

Première partie

Première partie : État de l'art

Cette première partie de la thèse est intitulée état de l'art. Elle aborde l'ensemble des éléments clés qui constituent la boîte à outils nécessaire à la compréhension du sujet de la thèse. Cette partie est structurée en trois chapitres. Un premier chapitre est consacré aux notions fondamentales puis un deuxième chapitre est dédié à la revue de la littérature et enfin un troisième chapitre est consacré au cadre théorique de la thèse.

Dans le premier chapitre intitulé *Notions*, nous définissons les principales notions abordées par le sujet de la thèse à savoir : le lien, la clientèle et l'expression : efficacité d'un contrat de dette. Ces différentes *Notions* sont présentées d'abord dans leur sens général puis nous montrons leur sens particulier en microfinance. En outre, nous définissons les logiques en œuvre dans l'intermédiation microfinancière à savoir : la logique de place de marché, la logique de lien de clientèle et la logique de gestion administrée.

Dans le chapitre 2 consacré à la revue de la littérature, nous exposons de façon graduelle, les principaux courants qui conduisent les réflexions sur l'évolution de la contractualisation financière. Ensuite, nous montrons l'affirmation du concept de lien dans les recherches sur la contractualisation microfinancière. Enfin, nous proposons de discuter les différentes thèses destinées à expliquer le fonctionnement de la contractualisation microfinancière. Cette discussion est destinée à montrer les limites du lien de caution solidaire comme seul critère d'explication de l'efficacité des contrats de dette en microfinance. Ces limites sont d'autant plus marquées lorsqu'on considère le contexte des IMF de l'espace UEMOA qui est celui de notre étude.

Dans le chapitre 3 consacré au cadre théorique, les questions de coordination induites par l'étude des liens de clientèle sont soulevées. Cela est fait dans le but de montrer la pertinence du choix du cadre théorique de la justification et des économies de la grandeur de Boltanski et Thévenot pour comprendre les questions abordées par la thèse. L'idée défendue par cette thèse est de considérer les régimes d'action comme une possible grille d'étude des liens de clientèle en microfinance.

Chapitre 1

Notions

Pour comprendre le sujet de la thèse, certaines notions importantes doivent être définies. Il s'agit des notions de lien, de clientèle et des expressions : contrats de dette et efficacité d'un contrat de dette en microfinance. En outre, nous devons définir les logiques d'échange que les liens de clientèle mettent en œuvre dans l'intermédiation et la contractualisation de la dette microfinancière. Il s'agit des logiques de place de marché, de lien de clientèle et de gestion administrée.

La section suivante aborde la notion de lien et sa position en microfinance.

1.1 Lien

1.1.1 Généralités

Le mot lien est la racine latine du verbe *lier*, lui-même venant du latin *ligare* signifiant attacher, assembler. Cette notion de lien est à l'origine de liane et limier (un chien attaché à une laisse), mais aussi, elle est à l'origine de ligament, liure, ligature, allier (qui donne alliage, alliance, aloi, rallier, ralliement, se mésallier). La notion de lien est aussi à l'origine de obliger qui signifie étymologiquement " attacher contre " et obligeance, obligation, obligatoire. Il désigne aussi des termes nouveaux comme ligand, ligase (employés en chimie), ligoter (de l'italien " alliance ") ou encore legato en musique. Le verbe lier forme en français les termes délier et relier, liasse, liaison, lieuse, enlier, lierne etc. En anglais on a to rally (rassembler, rallier) sur lequel on forme en français le pseudo-anglicisme rallye (qu'il a donné à l'allemand). On a également league, ligature, to ally, (allier) to oblige, alloy (alliage, qui est le sens primitif de aloi). En allemand, le mot liane est traduit par le verbe liiren, en italien par liana. En espagnol, liar traduit lier (attacher) ; l'italien alleare traduit allier et l'allemand allianz.

