an. On peut transposer ce raisonnement dans le domaine de l'acquisition si quelqu'un adhère au fonds, épargne 100 dollars et se marie au bout de trois ans, celui-ci recevra du logement en substituant mariage à accès à la propriété, d'où son grand intérêt pratique.

Les AREC peuvent aussi être gérées par un gestionnaire informel rémunéré. En Inde, ces clubs connus sous le nom de Chit sont souvent gérés par quelques personnes au même par des sociétés spécialisées agréées par l'Etat. Elles mettent en place ces tontines Chit et s'engagent à trouver un nombre suffisant de membres qui cherchent à se procurer des ressources pour acheter un logement, préparer un mariage ou faire face à des funérailles.

Les prestataires :

Certains « prestataires » de services financiers informels proposent des services de dépôts, et beaucoup proposent une grande panoplie de prêts. Ils préfèrent offrir leurs services à des individus et la majorité font payer leurs services.

Le tableau suivant nous permet d'avoir une typologie des prestations informelles des services financiers.

Tableau n° : VI-1

Types de prestations informelles de services financiers

Dépôts	Collecte de dépôts (épargne a priori)
1-	Collecte de stockage des dépôts d'épargne
Avances	(épargne a posteriori)
2-	Avances en contrepartie d'un flux de dépôts liquides. Une somme globale est fournie en contrepartie d'une série de petites sommes.
3-	AVANCES SUR ACTIFS – MISE EN GAGE ET HYPOTHEQUE
4-	Avance sur la vente de produits Une somme globale est remboursée à partir de la récolte.

Source : S. Rutherford, op. cit. P. 98.

Ces prestataires sont au nombre de quatre. Il s'agit de prestation mais non de prestataires. Les collecteurs d'épargne sont nombreux et courants en Afrique noire et un peu moins au Maghreb. Au Nigeria, ils concurrencent même les caisses d'épargne formelles⁽⁶⁹⁷⁾, puisque ces alajos se déplacent à bicyclette quotidiennement pour collecter l'épargne de leurs clients, et réalisent ainsi un service de proximité. Leur activité a tendance à croître alors que les banques formelles connaissent de sérieuses difficultés. Certains alajos placent l'argent qu'ils collectent dans les banques, tandis que d'autres proposent des avances à leurs clients.

D'autres prestataires accordent aussi des prêts sur gage (en milieu urbain) et l'hypothèque des terres en milieu rural. Bien qu'ayant pour caractéristique la rapidité, la mise en gage ou l'hypothèque d'actifs présente des limites : elles n'ont d'intérêt que pour les personnes qui ont quelque chose à mettre en gage ou en hypothèque.

« Lorsque le prêteur sur gage reçoit de son client l'objet en or mis en gage, il ne l'utilise pas : il le détient et le conserve jusqu'à ce que son client le réclame, ou jusqu'à ce qu'il soit sûr que ce dernier ne le réclame plus. Dans ce cas, le prêteur sur gage peut vendre le bien ou le fondre et l'utiliser comme matière pour son activité d'orfèvrerie. En milieu rural, lorsqu'une terre ou un actif est mis en gage (« hypothèque ») pour garantir un prêt, sa possession et son utilisation peuvent être diverses. Parfois « un intérêt » sur la terre est simplement « cédé » au créancier hypothécaire, tandis que le débiteur (le propriétaire qui prend une hypothèque sur sa terre) continue de l'utiliser exactement comme en occident, un futur propriétaire vit dans la maison hypothéquée à la société qui lui accorde un prêt pour acheter cette maison.

697 J'ai effectué plusieurs visites de travail en Afrique noire entre 2001 et 2003 (Nigeria, Côte d'Ivoire, Ouganda...) qui m'ont permis de me rapprocher davantage de ces pratiques. Des entretiens fructueux avec certaines populations urbaines, notamment en Côte d'Ivoire m'ont permis de mieux comprendre le fonctionnement de ces pratiques.

Plus souvent, le créancier détient et utilise la terre, bien qu'il puisse choisir d'exiger à la place une part de produit de la terre. »⁽⁶⁹⁸⁾ L'hypothèque d'actifs et pratiquée dans de nombreuses régions dans le monde. Généralement, ce ne sont pas toujours les pauvres qui en profitent. On peut citer l'exemple du Kat au Bangladesh. Le Kat est un système d'hypothèque foncière à durée indéterminée dans lequel le créancier, en contrepartie du prêt accordé, utilise la terre du débiteur jusqu'à ce que celui-ci lui rembourse la somme en totalité. Ce système se rapproche beaucoup de la pseudo-hypothèque de logements qu'on rencontre dans plusieurs villes marocaines.

Avec une intervention de l'Etat de moins en moins affirmée, et avec une transition lente mais réelle des solidarités de⁽⁶⁹⁹⁾ de naissance aux solidarités de proximité ou de voisinage⁽⁷⁰⁰⁾, des pratiques de finance informelle de logements originales connaissent un franc succès au Maroc. Une enquête que nous avons effectuée à Marrakech en l'an 2000 pour le compte d'un organisme international de recherche⁽⁷⁰¹⁾ a pu révéler des résultats fort intéressants.

Tableau n° VI-2

Appréciation du financement bancaire par les acquéreurs

	<u>Nombre</u>	<u>%</u>
• Adapté	26	38
• Moyennement adapté	03	06
• Non adapté	38	56
• Total	67	56

Source : enquête personnelle, mars 2000

698 S. Rutherford « Comment les pauvres.... » op. cit p. 103

699 S. Boutillier « Economie solidaire, repères et éléments d'une critique » in « Innovations, Cahiers d'économie l'innovation » n° 15, 2002-1, p. 17.

700 R. Escallier « De la tribu au quartier, les solidarités dans la tournante de l'urbain, l'exemple marocain » Cahiers de la Méditerranée, 2002, P. 25.

701 Cet organisme est le CODESRIA dont le siège est à DAKAR au Sénégal. Un premier résumé de ce travail est paru dans un ouvrage collectif en anglais : « Under Siege : Four african cities, Freetown, Johannesburg, Kinshasa, Lagos », Dokumenta 11. Platform 04, op.cit. Voir en particulier M. Gheris « Housing in Marrakech : the contradictions of public interventions » p. 381 – 399.

Il ressort du tableau précédent que 56% des ménages enquêtés pensent que le financement bancaire est non adapté (durée de prêt trop courte, taux d'intérêt élevés, comportement bureaucratique des banques...).

Tableau n° :VI-3

Recours à la tontine des ménages en acquisition d'un logement Social

	<u>Nombre</u>	<u>%</u>
oui	31	41
non	44	59
Total	75	100

Source : Enquête personnelle, mars 2000

Le recours à la tontine comme mode de financement partiel ou total de la première avance (~ 30.000 dh) nécessaire à l'acquisition d'un logement auprès de l'ERAC-Tensift, a concerné 41% des ménages interviewés.

Tableau n° :VI-4

Statut d'occupation avant l'acquisition d'un logement

	<u>Nombre</u>	<u>%</u>
Locataire	24	32
propriétaire	04	05
Pseudo-hypothèque	26	34
Avec famille	18	24
Pas de porte	01	02
Autres	02	03
Total	75	100%

Source : Enquête personnelle, mars 2000

Le tableau précédent nous permet d'entrevoir le recours des ménages à la pratique de la pseudo-hypothèque dans 34% des cas. Son mécanisme est simple :

un propriétaire d'un logement va emprunter une somme d'argent à une personne à qui il donne en hypothèque son logement pour la durée du prêt. Un loyer modéré (relativement) mais non apparent (dans le contrat du prêt) est payé au propriétaire du logement. Une fois la durée du prêt arrive à échéance, l'occupant du logement restitue ce dernier à son propriétaire en contrepartie du remboursement du prêt. En cas d'entente mutuelle, le contrat peut être reconduit pour un autre cycle. Cette pratique permet à l'occupant temporaire du logement de constituer une épargne « forcée » qui lui servira comme une avance initiale pour l'acquisition du logement (l'accès au crédit pour l'acquisition d'un logement social au Maroc nécessite une avance à verser de 30.000 dh), souvent impossible à constituer. Puisque la location d'un logement décent est hors de prix pour la majorité des ménages urbains à Marrakech, le recours à la pseudo-hypothèque est une phase importante dans l'itinéraire de l'achat d'un logement.

B-2-2-3- Nouveaux modes de gestion informels

Le marché des services financiers pour les démunis est dominé par les tontines et les gestionnaires et prestataires informels. Les banques ont jusqu'ici ignoré les pauvres car considérés comme peu solvables. Mais les pauvres n'ont pas été complètement abandonnés à leur sort. A partir des années 70, de nouvelles formes de finance pour les pauvres se sont développées. On trouve aujourd'hui un nombre croissant d'organisations cherchant à offrir des services bancaires aux pauvres ou les aider à mettre en place leurs propres services. Ces organisations constituent le secteur semi-formel. En février 1996, il s'est même tenu un sommet fort coûteux du micro-crédit à Washington à l'instigation des bailleurs de fonds internationaux et des gouvernements.

Il faut distinguer entre promoteurs et prestataires.

Les promoteurs sont ceux qui aident les pauvres à mettre en place leur propre système, qu'ils possèdent ou auto-gèrent, alors que les prestataires sont ceux qui vendent des services financiers aux pauvres.

Les promoteurs :

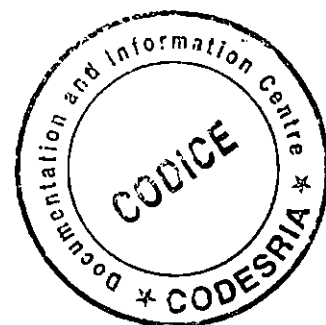
Aujourd'hui, plusieurs pays et plusieurs ONG engagés dans le développement essaient de promouvoir des clubs d'épargne afin de permettre aux plus pauvres de bénéficier de services financiers. Aujourd'hui, leurs membres ont connu un accroissement considérable par rapport aux décennies précédentes.

En Inde, par exemple, les ONG favorisent la création de « groupes d'entraide » dans une optique de développement social beaucoup plus que dans une optique de service financier.

Ces groupes d'entraide sont considérés comme des points d'ancrage pour le développement social et politique puisqu'ils permettent d'émanciper les femmes, de favoriser l'émergence d'un leadership local...Ils s'inscrivent dans une perspective de long terme, cherchant la pérennité de leurs actions. Les principales fonctions de ces groupes d'entraide indiens sont les suivantes :

- Offrir un lieu sûr de dépôt d'excédent de l'épargne
- Fournir des fonds supplémentaires en cas de besoin
- Assurer une supervision en vue de régler, les conflits éventuels
- Assurer une régulation pour assurer que les règles sont respectées
- Apporter des compétences en conseil et en formation pour les membres des clubs
- Fournir un statut juridique qui permet aux clubs de conclure des contrats financiers de manière légale
- Jouer un rôle de porte-parole et d'avocat des groupes d'épargne.
- etc.....

En Inde les ONG qui remplissent ces fonctions sont connues sous le nom de « fédérations » de groupes d'entraide. Elles sont enregistrées auprès des Autorités.



Les prestataires

Les prestataires sont des personnes ou des institutions qui se proposent de gérer des services financiers pour les pauvres, au lieu que ceux-ci s'acharnent à les gérer eux-mêmes.

L'exemple mondial le plus célèbre est celui de la Grameen Bank du Bangladesh. Bien que celle-ci forme des groupes, elle n'a pas pour objectif d'amener les groupes à gérer leurs propres services. La Grameen Bank⁽⁷⁰²⁾ est structurée de la même manière qu'une banque détenue par ses actionnaires.

Elle détient les fonds et récupère le produit des intérêts appliqués sur les prêts. Les prêts sont directement accordés aux individus, sans passer par le groupe. Chaque client (membre de groupe) achète une part dans la Banque et les représentants des membres détiennent une vaste majorité des sièges au conseil d'administration.