Nous avons volontairement choisi ces quelques langues couramment employées dans les études supérieures pour montrer que le terme " lien ", du latin *ligamen*, extrait de ligare signifiant " lier ", peut avoir deux sens en tant qu'élément de rassemblement d'une part

ou en tant qu'élément de servitude d'autre part. En effet, dans son premier sens, le lien est communément défini comme un élément servant à lier, à attacher plusieurs objets ou les diverses parties d'un objet. C'est donc une attache. On trouve des expressions courantes telles que colle, bande, bride, corde, cordon, courroie, élastique, ficelle, fil, ruban, sangle, tendeur, etc. pour le désigner. Par conséquent, le lien est ce qui relie, qui unit, qui permet d'assembler ou d'associer divers éléments. Il crée donc des enchaînements, au sens d'association ou d'entraînement.

1.1.2 Lien, corde et dette

Or, l'enchaînement entendu au sens péjoratif fait du lien une chaîne qui sert à attacher, à ligoter, à enfermer, à retenir, à imposer une obligation juridique ou morale, à astreindre, à engager, etc. C'est le deuxième sens du mot lien. Dans ce cas, le lien est une entrave. C'est ce qui maintient quelqu'un ou quelque chose dans un état d'étroite dépendance, d'assujettissement et de servitude. Il n'est pas rare d'associer ce sens du mot LIEN à celui de CORDE et à celui de DETTE. Par exemple, dans le sud de l'Italie, le mot *strozzino* signifie invariablement une certaine forme de lien et un usurier, mais il désigne aussi le terme *cravattaro* (qui vient de *cravatti*) signifiant étrangler.

Dans certaines langues africaines, le terme lien est employé dans ses deux sens à la fois comme une corde et comme une dette. Par exemple, chez les Akans, en particulier les Agnis et les Baoulés dans le Sud-Est et le Centre de la Côte d'Ivoire, les mots *lien* et *corde* sont connus par le terme *gnamman*. Le lien de sang est traduit phonétiquement par *modja gnamman* ou *n'gouan gnamman* : lien de la vie. De même, la corde servant à puiser l'eau du puits se désigne par *boula gnamman*. Il est fréquent d'associer le mot *gnamman* et la dette. En effet, un crédit est littéralement désigné par *sika gnamman* qui doit être traduit par : la corde de l'argent ou le lien de l'argent. Au Sénégal, en Wôlôf (langue courante parlée sur toute l'étendue du territoire par la majorité de la population y compris par les ethnies autres que Wôlôf), le mot dette veut dire : *borre*. La dette est présentée dans ce pays comme une corde que l'on met à son cou, [Ababacar, 2000]. De même, en Dioula, langue transfrontalière parlée notamment au nord de la Côte d'Ivoire, au sud du Burkina Faso (notamment dans les régions de Bobo Dioulasso et de Banfora), au Mali et dans certaines régions de la Guinée Conakry, la dette et la corde sont invariablement traduites par le mot : *djourou*. L'expression : *je me suis endetté* est traduite littéralement par : *'nè ka djourou ta*, ce qui signifie : j'ai pris une corde ; à traduire par : je me suis endetté.

Cependant il pourrait être erroné de généraliser ce constat qui ferait des mots " corde " et " dette " des synonymes dans de nombreuses langues africaines. Certes cela peut être vrai dans de nombreux cas, mais le contraire l'est aussi. Par exemple, chez les Morés (ethnie dominante au Burkina Faso) les mots dette (*sa'mdé*) et corde (*whou'ouri*) ne peuvent pas être employés dans un même sens.

1.1.3 Lien et relation

Quoi qu'il en soit, la notion de lien, entendue comme interdépendance, doit être placée dans une réflexion sociologique conduisant à remettre en cause deux entités distinctes à savoir : l'individu et la société. En étudiant cette notion de lien dans une perspective économique, on est amené à s'interroger de deux manières. D'abord, le lien serait-il un élément de second ordre nécessaire pour mettre en relation des substances qui lui préexisteraient ? Ensuite, le lien serait-il le premier élément permettant de comprendre la configuration et l'économie d'une société donnée, faite d'individus ? De ce point de vue, établir une relation entre la notion de lien et l'analyse des actes et comportements économiques, serait légitime. De plus, dans le cadre des sociétés occidentales par exemple, les dysfonctionnements et dérèglements des marchés de l'emploi, du logement, du crédit, etc. ne sont-ils pas imputables à une forme de fracture dite " sociale " qui traduit une rupture de " lien " ... social ? La question sous-jacente qui se pose lorsqu'on envisage un rapprochement du terme "lien" et l'analyse du fonctionnement d'un processus économique est de savoir si l'acte marchand est de nature à fonctionner en s'appuyant sur la notion de lien. Cette compréhension de la position du terme "lien" en économie, renvoie au débat sur l'interpénétration des espaces marchand et non marchand.

Enfin, une approche anthropologique du terme "lien" fait référence à la notion d'interaction qui impliquerait, à la fois, des faits de langage, des traits de culture, et suppose une prédisposition psychologique des acteurs en lien à s'influencer mutuellement. Elle fait aussi référence à une production d'information qui est source d'influence.

1.1.4 Lien en microfinance

Généralement, quand on évoque le terme lien dans le domaine de la microfinance, celui-ci fait souvent écho à un capital, notamment le capital social, [Gomez and Santor, 2001], [Chao-Beroff, 1997], [Chao-Beroff, 2003]. Ce capital est présenté comme un levier dont se munissent des acteurs d'un territoire donné pour intégrer ou participer à une "communauté de partage et de solidarité". En pratique, les liens tels qu'ils sont évoqués en microfinance, sont ancrés dans des territoires et des cultures propres aux acteurs concernés et perçus comme des canaux d'entraide entre individus ou groupes d'individus. L'exemple le plus significatif pour expliquer le lien comme capital en microfinance est le lien de caution solidaire qui est le support du crédit solidaire. Il a été expérimenté au Bangladesh, à la Grameen Bank. L'intérêt que suscite l'étude des liens en microfinance est de montrer que les pratiques de microfinancement fonctionnent en s'appuyant sur ces liens qui révèlent diverses formes de rapports entre les agents, les clients et leur entourage. Ces rapports procèdent de logiques fortement enracinées dans la culture du milieu. Ils ont différentes retombées du point de vue des clients et de celui de leur entourage. On peut reconnaître à ces liens, deux caractéristiques majeures à savoir : leur structuration institutionnelle et leur caractère *gagnant-gagnant*. Enfin, ils sont mis en forme dans des relations interpersonnelles, [Kamalan, 2006c].

Dans la section suivante, nous abordons la notion de clientèle et sa position en microfinance.

1.2 Clientèle

Le terme clientèle renvoie à client et clientélisme. Quand on évoque la clientèle ou l'expression relation de clientèle, on entend en général deux idées. L'une est d'ordre politique et renvoie à la codification de la société romaine antique (753 avant J.-C à 395 après J.-C)¹. L'autre idée de la clientèle est d'ordre économique et renvoie à la relation entre un producteur et ou offreur de bien ou de service et un acquéreur de ce bien ou service.

1.2.1 Clientèle dans la société romaine antique

Dans la société romaine antique, la clientèle établissait un ordre social. En effet, elle traduisait la relation entre un client et un patron. Cette relation se manifeste par l'existence de liens entre le patron qui est un homme puissant et influent, qui protège de nombreuses personnes, ses clients. Ceux-ci forment sa clientèle. La clientèle est constituée par les paysans qui cultivent les terres du patron, les esclaves que ce dernier a affranchis et leurs descendants qui portent *le gentilice* (en latin *gentilicius*, le nom de famille) de leur patron. Les clients peuvent être aussi des citoyens endettés qui se mettent sous la protection d'un puissant patron qui aura racheté leurs dettes. Sont aussi des clients, ceux de la "basse société" qui sont désireux de faire partie d'une organisation de la "haute société" au sein de Rome et qui, dans cette perspective, se mettent sous l'autorité d'un patron.