Les membres du groupe se portent mutuellement garants de leurs crédits respectifs, sans que l'argent à partir duquel sont distribués des crédits n'appartienne au groupe. La Grameen Bank propose un service d'épargne a posteriori, c'est à dire une avance contre épargne, à un marché de masse. Elle met à disposition de son client une somme utile remboursable par plusieurs petits versements hebdomadaires. Elle applique des intérêts qu'elle répartit en petites sommes qui viennent s'ajouter aux remboursements périodiques du principal. D'autre part, elle accepte certains dépôts d'épargne, en petits versements fixes hebdomadaires, mais qui ne peuvent être retirés avant que le client ait passé dix ans dans la banque. Elle déduit également 5% de la valeur de chaque prêt à titre de « taxe de groupe » de l'argent placé dans un fonds détenu par les clients, mais administré par la banque et qui peut être utilisé pour garantir les prêts des clients ayant des difficultés de remboursement. Cet argent peut être retiré par les clients au bout de 10 ans. La banque demande aussi à ses clients, répartis en groupes de (40 personnes

702 D. Gentil... « Les avatars du modèle Grameen Bank » in « Revue Tiers Monde » Janv. Mars 1996, Tome 35.

environ) de se porter mutuellement garants de leurs crédits respectifs. Elle pratique un taux d'intérêt sur ses avances de 20% annuellement, ce qui est abordable. Au milieu des années 90, la banque comptait environ 2 millions de clients, dont la plupart étant des femmes de zones rurales.

La Banque s'oriente de plus en plus vers l'octroi de crédits à moyen et long terme pour l'acquisition de logements.⁽⁷⁰³⁾ Son fondateur, Yunus s'intéresse davantage au financement des micro-entreprises qu'à la micro finance (services financiers destinés aux pauvres).

Conclusion

Cette section nous a permis de dépasser le cadre théorique et analytique classique en matière de financement du logement. Celui-ci est basé sur deux hypothèses excessives :

- l'hypothèse de dualisme financier.
- l'hypothèse de répression financière.

Le financement solidaire et l'économie sociale apparaissent comme des alternatives très fortes.

Un raisonnement en termes d'économie sociale nous a permis de mettre en exergue le rôle des associations, des coopératives et des mutuelles sous un angle théorique en tenant compte des apports de Proudhon, Walras, et Gide. Il nous a permis d'ouvrir des perspectives externes à la science économique, relevant essentiellement de la sociologie. L'étude des associations et de leur rapport à l'Etat nous a permis de les aborder selon trois hypothèses distinctes :

- l'hypothèse néo-libérale
- l'hypothèse social - étatique
- l'hypothèse solidaire

703 Ibid.

Cette dernière nous paraît être plus prometteuse car non seulement elle évite l'instrumentalisation des associations, mais aussi elle s'active à une généralisation de l'idée de solidarité.

D'un autre côté, les pratiques associatives dans le cadre de l'économie solidaire nous ont permis de montrer la place importante de l'économie solidaire territoriale par la manifestation d'une nouvelle gouvernance et de nouveaux réseaux de solidarité. Les expériences de finance solidaire à travers le monde et au Maghreb nous ont permis d'insister sur l'importance de la mobilisation de l'épargne pour les pauvres et aussi de voir les différentes modalités, souvent complémentaires et novatrices de sa mobilisation. La principale conclusion qui ressort de ces pratiques est que la pauvreté n'est pas une fatalité. Elle peut être surmontée à condition de faire confiance aux pauvres et à leurs stratégies de contournement de la pauvreté.

CODESRIA - BIBLIOTHÈQUE

Conclusion chapitre VI

Beaucoup de penseurs ont souvent eu tendance à opposer l'économique et le social. Ceci résulte de l'assimilation fréquente de l'économique à la notion d'efficacité et du social à celle de justice. Puisque l'efficacité économique et la justice sociale semblent contradictoires, il semblerait judicieux de les opposer. Mais les frontières entre les deux sont floues pour au moins deux raisons :

-L'encastrement de l'économique dans le social.

Les activités économiques n'ont de sens que si elles sont reliées au contexte social qui les accompagne.

C'est un excès de spécialisation dans les sciences sociales qui a engendré cette dichotomie entre l'économique, le social et le politique. A force de se spécialiser, la pensée occidentale perd de sa quintessence!

-L'économique régit de plus en plus la vie des individus. Toute décision économique, dans l'entreprise, dans un ménage, au sein du gouvernement, peut avoir une influence sur le rôle social de chacun.

Polanyi procède par exemple à une rupture avec la vision traditionnelle de la monnaie. Il critique le caractère marchand par nature de la monnaie⁽⁷⁰⁴⁾. Selon lui, toute catégorie économique doit être sociale pour présenter une pertinence ou une intelligibilité.

Afin de frayer un passage vers de nouvelles pistes en matière de financement du logement, deux moments essentiels nous ont retenu dans ce chapitre :

- un premier moment qui nous a permis d'insister sur l'informalité et la segmentation des circuits de financement. L'informalité congénitale aux économies du tiers-monde n'est plus à démontrer. Elle est même par certains aspects rampante dans la mesure où exclusion, précarité, surpopulation, font le quotidien de ces pays. Bien que l'économie informelle est fluide et difficile à

704 J. M. Servet, J. Maucourant, A. Tiran (S/d) « La modernité de K. Polanyi » l'harmattan 1998, P.231.

saisir, on a essayé de la définir comme étant une économie cachée, souterraine, non enregistrée ou non repérée, mais qui a sa signification et induit des implications importantes en terme de politique économique.

Afin de bien cerner la question, on a proposé deux courants explicatifs de l'informalité des économies : le courant dualiste et le courant fonctionnaliste. La relation entre l'informalité et le développement nous a permis de relever que c'est le décrochage entre croissance démographique et production des richesses, générant un mode d'accumulation et un mode de régulation spécifiques qui expliquent le développement de ces activités informelles. La relation entre informalité et développement est loin d'être avérée. Aux yeux de D. Villiers, ni l'anti-développementalisme relativiste radical de H. Zaoual, ni l'anti-développementalisme culturaliste de S. Latouche ne peuvent constituer une réponse satisfaisante. Seul « un relativisme relatif » peut permettre une amélioration des conditions et des formes de la vie sociale.

L'informalité se manifeste aussi au niveau des modes de financement de l'économie. A son tour, la finance informelle est multiforme et diverse.

Au niveau théorique, c'est l'articulation entre finance informelle et finance formelle qui est de vigueur.

Nous avons montré la nécessité de dépasser le raisonnement en termes de dualisme financier et son remplacement par une théorie de la segmentation des circuits de financement, insistant sur les modes de financement décentralisés.

- Un second moment nous a donné l'occasion de dépasser le cadre théorique et opérationnel classique en abordant successivement la théorie des organisations de l'économie sociale, ainsi que les pratiques associatives dans le cadre de l'économie solidaire.

La théorie des organisations de l'économie sociale nous a permis de remonter aux origines des associations, coopératives et mutuelles. Les apports de Proudhon, Walras et Gide nous ont donné des éclairages forts intéressants et ont insisté sur le fait que le principe d'association peut constituer une alternative majeure dans

l'allocation des ressources, car il peut être pensé indépendamment des catégories de l'Etat et du marché, mais doit être assis sur des valeurs de solidarité, de sympathie, de fraternité.

D'autre part, on a abordé les perspectives théoriques externes à la science économique. La perspective sociologique et anthropologique a été pour nous l'occasion d'avancer avec J.L.Laville trois types d'explications du fait associatif :

- l'explication utilitariste
- l'explication nominative
- l'explication communautaire.

Grâce aux apports de K. Polanyi, la dernière explication permet de retenir quatre principes fondamentaux : le marché, la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique. L'apport de K. Polanyi va compléter celui de M. Mauss qui insistera que le fait que le don affecte toutes les institutions, économiques ou autres...C'est un fait social total.

D'un autre côté, nous avons étudié les associations et leur rapport à l'Etat grâce à la formulation de trois hypothèses : l'hypothèse néo-libérale, l'hypothèse social-étatiste et l'hypothèse solidaire. Cette dernière vise à dépasser l'instrumentalisation des associations par une stratégie de solidarisation.

Au niveau des pratiques associatives et de l'économie solidaire, nous avons développé dans un premier point le concept d'économie solidaire territoriale, entendue comme une nouvelle gouvernance politique et économique. Celle-ci vise le renforcement des liens sociaux à travers le tissage d'une toile de rapports économiques et sociaux. Ces rapports ou réseaux ont pour mission de regrouper les efforts dispersés au sein du territoire, en particulier dans les pays européens. Ne peut-on pas transposer les expériences aux pays maghrébins, en commençant par des associations de crédit et d'épargne ?

D'ailleurs les expériences de finance solidaire sont légion dans les pvd. En témoignent les tontines, les ACEC et les AREC.

Conclusion Partie II

Les économies maghrébines sont des économies caractérisées par les éléments suivants :

- des inégalités sectorielles de productivité ;
- la désarticulation du système économique ;
- la dépendance économique extérieure ;
- la démographie et une urbanisation galopantes ;
- des systèmes de financement « duaux », « répressifs », et peu performants.
- etc....

Au niveau du financement du logement dans ces pays, on a pu montrer dans le chapitre IV que le dispositif général engendrait un type particulier de mobilisation des ressources variant d'un pays à un autre. Dans l'ensemble, les pays du Maghreb sont caractérisés par une faible mobilisation de l'épargne en général et de l'épargne pour le logement en particulier. Par les trois pays, les modalités de financement hypothécaire ne sont pas identiques bien qu'ils aient pour principale caractéristique un faible rendement. Le sous développement des économies maghrébines couplé à une gestion politique autoritaire ont fait de la « question sociale » une question hautement sensible.

Le logement social sera un point focal d'intervention pour les économies maghrébines vu les déficits accumulés et les attentes légitimes des populations solvables ou exclues. C'est pour cela que dans les trois pays l'Etat a été amené à jouer un rôle central dans la production et le financement du logement social. Seulement, les besoins sont énormes et les pressions sur les finances publiques sont fortes, ce qui nous a donné des configurations différentes selon les pays en matière de financement du logement social.

D'ailleurs au niveau international, les expériences française, allemande et américaine nous ont permis de relativiser les jugements et de comprendre que c'est

la théorie de la contingence qui prévaut dans ce domaine, vu les spécificités économiques, culturelles et sociales.... de chaque pays.

Si on prend le critère de l'intervention de l'Etat comme élément dissociatif des politiques de financement de l'habitat social, on peut dire que la Tunisie adopte la politique la plus libérale, suivie du Maroc qui occupe une position intermédiaire, et de l'Algérie où l'intermédiation publique, assise sur la location est la plus forte.

Le chapitre V a été pour nous l'occasion de faire le point sur les aspects généraux des systèmes de financement du logement. S'il y a une diversité des systèmes, des instruments et des risques des systèmes de financement, les règlements prudeniels ont été par contre généralisés à l'ensemble de ces pays.

Une mise au point théorique et analytique concernant la relation entre développement financier et croissance économique a été tentée ainsi que le passage en revue des principaux arguments contestent la théorie de la répression financière. L'intervention d'un acteur essentiel a été prise en considération dans l'analyse, à savoir la Banque Mondiale, en particulier en Tunisie et au Maroc.

Deux limites des politiques de financement du logement au Maghreb ont été privilégiées :

- les limites des aides financières et des subventions visibles et invisibles.
- les limites de la titrisation hypothécaire.

L'exemple du Maroc a révélé que le système d'aides à l'accession à la propriété génère un contingentement de l'offre et de la demande, est limité par la modicité des ressources budgétaires, et ne vise pas la cible définie au préalable.

Si la titrisation hypothécaire qui a connu un grand essor aux Etats-Unis s'inscrit dans une logique naturelle de désintermédiation financière, il est à craindre qu'elle ne soit limitée au Maghreb à quelques créances particulières, ce qui en fera une activité marginale. L'exemple marocain a montré que la titrisation reste limitée aux créances du CIH, augmentant par là probablement son coût.

Le chapitre VI a représenté pour nous une ouverture pour notre cheminement de recherche puisqu'une des alternatives aux difficultés du financement du

logement au Maghreb pouvait provenir des circuits informels de financement du logement. L'argument force viendrait en effet du fait que puisque le marché et l'Etat n'ont pu apporter une réponse satisfaisante aux plus démunis en matière de financement, une troisième voie consisterait à coupler les circuits formels et informels de financement.