Le lien réciproque qui unit le client à son patron porte le nom de *fides* qui signifie : confiance partagée ou loyauté. Les *fides* obligent le client à soutenir les projets politiques de son patron au cours de diverses assemblées où le peuple se réunit. Il fait campagne pour son patron, vote pour lui et doit s'abstenir d'action en justice contre lui. Le client est tenu de rendre visite régulièrement à son patron, traditionnellement tôt le matin, et le salue par son nom, en signe d'allégeance². En retour, le patron offre l'assistance à son client³. Les relations entre les clients et leurs patrons ont eu au moins deux limites. Elles pourraient avoir engendré la servitude

¹La Rome antique est le cadre de la naissance, de l'avènement et de la disparition de la civilisation romaine antique. Les principales phases de cette civilisation romaine sont : la fondation de Rome en (- 753), la royauté (de -753 à -509), la république romaine (de -509 à -27), l'empire romain de (-27 à 476) puis la dissolution de cet empire à partir de 395. Des institutions organisaient la vie politique, militaire, religieuse, sociale, artistique, etc. L'une d'elles est la clientèle à cheval sur le politique, le religieux et le social.

²Il arrive qu'une pièce située près de l'entrée de la *domus* (la maison familiale) du patron soit destinée à accueillir les clients venus se présenter à leur patron. Par exemple, à Pompéi aurait existé une *domus* avec un banc de pierre en façade, destinée aux clients qui s'y exposaient et témoignaient ainsi du nombre important de la clientèle de leur patron.

³Soit par un repas : (*la sportule*), remplacé plus tard par une pièce de monnaie. S'y ajoutaient, pour les occasions exceptionnelles, des cadeaux constitués d'une place gratuite pour le spectacle organisé par le patron, un vêtement neuf pour le nouvel an, la prise en charge de frais pour un mariage, une donation sur le testament. Enfin le patron est tenu d'assister son client en justice et lui servant d'avocat ou en lui en fournissant un.

pour dette et le clientélisme, [Lebeau (dir.), 2004], [Giardina and Vauchez, 2000].

1.2.2 Clientèle en économie

Sur ce plan économique, la prise en compte du développement et la reconnaissance du poids de la clientèle et l'impératif de sa fidélisation conduisent à placer la gestion des rapports de clientèle au même niveau que la production ou la distribution des biens et des services. Au regard du marché, la clientèle acquiert une dimension particulière. Il ne s'agit pas seulement de la considérer comme une " propriété " c'est-à-dire une clientèle " appropriée " au sens traditionnel du droit de propriété, mais de la considérer comme un objet de concurrence, que des opérateurs se disputent sur le marché. La clientèle ainsi considérée invite à une approche juridique du marché lors de l'élaboration et l'exécution des contrats. Dans ce sens, les méthodes pour identifier, satisfaire, attirer et conserver des clients s'avèrent capitales pour toute entreprise, en particulier les entreprises privées. Ces méthodes relèvent d'une branche spéciale de la microéconomie : le marketing. Toutes les spécialités de l'économie y ont recours notamment la finance en générale et la microfinance en particulier avec toutefois une légère nuance pour cette dernière.

En définitive, on définira la clientèle comme une mise en œuvre d'un lien particulier dans le cadre d'une relation d'offre et ou de réception de produits et ou de services. La clientèle est alors le mode d'expression du lien entretenu par la relation de clientèle en question, d'où la notion de lien de clientèle. En marketing, le terme qui est employé pour traduire le lien de clientèle est la *fidélisation* du receveur du produit ou service auprès de l'offreur de ce produit ou service. Dans ce cas, le lien porte sur une matière tangible qui est le produit ou service échangé. Il concerne l'offreur et le receveur du produit ou service.

1.2.3 Spécificité en microfinance

Or, en microfinance, la conception de la clientèle dépasse le cadre de la fidélisation. D'une part, cette conception de la clientèle met en exergue des dynamiques d'échange qui s'expriment dans le cadre de l'économie marchande (utilitariste) et aussi dans le cadre des relations interpersonnelles de dépendance, de hiérarchie, d'autorité, d'influence, et de coopération et d'entraide. D'autre part, le lien de clientèle applicable en microfinance met en relation, outre l'offreur du produit ou service (l'agent de crédit) et le receveur de ce produit ou service (le client), d'autres personnes qui sont dans certains cas, elles aussi contractuellement engagées dans la même relation de clientèle que l'offreur et le receveur du produit ou service qui est au centre de leur relation commune.

La section suivante aborde l'expression contrat de dette en microfinance et la question de son efficacité.