Notre démonstration s'est appuyée sur les concepts d'économie solidaire, de finance solidaire et de finance solidaire territoriale, en prenant exemple des pratiques associatives à la fois dans les pays du Nord que les pays du Sud.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Conclusion Générale

Notre point de départ au niveau de cette étude a été le système bancaire de financement du logement dans les pays du Maghreb. Le logement cristallise des difficultés économiques et sociales pour la plupart des ménages maghrébins. Trouver un logement décent pour l'acquisition ou la location à un prix abordable relève de l'exploit. Dans ces pays, le logement représente même un enjeu politique puisque la violence urbaine est corrélative au mal-logement. Aujourd'hui, c'est l'habitat clandestin et les bidonvilles qui structurent les villes maghrébines, avec tous les fléaux, la précarité et la marginalisation sociale. Le marché du logement est par définition segmenté. Une politique du logement claire suppose à la fois une action sur l'offre et la demande en faveur de tous les segments du logement. Une limite objective à l'offre de logements au Maghreb provient de la spéculation foncière effrénée et de l'absence de l'industrialisation du bâtiment. Notre thèse est qu'une action sur la demande suppose une dynamisation des circuits formels et informels du financement de l'économie en général et de logement en particulier.

Deux moments nous ont paru essentiels afin d'aboutir à cette conclusion :

- d'abord montrer qu'à eux seuls les circuits classiques ou formels de financement du logement, bancaires essentiellement, ne peuvent suffire à assurer une bonne adéquation entre l'offre et la demande de logements. D'ailleurs, dans les trois pays, le financement bancaire du logement reste minoritaire car ne dépassant rarement les 17 à 20% de financement de l'ensemble des logements construits. C'est en fait l'auto-promotion et l'auto-construction qui prédominent.

- ensuite insister sur le fait que c'est la complémentarité entre circuits formels et informels qui doit être envisagée au double niveau théorique mais aussi opérationnel.

Le socle de cette démarche ne peut être que pluridisciplinaire, basée sur un concept-clé, celui de l'économie sociale. L'économie sociale, substrat du mixage entre finance formelle et finance informelle, définit un intervalle formé entre l'Etat

et le marché. Elle décrit donc les configurations se situant entre ces deux régulateurs incontournables des économies contemporaines sans les exclure. Au contraire leur importance en fait les fondements de l'économie sociale. Puisque le logement est à la fois un bien économique et social, un bien capital et un bien de consommation, la politique économique dans un cas et la loi du marché dans l'autre constituent les approches premières de la correspondance entre l'économique et le social. A nos yeux, la « question sociale », encore à ses balbutiements dans les pays du Maghreb, risque de s'aggraver si des réponses non satisfaisantes sont apportées à ce point nodal qu'est le logement. Malheureusement, il faut souvent des secousses importantes telles que celles du 16 mai au Maroc pour que les pouvoirs publics prennent la mesure de la question. Aujourd'hui, il est établi que c'est l'exclusion, la promiscuité, la clandestinité qui mènent au désespoir et donc à l'extrémisme.

Aujourd'hui le Maroc, peut être demain la Tunisie, n'ont pas tiré leçon de l'expérience algérienne en matière de violence urbaine.

Le Maghreb vit aujourd'hui des transformations qualitatives radicales dont la plus saillante est le basculement de la population vers les villes. Or, les villes sont de plus en plus excluantes par le chômage, le sous-emploi et le mal-logement. Le décrochage entre croissance de la population et capacité réelle à satisfaire les besoins essentiels ou organiques ne va-t-il pas engendrer turbulences, instabilités et incertitudes ou croissants ? Il serait naïf de croire que les réponses à ces questions ne sont que techniques. Au contraire, elles nécessitent des réponses politiques, au sens étymologique du terme. La démocratie ne commence-t-elle pas d'abord par le respect de la dignité de l'individu ? dignité à laquelle il ne peut prétendre que si au moins ses besoins organiques sont satisfaits. Vaste chantier pour ce nouveau millénaire.

Bibliographie

1. Economies et Informalités

- ARCHAMBAULT. E et GREFFE .X: « *les économies non officielles* » Paris - la Découverte- 1984.
- ARA: « *capital theory and economic growth* » - Economic Journal – September 1958
- BARTHELEMY : « *les artisans et le développement* » –rapport juin 1983
- BENETTI C : « *l'accumulation dans les pays capitalistes sous développés* » - Paris- Anthropos-1973.
- BANQUE MONDIALE « *le développement accéléré en Afrique au sud du Sahara* » - Washington-1981.
- BOSE A.N « *the informal sector in the Calcutta metropolitan Economy*”- Genève - Bit 1974 (working paper).
- BOMLEY-GERRU: " *casual work and poverty in third world cities*" – Toronto – Wiley and Sons-1978
- CIRED : “ *l'autre moitié : l'économie cachée du secteur domestique et des marchés parallèles*”-séminaire Maison des Sciences de l'Homme – 30 mai 1983.
- CHARMES J. « *les contradictions du développement du secteur non structuré* » - Tiers Monde- n° 82 -1980.–pp. 321-336.
- DEBLE I. et HUGON Ph . « *vivre et survivre dans les villes africaines* » - Paris –PUF-1982.

- DEVAUGES R. « *l'oncle, le Ndoki et l'entrepreneur, la petite entreprise congolaise de Brazzaville* » - Paris -ORSTOM -1977.

- EMMANUEL A. « *technologie appropriée ou technologie sous développée* »-IREM-PUF-1981.

- GREFFE X. « *économie non officielle et régulation économique* » - séminaire LES -8-9 mai 1980.

- HALLA J et CAILLODS F. « *éducation, formation et secteur traditionnel* » -Paris -IIEPP-1981.

- HUGON ph. ABADIE N.L. et MORICE A. « *La petite production marchande et l'emploi dans le secteur « informel » : le cas africain* » - paris -IEDES -Université paris I -1977.

-HUGON Ph. « *dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital ? peut-on dépasser le débat ?* » -tiers monde- n°-82-1980, pp.229-260.

« *secteurs souterrains et réseaux apparents* » in *vivre et survivre dans les villes africaines* »- Paris - PUF -1982-pp.26-49.

« *le développement des petites activités à Antananarivo, l'exemple d'un processus involutif* » - revue canadienne des études africaines-1982-pp.293-312.

- LACHAUD J.P : « *Le secteur informel à Abengoutou (rép. De Côte d'Ivoire. Le cas du secteur de l'habillement à Abidjan)* »-Bordeaux- Université -I -Sciences économiques-1976.

« *Le secteur informel à Abengourou rép. De côte d'ivoire). Analyse et programme d'action* » - CEAN -CED - Université de bordeaux I - 1982.

« *le secteur informel au Rwanda* » - BIT/PECTA- février 1981

« *les activités informelles à Bangui* » - centre d'études d'Afrique Noire - Bordeaux - 1981.

« *quelques réflexions sur l'expérience de Madagascar en politique artisanale* »- tiers monde- n° 82, 1980 - pp. 337-352.

- LUBELL.H. ET SETHURA-MAN S.V : « *Income and employment generating policies for lower Income urban settlements* »- Paper prepared for an ad hoc expert group meeting on strategies for improvement of different types of lower Income settlement- New York- United Nations-1977.

- MIRAS CI. de : « *la formation du capital productif privé ivoirien. Le secteur de la boulangerie* » Abidjan –ORSTOM-1975.
- « *la formation du capital productif privé ivoirien. Le secteur de la menuiserie* » - Abidjan –ORSTOM – 1976.
- « *essai de définition du secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan* » - tiers monde – n° 82 – 1980- pp.353-372.
- MORICE A. « *les petites activités urbaines : réflexions à partir de deux études de cas ; les vélos - taxis et les travailleurs du métal de Kaolack (Sénégal)* » - IEDES-1981.
- NIHAN G. « *le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept expérimentale* » - Tiers monde – n°82 – 1980 – pp. 261-284.
- ROSANVALLON P. « *l'âge de l'autogestion* » - Paris – le seuil – 1976.
« *Le capitalisme* » - Paris – le seuil -1979.
- SALAMA P. « *un procès du sous- développement* » - Paris – Maspero – 1973.
- SALEM G. « *Les réseaux commerciaux des artisans colporteurs sénégalais* » in vivre et survivre dans les villes africaines – Paris – PUF 1982 – pp. 84-89.
- SEN A. « *Choice of tethnics* » - Londres – Oxford Press – 1960.
- SEN A. K. « *employment technology and developpement* » – Londres – Clarendon press – 1975.
- SETHURAMAN S.V. « *le secteur urbain non structuré, concept, mesure et action* » - revue internationale du travail – juillet- août 1976.
- STEEL W. F. « *intensité de capital, dimension de la forme et choix entre emploi et production: l'importance de l'analyse multisectorielle* » - tiers monde – n° 82 – 1980.
- THERY D. « *plaidoyer pour développer des techniques plus appropriées et passer du mimétisme au pluralisme technologique* » - tiers monde – n° 88 – 1980.

- VAN DIJK M.P. « *étude de la littérature servant de base pour des recherches entreprise à Dakar et à Ouagadougou* » Dakar – ILO – avril 1976.

- *Epargne et développement*

- Agency for International Development, 1972, "*Eighth conference on Housing in Africa*".
- Carlson: (E) 1983", "*United Nations Activities in the Field of Housing*" Finance, Notes on proposals for Institutional Development, International Union of Building Societies and Saving Associations", non publié.
- CHRISTIAN: (J.W.) 1980, "*Housing Finance for Developing Countries*", International union of Building societies and Saving Associations.
- CHURCHILL, (A): 1980m "*Shelter*", World Bank. Commonwealth Development Corporation, 1980m Report and Accounts.
- International Finance Corporation, 1982, "*the role of specialized housing finance in the financial system*": The IFC approach.
- International Finance Corporation, 1983, "*Capital markets-Mobilizing Resources for Development*".
- Ministère de l'urbanisme et du logement, (1983), « *les cahiers de l'urbanisme et du logement* », janvier, France.
- PANDIT, (L.) (1983), "*housing finance developpement committee*" (IUBSSA), report of chairman, octobre, non publié.
- RENAUD, (B) (1982), "*housing and financial in developing countries*", (World Bank discussion paper.
- U.S. Agency for international development, (1983), "*housing guarantee program : annual report*"- fiscal year 1982-, office of housing and urban programmes.
- World Bank (1981), "*the world Bank and international finance corporation*".
- World Bank (1983), "*learning by doing – world bank lending for urban development*", 1972-1982.
- World Bank (1983), "*urban edge*," Mai.

Théorie Financière

- BERGER A.N, HUMPREY D.B. (1977), “ *Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research*”, European Journal of Operational Research, 98.
- BERGER A.N, MESTER L.J.(1997), “*Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions?*”, Journal of Banking and Finance,21.
- BOYD.J.H, Runkle D.E. (1993) “*Size and performance of banking firms*”, journal of Monetary Economics, vol.31, February.
- BOYD.J.H (1994), “ *the role of large Banks in the Recent U.S. Banking crisis*”, quarterly review Bank of Minneapolis, Winter.
- BUONO M, EAKEN B. (1991), “*Branching restriction and banking costs*”, Journal of Banking and Finance, 14.
- CAMPBELL T., KRACAW W. “*information production, market signalling, and the theory of financial intermediation*”, journal of Finance, 35.
- CEBENOYAN A. S. (1990), « *Scope economies in banking : the Box-Cox function* », the Financial Review, 25.
- CHAN Y.S., GREENBAUM S. THAKOR A. (1992), “ *is fairly priced deposit insurance possible?* Journal of Finance, 47.
- CONTI V., MACCARIELLI M. (1992), « *la taille optimale de l'activité bancaire : Approches théoriques et résultats empiriques* », Revue d'Economie Financière, 21, été.
- DEWATRIPONT M., TIROLE J. (1993), « *la réglementation prudentielle des banques* », Editions Payot Lausanne.
- DIAMOND D W., (1984), “ *financial intermediation and delegated monitoring*”, Review of Economic Studies, July.

- DIAMOND D W., DYBVIG P.H. (1983), "*Bank Runs, deposit insurance, and liquidity*", journal of political economy, June.
- FLANNERY M. (1989), "*capital regulation and insured bank's choice of individual loan default risks*", Journal of Monetary Economics, 24.
- FORESTEIRI G. (1993), Economies d'échelle et d'envergure dans le secteur des services financiers: analyse des publications récentes, OCDE.
- GOYEAU D., Sauviat TARAZI A. (1992), « *évaluation du risque de faillite bancaire en Europe* », Revue d'économie Politique, Mars-Avril.
- GOYEAU D., Sauviat A, TARAZI A. (1995A), « *taille, risque et réglementation bancaire* », communication aux XIIes Journées Internationales d'Economie Monétaire et Bancaire, Nancy, 15 et juin.
- GOYEAU D., Sauviat A, TARAZI A. (1995B), « *responsabilité limitée et choix de portefeuille des banques* », Finance, juin
- HUMPHREY D. B. (1990), "*why do estimates of bank scale economies differ?*", Economic Review, Federal Reserve Bank of Richmond, 76.
- KAREKEN J. H., WALLACE. N. (1978), "*deposit insurance and bank regulation: a partial equilibrium exposition*", Journal of Business, 51(3).
- KIM D. , SANTOMERO. A. M. (1988), "*risk in Banking and regulation*", The journal of Finance, Dec.
- KOHEN M., SANTOMERO A.M. (1980), "*regulation of bank capital and portfolio risk*", The journal of Finance, 35, Dec
- LELAND H., PYLE D. (1977), "*information Asymmetries*", Financial Structure and Financial intermediaries", journal of Finance, 32.
- MCALLISTER P. H., MCMANUS D. (1993) "*resolving the scale efficiency puzzle in banking*", Journal of Banking and Finance, 17.

- MERTON R. C. (1977). “ *an analytic derivation of the cost of deposit insurance and loan guarantees: an application of modern option pricing theory*”, journal of Banking and finance, Vol. 1, June. .
- MILLON M. H., THAKOR A. (1985), « *moral hazard and information sharing: a model of financial information gathering agencies*”, journal of Finance, Vol. 40 (5).
- OHARA M., SHAW W. (1990), “*deposit insurance and wealth effects: the value of too-big-to-fail*”, the Journal of Finance (5).
- ROY A. D, (1952) “ *safety first and the holding of assets*”, Econometrica, 20, July.
- SHARPE W. F, (1978), “ *bank capital adequacy, deposit insurance, and security values*”, Journal of financial and quantitative analysis, 13, Nov.
- SHRIEVES R, E., DAHL D. (1992), “*the relationship between risk and capital in commercial bank*”, Journal of Banking and Finance, 16, April.
- TARAZI A. (1996), “*risque bancaire. Déréglementation financière et réglementation prudentielle* », PUF.
- WALL L. D.(1993), “*too-big-to-fail after FDICIA*”, Economic Review, Federal Reserve Bank of Atlanta, January/ February.

2- Industrie Bancaire

- AKELLA, and GREENBAUM (1988), « *saving and loans ownership structure and expense-preference* », Journal of Banking and Finance 12,p. 419-437.
- BERGER, HUMPHREY, SMITH (1993), “*Economies d'échelles, fusions, concentration et efficacité*”, revue d'économie financière, n°27, hiver
- BONUS and SCHMIDT (1990), « *the cooperative banking group in the Federal Republic of Germany : aspects of institutional change* », Journal of Theoretical and Institutional Economics 146, pp180-207.
- CONSEIL NATIONAL DU CREDIT (1995), “*rapport du groupe de travail consacré au risque de crédit* », septembre.

- D'AMBRIERE (1985), « *Les institutions financières à statut particulier, Economica., « Compétitivité des banques françaises : état des lieux et perspectives »*, Revue Financière de géoéconomie, n°7, automne.
- DESHMUKH, GREENBAUM et THAKOR (1982), « *capital accumulation and deposit pricing in mutual financial institutions* », Journal Of Financial And Quantitative Analysis, December, p. 705-725.
- DIETSCH M. (1992), « *quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire?* », revue économique, n°2.
- DUBERNET (1997), *Gestion actif-passif et tarification des services bancaires*, Economica.
- EATON and LIPSEY (1980), « *Exit barriers and entry barriers: the durability of capital as a barrier to entry* », Bell Journal Of Economics, 11, p.721-729.
- FAMA and JENSEN (1985), « *organization forms and investment decisions* », Journal of Financial Economics... p101-119.
- HANDY (1997), « *coexistence of non profit, for-profit and public sector institutions* », Annals of public and cooperative economics, volume 68, n°2, June, p. 201-223.
- HANNAN and RHOADES (1987), « *Acquisition Targets And Motives: The Case of The Banking Industry* » Review of Economics And Statistics, 69, Pp 67-74.
- HANNAN (1979), « *Limit pricing and the banking industry* », Journal of Money, Credit and Banking, n° 11, nov, pp, 483-446.
- HEALD (1997), « *Public Policy Toward Cross Subsidy* », Annals of Public and Cooperative Economics, Volume. 68, n°4, décembre.
- JACOLIN et PAQUIER (1995), « *la tarification des crédits* », revue d'économie financière n°35.
- Kay (1991), « *the economics of Mutuality* », Annals of Public Cooperative Economics 62.

- LACKER (1994), "*does adverse selection justify government intervention in loan markets?*", *Economic Quarterly*, Federal Reserve Bank of Richmond, Winter94, volume 80, n°1 p,61.
- LAVIGNE (1993), "*sélection Bibliographique sur l'Industrie Bancaire*", *Revue d'Economie Financière*, N°27,hiver.
- LEDOUX et BERREBI (1995), « *Le coût du crédit : facteurs normatifs et conditions de marché* », *Revue d'économie financière* n°35, hiver.
- MCKILLOP and FERGUSON (1998), "*an examination of borrower orientation and scale effects in UK credit unions*", *annals of public and cooperative economics*, vol, 69.
- MASULIS (1987), "*changes in the ownership structure conversions of mutual savings and loans to stock charter*", *Journal of Financial Economics* 18, p.29-59.
- MAYERS and SMITH (1986), "*ownership structure and control: the mutualisation of stock life insurance companies*", *Journal of Financial Economics* 16, 1986, p73-98.
- MESTER (1992), « *raditional and traditional banking* », *journal of banking and finance* 16.
- MILGROM et ROBERTS (1982), « *Limit pricing and entry under incomplete information* », *Econometrica* 50, pp, 443-460.
- MILGROM et ROBERTS (1982), « *predation, reputation and entry deterrence* », *journal of « economic theory* 27, pp. 280-312.
- MODIGLIANI et MILLER (1958), "*The Cost of Capital, Corporate Finance And The Theory of Investment*", *American Economic Review*, pp.261-297.
- MORIN (1996), "*théories du corporate gouvernance et modèles de financement du capitalisme* », *Cahiers de Recherche du LEREP*, 1996-3.
- MULDUR (1993), « *Les barrières à l'entrée dans le marché bancaire français* », *Revue d'économie financière*, n°27; hiver.
- NEGIAR, Billard (1995), « *tarification des services bancaires* » : où se situe la France ? *Revue d'économie financière*, n°35, hiver.

- O'HARA (1981), « *property rights and the financial firm* », Journal Of Law And Economics 23.
- PLIHON D. (1998), « *les banques, nouveau enjeux, nouvelles stratégies* », la Documentation française.
- PASTRE . (1995), « *Questions de méthodes et enjeux théoriques* », revue d'économie financière, n°31. p.395.
- REY, TYROLE J. (1997), « *Analyse économique de la notion de prix de prédation* », Revue française d'Economie n°1. hiver 1997.
- ROCHET (1995), « *La tarification des services bancaires : le point de vue théorique* », n°35, revue d'économie financière, hiver.
- SASSESOU (1992), « *Economie des coûts dans la banque et les caisses d'épargne* », Revue Economique, n°2, pp. 277-300.
- SCANNAVINO (1997), « *Banques universelles et intégration Financière internationale* », Revue d'économie financière n°39, février
- THOMPSON (1997), « *Takeover activity among financial mutuals : an analysis of target characteristics* », Journal of Banking and Finance, volume 21 n°1, p,37-53.
- ULLMO (1995), « *des taux anormalement bas* », Revue d'économie Financière n°35, hiver.
- WONG (1997), « *On the determinants of bank interest margins under credit and interest rate risks* », Journal of Banking and Finance, February, volume 21, n°2, p.251-271.
- ZEVI, MONZON CAMPOS (1995), « *Coopératives, marché, principes coopératifs* », de Boeck.

3-Coordination, Anticipation et Croyance.

- Bachelard G., le nouvel esprit scientifique, 1934, cité d'après l'édition quadrige, PUF, 1983.
- Batteau P. et Marciano J P., probabilités et décision dans l'incertain, PUF, 1976.

- Binmore k., « *modelling rational players, I, II* », Economics and Philosophy, 3, 1987, p, 179-214.
- Brandenburg A., « *knowledge and equilibrium in games* », Journal of Economic Perspectives, vol. 6, 1992, p. 83-101.
- Carrillo J., « *coordination and externalities* », journal of economic theory, 78,1998,P. 103-129.
- Chiappori P.A « *anticipations rationnelles et conventions* », dans « analyse économique des conventions », s. la dir. De A. Orléans, PUF, 1994, P. 61-77.
- Chiappori P.A. et Orfali K., « *préférences et interactions : une mise en perspective* », revue française de sociologie, XXXVIII, 1997, P. 429-464.
- ELSTER J., « *social norms and economic theory* », Journal of Economic Perspectives, vol. 3, 1989, p. 99-17.
- GERARD-VARET L. A., « *quelques problèmes de rationalité poses par la théorie des jeux* », dans le modèle et l'enquête, s. la dir. de L. A. GERARD-VARET et J-PASSERON, COSSNER O., « *protocoles de communication robustes* », revue économique, mai 1997,P. 685-695.
- HARASANYI J., « *games with incomplete information played by "Bayesian" players "paries I-III"* », Management science, 8, 1967-1986. p. 159-182, 320-334, 486-502.
- MUNIER B., « *décision et cognition* », dans les nouvelles théories économiques, les cahiers français, n° 272, 1995, p. 72-84.
- MUTH J., « *rational expectations and the theory of price movements* », econometrica, 29, July, 1961, p. 315-335.
- Orléans A., « *jeux évolutionnistes et normes sociales* », économie appliquée, tome I, n°3, 1997, p. 177-198.
- ROUSSEAU J, -J., « *le discours sur l'origine de l'inégalité parmi les hommes* », 1755, cité d'après du contrat social, éditions 10/18, 1973.

- SCHMIDT C., « *confiance et rationalité, sur quelques enseignements de la théorie des jeux* », revue d'économie politique, 107, mars-avril 1997 p. 183-203.
- SUGDEN R., « *thinking as an team : towards a, explanation of nonselfish behavior* ». Social philosophy & policy, vol 10. n° 1. 1993, p. 69-89.
- TESTART A., « *l'esclavage comme institution* » l'homme, 145, 1998, p. 31-69
- VERNANT J. P., « *introduction* », dans l'homme grec, s. la dir. de j. p. venant, seuil, 1993, p. 7-29.
- WALLISER B., *anticipations, équilibres et rationalité économique*, Calmann-Lévy, 1989.
- YOUNG P., « *The Economics of Convention* », Journal of Economic Perspectives, vol.10, number 2, 1996,p. 105-122.

4- Ecoles des Conventions et de la Régulation.

- AGLIETTA M., « *régulation et crises du capitalisme : l'expérience des Etas-Unis* », calmann- Lévy, 1976.
- AGLIETTA M. et BRENDER a., « *les métmorphoses de la société salariale* », calmann- Lévy, 1984.
- BIDET J. et VAKALOULIS M. (éd.), « *théorie de la régulation, théorie des conventions* », actuel Marx, n°17, PUF, 1995.
- BILLAUDOT B., « *l'ordre économique de la société moderne* », l'harmattan, 1996.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L., « *les économies de la grandeur* », PF, 1987.
- BOWLES S., GORDON D. ET WEISSKOPF T., « *l'économie du gaspillage: la crise américaine et les politiques reaganiennes* », la découverte , 1986.
- BOYER R., « *la théorie de la régulation : une analyse critique* », La Découverte, 1986.

- BOYER R., « *la crise de la macroéconomie : une conséquence de la méconnaissance des institutions* », document du cepremap, juillet 1991.
- BOYER R., DURAND J.-p, *l'après-fordisme*, Syros, 1993.
- BOYER R et ORLEAN A., « *analyse économique* » des conventions, PUF, 1994.
- BOYER R., SAILLARD Y., « *la théorie de la régulation : l'état des savoirs* », la découverte, 1996.
- CAIRE G., « *institutionnalistes, régulationnistes, conventionnalistes : n'est pas hétérodoxe qui veut* », économies et sociétés, série débats, n°2, 1996.
- CARTELIER J. (éd.), *la formation des grandeurs économiques*, PUF, 1990.
- CORIAT B, M WEINSTEIN O., *les nouvelles théories de l'entreprise*, le livre de poche, 1995.
- DUHARCOURT P., « *théories et concept de la régulation* », économies et sociétés, n°5, 1988.
- MARRIS R., « *les figures des marchés et le champ de l'économie des conventions* », cahiers d'économie politique, n°26, l'harmattan, 1996.
- MAZIER J., BASLE M., Vidal J.F., « *quand les crises durent* », economica, 1984.
- REYNAUD J.D., « *les règles du jeu, l'action collective et la régulation sociale* », A. Colin, 1989.
- SALAIS R., STORPER M., « *les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France* », éd. De l'EHESS, 1993.