1.3 Contrats de dette en microfinance

En général, un contrat de dette est un engagement mutuel entre un débiteur (emprunteur) et un créancier (offreur du crédit). Ce contrat est destiné à organiser les conditions dans lesquelles le créancier met à disposition du débiteur une certaine somme d'argent. On dit que le créancier accorde un crédit ou fait crédit au débiteur qui a ainsi une dette envers le créancier. Dans les contrats de dette que nous abordons dans cette thèse, le débiteur est appelé client. C'est le client d'une institution de microfinance. Est considéré client, toute personne physique qui a signé un contrat de dette et qui est en activité c'est-à-dire une personne qui est toujours dans le portefeuille de crédits avec une dette dont l'institution attend le paiement. Les anciens clients, c'est-à-dire ceux qui sont exclus du portefeuille de crédits ou ceux pour qui l'institution n'attend plus le paiement de leur dette ne sont pas pris en compte. De même, les personnes morales sont exclues de l'analyse ainsi que les clients non actifs⁴ ne sont pas pris en compte. Le créancier est appelé agent. C'est l'agent qui gère un portefeuille de crédits. Outre le client et l'agent, peuvent également être engagés dans un même contrat de dette : un recommandeur, un avaliseur et ou d'autres clients. Le recommandeur est une personne qui recommande le client auprès de l'agent en guise de témoignage de la probité de ce client. L'avaliseur est une personne qui propose un bien matériel en gage en guise de contrepartie pour un emprunt que sollicite un client. Dans ce cas, le crédit est sollicité individuellement par le client qui ne dispose pas par lui-même la garantie nécessaire exigée pour sa dette. L'aval est donc un engagement contractuel ayant force légale apporté par un tiers (l'avaliseur) sur un effet de commerce pour garantir le paiement d'une dette. L'avaliseur est tenu solidairement avec le débiteur dont il garantit l'engagement et peut être poursuivi en référant à la législation des effets de commerce. Enfin, le cautionnement est une convention, un engagement écrit et signé mais sans force légale, souvent fait sur l'honneur par une personne, la caution à l'égard du créancier d'une obligation. Dans les faits, une seule formule de caution est connue, c'est la caution solidaire⁵.

En microfinance, le terme efficacité est connu à travers ceux de performance et de viabilité. L'efficacité se définit sous deux aspects. D'abord il y a une efficacité (ou viabilité) dite institutionnelle et financière. Elle est plus connue à travers les études sur l'organisation et la gouvernance des IMF [Lapenu, 2002] et [Lapenu and Pierret, 2005]. Ensuite il y a une efficacité (ou viabilité) dite productive et allocative. Elle est connue en termes de gestion et de contrôle des opérations d'épargne, de transfert et surtout de crédit, donc des contrats de dette. L'efficacité du contrat conclu consiste pour le débiteur à honorer les engagements en rétribuant le créancier du capital reçu et des intérêts associés et ce, dans les délais contractuels établis. L'efficacité d'un contrat de dette est donc le paiement par le débiteur des montants

⁴C'est le cas notamment des clients qui ont soldé leur précédent emprunt et non pas souhaité solliciter de nouveaux contrats ; mais qui restent ainsi dans le portefeuille pendant au moins douze mois.

⁵Par exemple au PADME, la caution solidaire réunit trois clients en un groupe où chaque membre est solidairement responsable des deux autres membres.

correspondants aux échéances préétablies en date en heure ; de sorte à éponger totalement la dette à la date de la dernière échéance selon les termes initialement établis dans le contrat de dette. L'échéance est donc à la fois une date qui marque le terme d'un délai de paiement et le montant correspondant à cette date. Selon la durée totale du crédit, les échéances sont déterminées et calculées en proportion égale. Généralement, pour un crédit d'une année, les échéances sont mensuelles. Il y en a douze⁶.

Dans cette thèse, c'est l'efficacité productive (celle qui est directement liée à l'activité) qui est privilégiée puisque nous abordons les contrats de dette. L'efficacité sera rapportée au respect des échéances de paiement établies pour chaque contrat de dette. En la matière, il existe un taux de respect des échéances qui se traduit par le rapport des échéances honorées sur le total des échéances de l'année pour chaque contrat. Ainsi, un contrat sera dit efficace lorsque le taux de respect des échéances sera supérieur ou égal à 50%.