5- *Economie Institutionnelle et Régulation.*

- ADAIR P., « *l'institutionnalisme américain, un chapitre clos dans l'histoire de la pensée économique ?* », Cahiers du Gratis, n°1, université, Paris XII, 1991.
- ADAIR P., « *La contribution de W.C. Mitchell à l'économie quantitative. L'analyse "descriptive" du business cycle* », économies et sociétés, série PE, n° 19, avril 1994.
- AGLIETTA M., ORLEAN A., « *la violence de la monnaie* », PUF, coll. Economie en liberté, 1982.
- ANDREFF W , « *Hétérodoxie ou critique en économie* », économis et sociétés, série D, n°2, septembre 1996.
- BALIBAR E, « *la crainte des masses* », Galilée, 1996.
- BAUDRILLARD J., « *l'échange symbolique et la mort* », Gallimard, 1976.
- BILLAUDOT B., « *l'ordre économique de la société marchande* », l'harmattan, coll. Théorie sociale contemporaine, 1996.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L, « *de la justification, les économies de la grandeur* », Gallimard, 1991.
- BOYER R., « *la crise actuelle, une mise en perspective historique* », critiques de l'économie politique, n°7-8, avril –septembre 1979.
- BOYER R., « *la théorie de la régulation : une analyse critique, La découverte* », coll. agalma, 1986.
- BOYER R., ORLEAN A., « *Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire* », d'Henry Ford au fordisme, revue économique, vol. 42, n°2, mars 1991.
- CANGUILHEM G., « *études d'histoire et philosophie des science* », librairie philosophique J. Vrin, 4^{ème} édition, 1979.

- CARTELIER J., DE VROEY M. « *L'approche de la régulation : un nouveau paradigme ?* », Economies et société, série R. n°11, 1989.
- CORET T., « *l'économie institutionnaliste* », *Economica*, 1995.
- DE VROEY M., « *Une explication sociologique de la prédominance de la théorie néo-classique en économie* » *économies et société*. HS, avril 1972.
- DELAUNAY J.-C., « *Distinction hétérodoxe et champ économique* », *économies et sociétés*, série D, n°2, septembre 1996.
- DR RUZZA R., « *Pluralisme et hétérodoxe en économie politique* », *économies et sociétés*, série D, n°2, septembre 1996.
- DUHARCOURT P., « *conventions et régulation* », *économies et sociétés série*, décembre 1997.
- DUMEZ H., « *l'économiste, la science et le pouvoir* », PUF, coll. Sociologies, 1985.
- DUPUY J.-P. et alii., « *L'économie des conventions* », *revue économique*, n°2, mars 1989.
- FAVEREAU O., « *l'incertain dans la révolution keynésienne : l'hypothèse Wittgenstein* », *économies et société*, *economia*, n°3, mars 1985.
- FAVEREAU O., « *Marchés internes, marchés externes* », in J.-P. Dupuy et alii, *revue économique*, 1989.
- FAVEREAU O., « *règle, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes* », in Orléan A (éd), 1994.
- FAVEREAU O., « *Conventions et régulation* ». in Boyer R. et Saillard Y. (éds), *théorie de la régulation : l'état des savoirs*, la découverte, 1995.

- JACOB J., « *Penser l'anti-économisme* », les temps modernes, n°526, mai 1990.
- LEBARON F., « *La dénégation du pouvoir. Le champ des économistes français au milieu des années 1990* », actes de la recherche en science sociale, n° 119. Septembre 1997.
- LIPIETEZ A., « *De la régulation aux conventions, le grand bond en arrière* », actuel Marx, n°17, PUF, 1995.
- ORLEANS a. (éd), analyse économique des conventions, introduction, « *Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions* » PUF, coll. Economie, 1994.
- Renault M.. « *L'économique institutionnaliste et la philosophie pragmatique : la nature humaine, les totalités et les valeurs* », économies et sociétés, série PE, n°17, août 1992.
- Thévenot l., « *Economie et politique de l'entreprise. Economie de l'efficacité et de la confiance* », cahiers du CEE, n°33, décembre 1989

6- Economie et Communication.

- ARROW K., « *Methodological Individualism and Social Knowledge* », American Economic Review (Papers and Proceedings), Vol. 84, n°2, May 1994, P. 1-9.
- Atkinson g., reed M., « *The individual in a going concern* » journal of economic issues, vol. XXVI, n°2, June 1992, P. 469-476.
- BANGE P., « *Analyse conversationnelle et théorie de l'action* », Hatier-Didier, Paris, 1992.
- BAZZOLI L., KIRAT T. VILLEVAL M.C. « *Rules, Contract And Institution In The Wage-Labor Relationship: A Return To Institutionalism* », Journal Of Economic Issues, Vol. XXVIII, n°4, December 1994, P. 1137-1171.

- BIDDLE JEFF E., "*Purpose And Evolution In Common's Institutionalism*", History Of Political Economy, Vol. 22, N°1, 1990a, P. 19-47.
- BIDDLE JEFF E., "*The role of Negotational Psychology in J.R. Common's Proposed Reconstruction of Political economy*", Review of political economy, n°2, March 1990b, P. 1-25.
- COMMETTI J, P. « *Le pragmatisme : de Peirce à Rorty* ». in la philosophie anglo- saxonne, sous la dir. de M.Meyer, PUF, Paris, 1994,P. 387-492.
- COMMONS J.R. Legal Foundations Of Capitalism (1924), A.M. Kelley Clifton, 1974.
- DENZAU A. T. et NORTH D., « *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions* », Kyklos, Vol. 47, Fasc. 1; 1994, P. 3-31.
- DEWEY J." *Human Nature And Conduct*", Henry Holt & Co., New York, 1922.
- DEWEY J., "*Time And Individuality*" (1940), reprint in "*The Human Experience of Time*"- The Development of its Philosophical Meaning, ed, by C.M. Sherover, New York University press, New York, 1975b.
- DOPER K., "*Toward a theory of economic institutions: Synergy and Path Dependency*", Journal of Economic Issues, Vol. XXV, n° 2, June 1991. P.535-550.
- DOPER K., "*How Economic Institution Emerge: Institutional Entrepreneurs and Behavioral Seeds*" in Innovation in Technology, Industries and Institutions: Comparative Perspectives, Ed. By Y. Shionoya and M. Perlman, Michigan University Press, Ann Arbor, 1994, P. 299-329.
- DOWS.C. "*beyond dualism*", Cambridge journal of Economics, vol. 14, n°2, June 1990, P. 143157.
- Dupuy J.P, "*convention et Common Knowledge*", Revue économique, Vol, 40, n°2, mars 1989, P.361-400

- Dupuy J.P., et alii, « *l'économie des conventions* », Revue économique, Vol, 40, n°2, mars 1989,
- FAVEREAU O., « *Marchés internes, marchés externes* », Revue économique, Vol. 40, n°2, mars 1989, P. 275-328.
- FIELD A.J., « *Microeconomics, Norms and Rationality* », Economic Development and Cultural Change, n°32, (4), July 1984, P. 683-711, repris dans: *The Economics of Institutions*, Ed, by G.M. Hodgson, E. Elgar, Aldershot, 1993, P. 193-221.
- GRICE H.P., « *Logique et conversation* », Communications, n°30, 1979.
- HABERMAS J., « *Explication du concept d'activité communicationnelle* » (1982), in *Logique des sciences sociales et autres essais*, PUF, Paris, 1987b, P. 413-446.
- HAMILTON W.H., « *Institution* » (1932), in E.R.A. Seligman, A, Johnson (Eds), *Encyclopaedia of the Social Sciences*, Vol, 7, 1963, P. 94-89.
- HAYEK J.T. KATOVICH M. A.,N « *symbolic interactionism and institutionalism: Common Roots* », Journal of Economic Issues, Vol. XXVI, September 1992, P. 791-812.
- HARVEK F.A., « *l'utilisation de l'information dans la société* » Revue française d'économie, Vol. 1, Automne 1986.
- HUTTER M., « *organism as a Metaphor in German Economic Thought* », in *Natural Images in Economic Thought*, édité par P. Mirowski, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, P. 286-321.
- LIEBHAFSKY E, E., « *the influence of C.S. Pierce on institutional economics* », journal of economic issues, vol. XXVII, n°3, September 1993, P. 741-754.
- LIVET P., « *limitations cognitives et communication collective* », in introduction aux sciences cognitives, édité par D. Andler, folio-essai (Gallimard), paris, 1992.
- LIVET P., « *le collectif comme virtuel* », réseaux, n°62, nov-dec.1993. P. 119-120.

- LUHMANN N., "*communication et action* » (1984), traduit dans réseaux, n°50, 1991, P 131-156.
- MEAD G.H., "*Cooley's contribution to American social thought*", American journal of sociology, vol. XXXV, n°5, March 1930, P. 693-706.
- MEAD G.H., *l'esprit, le soi, la société* '1934, PUF, pris, 1963.
- MIROWSKI P., "*the philosophical foundations of institutional economics* », in *against mechanism*, rowan & Littlefield, Totowa, 1988.
- MURPHY J.B., "*the kinds of order in society*", in *natural images in economic thought*, édité par P. MIROWSKI, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, p. 536-582.
- NOTEBOOM B., "*Towards a dynamic theory of transaction*", journal of evolutionary economics, vol. , n°4, 1992, p. 281-299.
- OPP K.D. , "*the emergence and effect of social norms. A confrontation of some hypothesis of sociology and economics*", *kyklos*, vol. 32, Fasc. 4, 1979, P. 775-801.
- ORELAN A., "*pour une approche cognitive des conventions*", revue économique, vol. 40. n°2, mars 1989, P. 241-272.
- PIERCE C.S. collected papers of C.S. Pierce, ed. By C. Hartshorne & P. Weiss, vol. VI, "*scientific metaphysics*", Belknap press, Cambridge, 1965.
- QUERE L., "*a-t-on vraiment besoin de la notion de convention ?* », Réseaux n°62., Nov. , -déc. 1993, P. 19-42.
- RAMSTAD Y., "*a pragmatic quest for holistic knowledge : the scientific methodology of J.R Commons*" journal of economic issues, vol. 20, n°4, December, repris dans *Institutional Economic*, W.J. Samuel Ed., 1986. p. 138-176.
- RENAULT M., "*l'économie institutionnaliste et la philosophie pragmatique : la nature humaine, les totalités et les valeurs*" *Economies et sociétés*, série PE, *oconomia*, n°17-8, 1992, P. 171-201.
- RENAULT M., "*Evolution, communication and time – elements concerning the pragmatic conception*", A.F.E.E. annual conference, Boston, January 3-5 1994.

- REYNAUD b., « *pour une théorie "conventionnaliste" du salaire* », *réseaux*, n°62, nov. -déc. 1993. P. 125-129.
- ROSS d., *the origins of american social sciences*, Cambridge university Press, Cambridge, 1991.
- SAMUELS, W.J., « *institutional economics and the theory of cognition* », *Cambridge journal of economic*, n°14, 1990, P. 219-227.
- SCHMIDT C., *la sémantique économique en question*, Calmann-lévy, paris, 1985.
- SHALIN D.M., « *pragmatism and social interactionism* », *American sociological review*, vol. 15, n°1, February 1986, P.9-29.
- SHALIN D.N., « *critical theory and the pragmatist challenge* », *American journal of sociology*, vol. 98, n°2, September 1992, . 237-379.
- SIMMEL G., « *digression sur le problème: comment la société est-elle possible?* » (1908), in G. Simunel, *la sociologie et l'expérience du monde moderne sous la dire*, de P. Watier, Méridien klincksieck, paris, 1986, P. 21-46.
- SIMMEL G. « *philosophie de l'argent* » (1907), PUF, paris, 1987.
- SIMMEL G., *le domaine de la sociologie* (1917), repris dans « *textes essentiels de la sociologie* », sous la dir. de K. van Meter, Larousse, Paris, 1992, P., 232-241.
- SPERBERD D., « *Les Sciences Cognitives, Les Sciences Sociales et le matérialisme* », In *Introduction aux sciences cognitives*, édité par D. Andler, Folio-Essai, Gallimard, Paris, 1992.
- VANBERG V., « *Rules And Choice In Economic And Sociology* » (1988), *Jahrbuch Rür Neue Politische Ökonomie*, 7, Tübingen, Mohr, P. 147-167. Reprint In : *The Economics of Institutions*, Ed. By G.M. Hogson, E. Elgar, Alcershot, 199, P. 239-260.

7- Théorie économique hétérodoxe.

- AGLIETTA M., « *Le risque de système* », Revue d'économie financière, vol. 17, n°3, 1991.
- ARROW K.J., « *Risk Perception in Psychology and Economics* »,
- Economic Enquiry, vol. 20, 1982, P.1-9.
- BOYER R., « *vers une théorie originale des institutions économiques ?* », in Boyer R, et SAILLARD Y. (éd), 1995c, P. 530-583.
- BOYER R., ORLEAN A., « *persistance et changements des conventions* », ORLEAN A. (éd), 1994, P. 219-247.
- COMBEMALE P., « *l'hétérodoxie n'est plus ce qu'elle était* », revue du Mauss, pour une autre économie, n°3, La découverte, 1994, P. 95-112.
- DE VROEY M., « *la possibilité d'une économie décentralisée: esquisse d'une alternative à la théorie de l'équilibre général* », revue économique, vol. 38, n°3, mai 1987, P. 773-805.
- DOW S.C. « *Post-Keynesianism As Political Economy: A Methodological Discussion* », Review Of Political Economy, vol. 2, n°3, 1990, P. 345-358.
- DOW S.C., « *the appeal of neoclassical economics: some insights from Keynes' epistemology* », in Cambridge journal of economic, vol. 19, n°5, 1995, P. 715-733.
- FAVEREAU O., « *Théorie de la Régulation et Economie des Conventions : Canevas pour une confrontation* », La lettre de la Régulation, n°7, mai, 1993.
- FAVREAU O., « *Conventions et Régulation* », BOYER, et SAILLARD Y. (éd), 1995.
- LAWSON T., « *Realism and instrumentalism in the development of econometrics* », in Oxford Economic Paper, vol. 41, January 1989, P. 236-258.
- LIPIETZ A., « *De la régulation aux conventions : le grand bond en arrière ?* », Actuel Marx, n°17, 1995, P. 39-48.

- LIVET P., THEVENOT L., "*les catégories de l'action collectives*", in ORLEAN (éd), 1994, P. 139-167.

- MARCH J., "*bounded rationality| ambiguity and the engineering of choice*" in bell journal of "Economics, vol. 9, April 1979, P. 587-608.

↳ MYRDAL G., "*the political element in the development of economic theory*", Harvard University Press, 1954 (publication original en suédois, 1930).

- NELSON R., "*recent evolutionary theorizing about economic change*". Journal of economic literature, vol. XXXIII^e, n°1, March 1995, P. 48-90.

- NELSON R., WINTER S. "*an evolutionary theory of economic change*", Harvard University press, 1982.

- ORLEAN A., « *vers un modèle général de la coordination économique par les conventions* » ORLEAN A. (éd), 1994, P. 9-40

- RAMSTAD Y., "*a pragmatist's quest for holistic knowledge: the scientific 30*, n°2, June 1986, P. 413-427.

- RICHARDSON G.B. , "*information and investment*", Oxford University Press, 1960.

- SHACKLE G.L.S., "*decision, order and time in human affairs*", Cambridge University Press, 1969.

- SHACKLE G.L.S., "*business, time and thought*". Selected papers of G.L.S. SHAKLE, New York University Press, 1988.

- SIMON H.A., "*Rationality as process and as Product of Thoughts*", American Economic Review, vol. 68, n°2, 1987, P, 1-16.

- SUCHERE T., ZEGHNI S., « *rationalité économique et comportements collectifs* », Economies et Sociétés, Tome XXXII n°II, siècle R, n°7, 1993, P. 35-54.

- THEVENOT L., « *Economie et forme conventionnelle* », in Salais R. et Thévenot L ; (éd). Le travail, marché, règles, conventions, Economica, 1986, P. 195-215.

- VILLEVAL M.C., « *une théorie économique des institutions ?* », in Boyer R ; et SAILLARD Y. (éd.), 1995, P. 479-489.

- WILLIAMSON O. E. "*the economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*" The Free Press, New York, 1985.

- WILLIAMSON O. E., "*introduction*", in Williamson o. E. and Winter S. (eds), *The Nature of the Firm- Origins, Evolutions and Development*, Oxford University Press, 1993, P. 3-17.

8- *Habitat et Espace au Maghreb.*

- Chombart de Lauwe P.H (1976). « *Appropriation de l'espace et changement social* ». Actes de la conférence sur l'appropriation de l'espace. Strasbourg.

- Cote M, (1988), « *L'algerie ou l'espace retourné* ». Flammarion, Paris.

- Eleb-Vidal M., (1981). Le logement et la construction de l'identité. Bulletin de psychologie, XXXVI, n°361, 735-746.

- Guetta M., (1991). « *Urbanisation et structures familiales en Algérie* ». In Revue Française de Sociologie. XXXII, 577-597.

- Kaess R., (1983). "*Vivre dans les grands ensembles* », Ed. ouvrier Paris Université de Haute Bretagne, Rennes.

- Kaufman J.C., (1985). « *Le repli domestique* ». Ed IARHER. Université de haute Bretagne Rennes.

- Petonnet C., (1972). « *Espace, distance et dimension dans une société musulmane* » Ed. l'honne, Paris.

- Rouag-Djenidi A, (1996). « *Appropriation de l'espace : l'habitat dans les grands ensembles à Constantine*. Thèse de doctorat, Université de Paris VIII.

- Rouag-Djenidi A, (1996). « *Traditional habitation, modern habitation for and style to house : the Algerian case*. In *Actes du Colloque Habitation for the future* » organise par la Fédération for Housing an Planning, 14-17 octobre 1996, Sendaï –Miyagri, Japon. Ed. Fihaut, La Hague, Pays-Bas.

- Rouag-Djenidi A, (1997). « *Appropriation de l'espace : L'habitat dans les grands ensembles*. In psychologie française, psychologie environnementale, perspectives actuelles, Tome 42-2, PP. 92-93. ed. presses Universitaire de Grenoble.
- Rouag-Djenidi A, (1997). « *Housing, cultural variations and identity* ». In Actes du colloque de l'international Federation for Housing and Planning de Göteborg: Urban challenges, Investments, Sustainable Quality , Identity, 27 Septembre au 2 Octobre 1997, PP. 93-94. ed. Fihuat, La Hague, Pays-Bas.
- Raymond H, (1976) « *Quelques aspects théoriques et pratiques de l'appropriation de l'espace* ». In Actes de la conférence sur l'appropriation de l'espace, Strasbourg.
- Sami Ali, (1974). « *L'espace imaginaire* ». Gallimard, Paris.
- Sayad A, (1980). « *Les effets naturels du relogement* ». Panorama des sciences Sociales, Spécial Habitat. N°4-5, Octobre-Novembre 1980. O.N.R.S, Alger.

CODESRIA - BIBLIOTHÈQUE

Table des matières

<u>Introduction Générale</u>		01
<i>Partie I : Le financement bancaire du logement au Maghreb</i>		
<i>Chapitre I : Le financement bancaire du logement au Maghreb</i>		10
<i>Introduction</i>		11
I – <u>la prédominance du CIH dans le financement du logement au Maroc.</u>		15
A-	<i>Le statut légal du CIH</i>	15
B-	<i>Les activités de crédit du CIH</i>	18
B-1.	Les crédits à l'immobilier	24
B-1-1.	La contraction des prêts à l'immobilier	25
B-1-2.	Les raisons de cette contraction	29
B-1-3.	Les prêts à l'accession	30
B-1-3-1.	Les prêts en régime général	34
B-1-3-1.a.	Prêts en acquisition	40
B-1-3-1.b.	Prêts R+1/R+2 et constructions individuelles	42
B-1-3-2.	Les prêts en régime spécial	45
B-1-3-3.	L'opération des 200 000 logements	48
B-1-3-3-a.	L'agrément	48
B-1-3-3-b.	Conditions de financement	49
B-1-3-4.	Le nombre de logements financés en régime spécial	51
B-1-4.	Les prêts à la promotion	53
B-1-4-1.	Dynamique de la promotion au Maroc	55

B-1-4-1.a.	La promotion immobilière dans la littérature économique	57
B-1-4-1-b.	Spécificités de la P.I. au Maroc	59
B-1-4-2.	Les prêts au préfinancement	64
B-1-4-2-a.	Nature des prêts au préfinancement	71
a-	Obstacles à la P.I. publique	73
b-	L'organisation institutionnelle des OST	77
B-1-4-3.	Les prêts à la viabilisation des terrains	86
B-1-4-4.	Les prêts à l'habitat locatif	90
B-2-	Les autres types de crédit du CIH.	93
B-2-1.	Les prêts au tourisme	94
B-2-2.	Les autres prêts	95
C-	<i>Emplois et profitabilité du CIH.</i>	97
C-1-	Structure des emplois et des ressources du CIH.	97
C-2-	Structure des ressources financières du CIH.	99
C-2-1-	Les ressources internes	99
C-2-2-	Les ressources externes	101
D-	<i>Profitabilité du CIH.</i>	102
D-1-	La rentabilité du CIH.	102
D-2-	L'environnement du CIH.	111
D-3-	Les explications des performances du CIH	116
D-3-1-	Un contexte particulier	117
D-3-2-	L'organisation interne et mécanismes de contrôle.	118
<i>Conclusion</i>		121

<u>II- les autres institutions bancaires</u>		124
A-	<i>Le financement du logement par les banques commerciales</i>	125
A-1-	Profil du secteur bancaire marocain (CIH inclus)	125
A-1-1-	Analyse des emplois des banques	127
A-1-2-	Analyse des ressources des banques	130
A-2-	Le réseau bancaire	130
A-3-	La participation des banques commerciales au financement de l'habitat	132
B-	<i>Les crédits accordés</i>	136
B-1-	Le crédit populaire du Maroc	136
B-1-1-	Les ressources du groupe BCP	137
B-1-2-	Les emplois du groupe BCP.	138
B-1-3-	Le financement de l'habitat par le CPM	139
B-2-	Wafa Immobilier et Ittijari Immobilier.	142
B-2-1-	Ittijari Immobilier	142
B-2-2-	Wafa Immobilier	144
<i>Conclusion</i>		145
<i>Chapitre II : Le financement bancaire du logement en Algérie</i>		148
<i>Introduction</i>		148
<i>I- La caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance :</i>		148
A-	<i>Le Cadre général d'analyse</i>	149
A-	<i>Les Statuts de la caisse</i>	157
<i>II- la faible mobilisation de l'épargne par la CNEP</i>		160
A-	<i>La question de l'épargne en Algérie</i>	160

A-1-	Le système de gestion planifiée et son abandon progressif	161
A-2-	La réforme du système bancaire et la transition vers l'économie de marché.	166
A-2-1-	Les réformes de 1989-1991.	166
A-2-2-	Le versement des politiques en 1992-93 et mise en place du PAS en 1994	167
A-2-3-	La réforme monétaire et bancaire de 1990.	168
A-3-	La restructuration du pompage bancaire en cours et les défis de mobilisation de l'épargne.	170
B-	<i>La mobilisation de l'épargne par la CNEP</i>	172
B-1-	L'épargne à vue	173
B-1-1-	L'épargne à vue avant 1986.	173
B-1-2-	L'épargne de la CNEP à partir de 1986	176
B-1-3-	Essai d'interprétation des comportements d'épargne au sein de la CNEP.	180
B-2-	L'épargne à terme	184
B-2-3-	Les bons d'épargne	184
B-2-2-	Les comptes de placement à terme.	185
B-2-3-	Les dépôts à terme	186
<i>III- Les crédits octroyés par la CNEP</i>		189
A-	<i>Le financement du logement social par la CNEP</i>	190
B-	<i>Le financement de L'habitat Promotionnel Par la CNEP.</i>	190
VI-	Analyse et rentabilité de la CNEP.	194
A-	<i>La structure du bilan</i>	194
A- 1-	L'actif	196
A- 2-	Le passif	196
B-	<i>L'analyse des autres comptes de résultat :</i>	197
<i>Conclusion.</i>		200

<i>Chapitre III : Le financement bancaire du logement Tunisie</i>		
<i>Introduction :</i>		203
<i><u>I – Aux origines de la Banque de l’habitat, la CNE.L</u></i>		205
A-	<i>Le financement de l’habitat par la CNE.L</i>	206
A-1-	Le cadre institutionnel et les sources de financement.	207
A-2-	Les formes de financement de l’habitat par la CNE.L	208
A-2-1-	Le financement de l’acquisition de logements	208
A-2-2-	Le financement des promoteurs par la CNE.L.	211
B-	<i>La portée du système épargne où logement</i>	212
<i><u>II- Ressources et mobilisation de l’épargne par la Banque de l’habitat</u></i>		214
A-	<i>Ressources de la clientèle</i>	215
B-	<i>Ressources du système bancaire et emprunts obligatoires</i>	215
C-	<i>Les ressources propres et spéciales.</i>	216
<i><u>III- Les emplois de la Banque de l’habitat</u></i>		217
A-	<i>Le financement de l’habitat par la B.H.</i>	217
A-1-	Les crédits de préfinancement	218
A-2-	Les crédits de financement de l’habitat	221
A-2-1-	Crédits sur les ressources ordinaires	222
A-2-2-	Crédits sur les ressources spéciales	223
B-	<i>Le financement des autres secteurs par la B.H</i>	224

<i>IV- <u>La rentabilité de la B.H.</u></i>		225
A-	<i>Analyse des comptes de résultat</i>	225
B-	<i>Analyse des ratios de rentabilité</i>	229
<i>Conclusion chapitre :</i>		231
<i>Conclusion partie :</i>		232
<i>Partie II : Modes de financement du logement au Maghreb et réformes</i>		233
<i>Chapitre IV : Le dispositif général du financement du logement au Maghreb</i>		234

<i>Introduction :</i>		235
<i>I – <u>Le type de mobilisation des ressources</u></i>		236
A-	<i>Evolution des ressources et épargne</i>	236
A-1-	Le Maroc	236
A-1-1-	Les principales contraintes sur la demande de logement	237
A-1-2-	Mobilisation des ressources et épargne	238

A-2-	L'Algérie	242
A-3-	La Tunisie	245
A-3-1-	Le niveau actuel de l'épargne en Tunisie	246
A-3-2-	Les principales contraintes de la mobilisation de l'épargne de	247

	Tunisie	
B-	<i>Les modalités de financement hypothécaire au Maghreb</i>	247
B-1-	Le Maroc	248
B-1-1-	Présentation Générale	248
B-1-2-	Cadre institutionnel et offre de produits hypothécaire	249
B-1-2-1.	Le décret du 17 décembre 1968.	250
B-1-2-2.	La législation relative aux hypothèques	253
B-1-2-3.	L'offre des produits hypothécaires.	254
B-1-3-	L'environnement et les risques	256
B-2-	L'Algérie	258
B-3-	La Tunisie	260
<i>II-La contribution publique au financement du logement</i>		261
A-	<i>Les besoins en logement social au Maghreb</i>	261
A-1.	Les besoins en logement social au Maroc	261
A-1-1.	Les recensements de 1994.	262
A-1-2.	Formation des ménages urbains et offre de logements	266
A-1-3.	Le déficit en logements	271
A-1-4.	Besoins en logements et revenus des ménages	273
A-2-	Les besoins en logement social en Algérie	278
A-2-1	Essai de quantification	279
A-2-2	Essai d'explication	281
A-3-	Les besoins en logements sociaux en Tunisie	282
B-	<i>Aperçu sur les politiques de financement du logement social dans le monde</i>	284

B-1	La France	284
B-1-1-	Les caisses d'épargne en France	285
B-1-2-	Le dispositif institutionnel de financement du logement social en France	292
B-2-	L'Allemagne	306
B-3-	Les Etats-Unis d'Amérique	308
B-3-1-1-	Mise en place et fonctionnement du réseau des thrifts	309
B-3-1-1-	Réglementation du secteur	310
B-3-1-2-	Protection du secteur	312
B-3-2-	Les faillites des caisses d'épargne et les solutions apportées	314
B-3-2-1.	Les causes	314
B-3-2-2.	Le sauvetage des caisses	316
B-3-2-2-1	La réorganisation du secteur des caisses	317
B-3-2-2-2-	Les respécialisations et la réforme du marché hypothécaire	318
C-	<i>Les politiques de financement du logement social au Maghreb</i>	319
C-1-	Le Maroc	324
C-1-1-	Mise en perspective historique du financement de l'habitat social	325
C-1-2-	Interventions publiques en matière d'habitat au Maroc	328
C-2-	L'Algérie	336
C-2-1-	Financement du logement social urbain	337
C-2-2-	Modalités d'attribution	340
C-2-3-	Modalités de fixation des loyers	342
C-2-4-	Résorption de l'habitat précaire	345
C-3-	La Tunisie	349
C-3-1-	Evolution des discours et des pratiques	350

C-3-2-	Conséquences de la libéralisation	353
<i>Conclusion</i>		358
<i>chapitre V</i> <i>Les limites du dispositif de financement du logement</i> <i>Au Maghreb</i>		360
<i>Introduction</i>		361
I – <u>Aspects généraux du système de financement du logement au Maghreb.</u>		362
A	<i>Principes généraux du financement du logement</i>	363
A-1-	Intermédiation financière et financement du logement	364
A-2-	La diversité des systèmes de financement du logement	366
A-2-1-	Les institutions de financement au détail	368
A-2-2-	Les plans d'épargne logement	368
A-2-3-	Les banques hypothécaires	369
A-2-4-	Le financement sur le marché secondaire	370
A-3-	Les instruments de financement du logement	371
A-3-1-	Prêts à taux fixe	372
A-3-2-	Prêts à taux variable	372
A-3-3-	Prêts hypothécaires indexés	373
A-3-4-	Prêts à paiement progressif	374
A-3-5-	Prêts sans garantie hypothécaire	375
A-3-6-	Achat-location	375
A-4-	Risques de financement du logement	376
A-4-1-	Risque de crédit	376
A-4-2-	Risque de liquidité	376

A-4-3-	Risque de flux de trésorerie	376
A-4-4-	Risque d'intermédiation	377
A-4-5-	Risque systémique	378
A-4-6-	Risque politique	378
A-5-	Règlements prudentiels	378
A-5-1-	Règlements prudentiels dans les pays du Maghreb	378
A-5-2-	Les limites des règlements prudentiels	381
B-	<i>Contexte de mise en place des politiques du logement</i>	
B-1-	Relations entre développement financier et croissance économique	388
B-1-1-	La croissance endogène	390
B-1-2-	Analyses empiriques	393
B-2-	La répression financière	398
B-2-1-	L'approche en termes de répression financière	398
B2-2-	Les déconvenues de cette approche	407
C-	<i>Vision et politique des institutions internationales</i>	410
C-1-	Philosophie de la Banque Mondiale	411
C-1-1-	Les implications du discours de la Banque Mondiale	411
C-1-2-	Matérialisation de ce discours sur la ville	415
C-1-2-1-	Le P.D.U avant l'ajustement	416
C-1-2-2-	L'ajustement structurel	418
C-2-	Exemples de doctrines d'intervention de la Banque : Tunisie et Maroc.	421
C-2-1-	Intervention de la Banque Mondiale en Tunisie	422
C-2-2-	Proposition de la Banque Mondiale pour le Maroc	425
C-3-	Les autres institutions internationales	429
C-3-1-	La S.F.I.	429
C-3-2-	L'US/AID	430
C-3-3-	Les autres institutions	431

II - <u>Les limites de dispositif de financement du logement au Maghreb</u>		434
<i>Introduction</i>		434
A-	<i>Limites des aides financières et des subventions</i>	435
A-1-	Problématique des aides au logement : l'exemple du Maroc	436
A-2-	Les limites des aides et subventions	439
A-2-1-	Les limites de l'accès aux subventions	440
A-2-2-	Les avantages réels accordés aux acquéreurs	443
B-	<i>Limites de la titrisation hypothécaire : l'exemple marocain</i>	448
B-1	Historique de la titrisation aux Etats-Unis d'Amérique	449
B-1-1-	Essor de la titrisation aux Etats-Unis	452
B-1-1-1-	La crise du système de financement	452
B-1-1-2-	L'environnement financier et juridique	453
B-1-2-	Montage et fonctionnement de la titrisation aux Etats-Unis	455
B-1-2-1-	Montage d'une opération en titrasation	455
B-1-2-2-	Modèles d'évaluation	458
B-2-	La titrisation en France	465
B-2-1-	Condition d'émergence en France	466
B-2-1-1-	Le marché hypothécaire	466
B-2-1-2-	La C.A.R.	468
B-2-2-	Mécanismes de la titrisation en France	469
B-2-2-1-	La nature de FCC	470
B-2-2-2-	La constitution du FCC	470
B-2-2-3-	Les mécanismes de la garantie	470

B-3-	la titrisation au Maroc	471
B-3-1-	Les mécanismes	471
B-3-2-	Proposition d'une S.R.H	475
<i>Conclusion</i>		479
<i>chapitre VI : Nouvelles pistes en matière de financement du logement</i>		
<i>I – Informalités et segmentation des circuits de financement</i>		484
A-	<i>Informalités</i>	484
A-1-	Essai de définition	484
A-2-	Le courant dualiste	486
A-3-	Le courant fonctionnaliste	488
A-4-	Informalité et développement	490
A-4-1-	L'antidéveloppementalisme relativiste radical	492
A-4-2-	L'antidéveloppementalisme relativiste culturaliste	493
B-	<i>Finance informelle et financement décentralisé</i>	495
B-1-	Types et intérêts de la finance informelle	496
B-1-1-	Types de finance informelle	496
B-1-2	Intérêts de la finance informelle	499
B-2-	Segmentation des circuits de financement et financement décentralisé	501
B-2-1-	Les fondements théoriques de l'articulation entre finance formelle et finance informelle	502
B-2-1-1-	Segmentation des circuits de financement	503
B-2-1-2-	Les raisons du dépassement du dualisme financier	507
B-2-2-	Stratégie de développement des systèmes locaux de financement et leur pérennisation.	511
B-2-2-1-	Stratégie de développement des systèmes locaux de	511

	financement	
B-2-2-2-	Pérennisation des SFD	515
<i>Conclusion</i>		519
II- <u>Le dépassement du cadre théorique et opérationnel classique</u>		520
<i>Introduction</i>		520
A-	<i>Théorie des organisations de l'économie sociale</i>	521
A-1-	Association, coopératives, mutuelles du 19 ^{ème} siècle	523
A-1-1-	Proudhon et l'association mutualiste	524
A-1-2-	Walras ou la théorie des associations populaires	526
A-1-3-	La pensée coopérative du 19 ^{ème} siècle	527
A-1-3-1-	La pensée de C. Gide	528
A-1-3-2-	Les coopératives de production au 19 ^{ème} siècle	529
A-2-	Perspectives théoriques externes à la science économique	532
A-2-1-	L'évaluation des explications du fait associatif	532
A-2-2-	Les associations et leur rapport à l'Etat.	538
B-	<i>Pratiques associatives et économie solidaire</i>	542
B-1-	L'économie solidaire territoriale	542
B-1-1-	L' E .S.T., une nouvelle gouvernance	543
B-1-2-	E.S.T. et réseaux de solidarités	544
B-1-3-	Les incompatibilités du discours TR/TC	546
B-1-3-1-	Convergence entre TR/TC.	546
B-1-3-2-	Divergence entre TR/TC.	550
B-2-	Expériences de finance solidaire	551
B-2-1-	L'épargne des pauvres	551
B-2-2-	Exemples d'épargne informelle	556

B-2-2-1-	Tontines, AREC, ACEC	560
B-2-2-2	Modes de gestion des services financiers informels	564
B-2-2-3-	Nouveaux modes de gestion informels	570
Conclusion section		573
Conclusion chapitre		575
Conclusion Partie II		578
Conclusion générale		581
Bibliographie		583
Liste des tableaux		621
Liste des graphiques		626

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

Liste des TableauxChapitre I :

Tableau I -1-	Structure du capital du CIH
Tableau I -2-	Encours des crédits des Banques et Sociétés de financement
Tableau I -3-	Encours des crédits du CIH à l'Habitat
Tableau I -4-	Evolution des crédits approuvés par le CIH pour le secteur de l'Immobilier
Tableau I -5-	Total des prêts en accession
Tableau I -6-	Les prêts approuvés par le CIH par activités
Tableau I -7-	Prêts totaux et prêts approuvés du CIH
Tableau I -8-	Statistiques relatives à l'Habitat
Tableau I -9-	Répartition des prêts du CIH en pourcentage
Tableau I-10-	Evolution des prêts du CIH en régime général
Tableau I-11-	Evolution des prêts du CIH en nombre et valeur
Tableau I-12-	Crédits en acquisition du CIH
Tableau I-13-	Crédits R+1 / R+2 et construction individuelle du CIH
Tableau I-14-	Ménages (en %) selon le type de logements et le milieu de résidence
Tableau I-15-	Catégorie de Promoteurs en fonction des types de constructions
Tableau I-16-	Statut d'occupation des promoteurs particuliers
Tableau I-17-	Mode d'acquisition de terrain par promoteur
Tableau I-18-	Sources de financement des terrains selon les types de construction
Tableau I-19-	Types de construction selon le mode de financement de terrain.
Tableau I-20-	Source de financement par type de construction
Tableau I-21-	Condition de prêt au préfinancement du CIH et autres banques
Tableau I-22-	Le préfinancement CIH des promoteurs
Tableau I-23-	Réalisation du Ministère de l'Habitat hors opérateurs confondus
Tableau I-24-	Superficie des terrains acquis ou demandés en acquisition par le Ministère de l'Habitat.
Tableau I-25-	Première Phase des 48 000 logements (programme 200 000 logements).
Tableau I-26-	Evolution des prix des terrains
Tableau I-27-	Prix des terrains (moyenne nationale)
Tableau I-28-	Réalisations financières de l'exercice 1998
Tableau I-29-	préfinancement des promoteurs privés par le CIH
Tableau I-30-	Prix de vente du logement en copropriété DH /m ²
Tableau I-31-	Coût de la construction selon le type d'habitation
Tableau I-32-	Prêts à la viabilisation des terrains du CIH
Tableau I-33-	Prêts à l'habitat locatif du CIH

Tableau I-34-	Ménages urbains (en %) selon le statut d'occupation des logements
Tableau I-35-	Prêts aux autres branches du CIH
Tableau I-36-	Structure des emplois du CIH
Tableau I-37-	Ressources du CIH
Tableau I-38-	Compte d'exploitation général du CIH
Tableau I-39-	Evolution de la Situation financière du CIH
Tableau I-40-	Ratios financiers du CIH
Tableau I-41-	Productivité globale du CIH
Tableau I-42-	Etat des créances en souffrance et des provisions correspondantes du CIH
Tableau I-43-	Structure et situation comptable des banques marocaines
Tableau I-44-	Structure et situation comptable des banques marocaines
Tableau I-45-	Répartition de l'encours des crédits bancaires.
Tableau I-46-	Encours des crédits distribués par les sociétés de financement
Tableau I-47-	Nombre de guichets bancaires permanents
Tableau I-48-	Evolution de l'encours des crédits à l'habitat
Tableau I-49-	Financement du logement par les banques commerciales (hors CIH)
Tableau I-50-	Crédit Populaire du Maroc : principaux indicateurs
Tableau I-51-	Encours des crédits à l'Habitat du CPM.
Tableau I-52-	Financement du secteur immobilier par le groupement bancaire populaire
Tableau I-53-	Banques populaires et productions d'ttIjari Immobilier

Chapitre II

Tableau II-1-	Evolution des épargnants et des excédents d'épargne à vue par la CNEP
Tableau II-2-	Epargne des ménages et épargne mobilisée par la CNEP (1979-1986)
Tableau II-3-	Evolution des premiers versements et excédants
Tableau II-4-	Evolution de l'épargne à vue
Tableau II-5-	Comparaison excédent de l'épargne / financement de l'habitat en millions de D.A.
Tableau II-6-	Taux de couverture des crédits et excédant d'épargne pour 1998
Tableau II-7-	Répartition de l'épargne selon la tranche de capitaux (1995).
Tableau II-8-	Répartition par CSP de la clientèle CNEP 1985 –1995
Tableau II-9-	Répartition des épargnants par groupe d'âge
Tableau II-10-	Evolution annuelle des bons d'épargne
Tableau II-11-	Evolution annuelle des comptes de placement à terme
Tableau II-12-	Evolution annuelle des dépôts à terme
Tableau II-13-	Tableau comparatif des résultats de l'épargne par réseau et par période 01/01/97 au 30/09/98.

Tableau II-14-	Evolution des consommations de crédit CNEP.
Tableau II-15-	Prêts CNEP accordés aux particuliers.
Tableau II-16-	Bilan de 1991 à 1994, structure et évolution
Tableau II-17-	Tableau des comptes de résultats de 1991 à 1994.

Chapitre III :

Tableau III-1-	Phase épargne –CNEL-
Tableau III-2-	Phase Prêt –CNEL-
Tableau III-3-	Evolution des types de catégories de souscription à la CNEL
Tableau III-4-	Part des principaux intervenants dans le financement du secteur assisté (prévisions).
Tableau III-5-	Intervenants dans le secteur non assisté (prévisions).
Tableau III-6-	Ressources de la Banque de l'Habitat
Tableau III-7-	Encours des crédits de la Banque de l'habitat
Tableau III-8-	Crédits accordés par la B.H. au secteur de l'habitat
Tableau III-9-	Répartition des investissements dans le secteur de l'habitat.
Tableau III-10-	Autorisation et encours des crédits
Tableau III-11-	Bilans comparés de la B.H .
Tableau III-12-	Comptes à pertes et profits comparés de la B.H.
Tableau III-13-	Ratios de rentabilité de la Banque de l'Habitat
Tableau III-14-	Effectifs et agences de la Banque de l'Habitat, Tunisie
Tableau III-15-	Statistiques d'exploitation de la Banque de l'Habitat.

Chapitre IV :

Tableau IV-1-	Epargne nationale et taux d'épargne au Maroc
Tableau IV-2-	L'épargne financière au Maroc
Tableau IV-3-	Revenu monétaire national disponible et épargne nette
Tableau IV-4-	Recettes et dépenses des sociétés d'assurance
Tableau IV-5-	Indicateurs économiques de la Tunisie
Tableau IV-6-	Chef de ménage migrant par sexe selon la possession de propriété (Maroc).
Tableau IV-7-	Répartition de la population des centres urbains par catégorie 1971,1982 et 1994 (Maroc).
Tableau IV-8-	Accroissement global par catégorie de centres et par période : 1971, 1982,1994 (Maroc)
Tableau IV-9-	Taille et nombre de ménages par milieu de résidence (Maroc) .
Tableau IV-10-	Projection de la population et des ménages à l'horizon 2012 en milieu urbain (Maroc).

Tableau IV-11-	Répartition des ménages en 1998 selon le nombre de pièces dans le logement et le milieu de résidence (Maroc)
Tableau IV-12-	Nombre moyen de pièces d'habitation par ménages selon le milieu de résidence (Maroc).
Tableau IV-13-	Evolution des constructions de 1983 à 2000 (Maroc)
Tableau IV-14-	Statistiques sur les infractions constatées dans quelques villes (Maroc).
Tableau IV-15-	Ménages selon les conditions d'habitation et le milieu de résidence (Maroc)
Tableau IV-16	Ménages urbains selon qu'ils sont satisfaits au non de leurs logements et le nombre de pièces (Maroc)
Tableau IV-17	Estimation du définit en logements en 1994. (Maroc)
Tableau IV-18	Projection d'indicateurs de logements et de population (Maroc).
Tableau IV-19	Montant annuel des dépenses de logements (Maroc)
Tableau IV-20	Valeur des annuités selon le type de logements (Maroc).
Tableau IV-21	Besoins en logements par niveau de solvabilité des ménages (Maroc).
Tableau IV-22	Besoins en logements par niveau de solvabilité des ménages (l'hypothèse emprunts sur 2/3 VIT).
Tableau IV-23	Revenus et coûts de logement moyens
Tableau IV-24	Prévisions et réalisations de la décennie 1962-71 en logements (Tunisie)
Tableau IV-25	Production annuelle de logements entre 1956 et 1986 (Tunisie)
Tableau IV-26	Evolution de la collecte gérée par les caisses d'épargne (France).
Tableau IV-27	Parts de marché de la caissé d'épargne sur la collecte des ménages (France)
Tableau IV -28-	Régimes d'aide à la construction de logements en France.
Tableau IV-29-	Dépenses budgétaires, extra- budgétaires et fiscales en France.
Tableau IV-30-	Endettement des ménages en France et encours des crédits à l'habitat versés aux ménages (France)
Tableau IV-31-	Situation des achèvements des OST au 31/12/99 (Maroc)
Tableau IV-32-	Mise en chantiers des OST, 1995, 1998,1999 (Maroc)
Tableau IV-33-	Paiements effectués par les OST du secrétariat d'Etat à l'Habitat
Tableau IV-34-	Budget d'investissement du secrétariat d'Etat au (Maroc)
Tableau IV-35-	Ristournes d'intérêt et risques de change (Maroc)
Tableau IV-36-	Subvention au secteur de l'habitat, estimation pour 1992, (Maroc).
Tableau IV-37-	Logements sociaux et consommation de crédits (Algérie)
Tableau IV-38-	Evolution des programmes de logement évolutif (Algérie).
Tableau IV-39-	Volume financier des concours de l'Etat en logement social en Algérie.

Chapitre V

Tableau V-1-	Comparaison du taux d'effort pour prêts hypothécaires à versements égaux et indexés.
Tableau V-2-	Ratio de concentration et de division des risques
Tableau V-3-	Niveau d'épargne, d'investissement et de revenu par pays (moyenne sur la période 1990-1995, % du PNB)
Tableau V-4-	Actifs bancaires sur PIB (1995).
Tableau V-5-	Niveau de développement financier par pays
Tableau V-6-	Modèle de développement structurel du système financier
Tableau V-7-	Part des cinq plus grandes banques dans le montant total des actifs bancaires par pays (en %) 1995.
Tableau V-8-	Part des créances nettes des administrations publiques dans le crédit interne %, 1995.
Tableau V-9-	Niveaux des taux d'intérêt réels sur dépôts (% Taux annuels moyens sur la période 1990-1995)
Tableau V-10-	Capitalisation boursière en millions de dollars par pays.
Tableau V-11-	Turnover (en%) par pays
Tableau V-12	Valeur des subventions visibles et des exonérations en faveur de l'habitat, 1992 (Maroc)
Tableau V-13-	Valeur actualisée à 10% d'une ristourne d'intérêt par rapport au montant de crédit.
Tableau V-14-	Valeur actualisée de la déduction des intérêts hypothécaires selon le taux d'intérêt et la durée du prêt, en % de la VIT.

Chapitre VI :

Tableau VI-1-	Types de prestations informelles de services financiers
Tableau VI-2-	Appréciation du financement bancaire par les acquéreurs (Maroc)
Tableau VI-3-	Recours à la tontine
Tableau VI-4-	Statut d'occupation avant l'acquisition du Logement

Liste des schémas

Chapitre I :

-Schéma 1-A-	Evolution des prêts totaux et immobiliers du CIH
-Schéma 1-B-	Prêts en régime général et spécial CIH
-Schéma 1-C-	Nombre de logements en régime général et régime spécial CIH
-Schéma 1-D-	Prêts à la promotion immobilière CIH
-Schéma 1-E-	Prêts Viabilisation des Terrains CIH

Chapitre IV :

-Schéma 4-A-	Processus de détermination des loyers dans le secteur locatif social (France)
-Schéma 4-B-	L'organisation des caisses d'épargne allemandes

Chapitre V :

-Schéma 5-A-	Système de financement par les dépôts des banques hypothécaires.
-Schéma 5-B-	Mécanisme de refinancement
-Schéma 5-C-	Système de financement basé sur la titrisation
-Schéma 5-D-	Schéma simplifié de la titrisation aux Etats-Unis d'Amérique
-Schéma 5-E-	Schéma du marché Hypothécaire en Malaisie

Chapitre VI :

-Schéma 6-A-	Epargne à priori
-Schéma 6-B-	Epargne à Posteriori
-Schéma 6-C-	Epargne Continue.