Pour comprendre pourquoi l'efficacité des contrats de dette est un impératif majeur pour les IMF, nous présentons les termes clés qui le déterminent à savoir : (1) le respect des échéances et la défaillance, (2) le remboursement et l'impayé et enfin (3) le recouvrement et la perte sur les crédits en situation d'impayé.

1.3.1 Respect des échéances

On entend par respect des échéances, le paiement d'une échéance d'emprunt aux bonnes dates et heures établies contractuellement. Lorsqu'une échéance n'a pas été respectée, on parle de défaillance. La défaillance est donc le non respect d'une échéance dans une IMF. C'est ce que l'on appelle communément par retard de paiement sur échéance. Ce retard peut être choisi c'est-à-dire accompli de façon volontaire, délibérée et de manière opportuniste par le client concerné. Le retard peut être aussi accidentel et subi par le client. La défaillance implique qu'à une échéance de remboursement fixée au départ entre l'agent de crédit (gestionnaire du portefeuille, appelé chargé de prêt (CP) au PADME) et un emprunteur, la proportion de la dette correspondante à l'échéance ne soit pas payée. Lorsqu'elle n'a pas été payée à la date et heure préétablies par les parties, la dette continue d'avoir cours avec une majoration de coût facturée au client en réparation du préjudice subi par l'agent.

Pour mieux comprendre le phénomène de la défaillance et mieux le contrôler, l'agent de crédit dispose d'un indicateur qui détermine le tout premier niveau de risque sur un portefeuille de crédit, appelé : *portefeuille à risque* (PaR)⁷. Cet indicateur *PaR* est connu par cette formule

⁶Sauf si le client sollicite et obtient un délai de grâce. Dans ce cas, la dette sera répartie proportionnellement et équitablement sur le nombre de mois restant dans l'année après le délai de grâce.

⁷Le *PaR* calcule la proportion du portefeuille de crédit en défaillance en fixant à 30 jours le nombre de jours de retard à partir desquels l'on doit considérer qu'un client est en retard sur ses échéances. Mais l'indicateur *PaR* appliqué dans l'IMF PADME observe deux différences majeures : premièrement, le retard est constaté dès le premier jour après une échéance non honorée et deuxièmement, il n'existe pas de mécanismes officiels de rééchelonnement d'encours de crédit. Le PADME calcule le *PaR* à 1 jour, à 30 jours et à 90 jours.

ci-dessous proposée par [MicroRate and *alii.*, 2003] :

$$PaR = \frac{A + B}{C}$$

où :

A = Encours des crédits ayant des impayés excédents 30 jours

B = Encours des crédits rééchelonnés (ou restructurés)

C = Portefeuille Brut de crédits

Au PADME, le PaR à 1 jour correspond au taux de non respect des échéances ou taux de défaillance. La défaillance est mesurée à une variable appelée : *non respect des échéances*. On calcule un indicateur : *taux de non respect des échéances* que nous notons *tnre*. La formule du *tnre* est :

$$tnre = \frac{rkrar}{rkat}$$

avec

$rkrar$ = remboursements en capital reçus avec retard sur les échéances de la période

$rkat$ = remboursements en capital attendus sur les échéances de la période.

Pour calculer le niveau de défaillance, un autre indicateur est possible. C'est le taux de contamination de l'encours, noté *tce*. Ce taux de contamination de l'encours (*tce*) est calculé par le rapport de l'encours contaminé non contentieux noté (*ecnc*)⁸ sur l'encours total. Comparativement à ce dernier indicateur, le taux de non respect des échéances (*tnre*) paraît plus simple pour mesurer la défaillance dans une IMF comme le PADME. Puisque le *tnre* est calculé en comparaison au taux de respect des échéances pour les clients sur lesquels on enregistre aucun retard, il est clair que dès qu'un client effectue son premier jour de retard, le taux de non respect des échéances commence dès lors à augmenter. Pour calculer le taux de non respect des échéances, il suffit de connaître la liste des clients qui ont enregistré un retard sur les échéances de la période, puis de calculer le total des remboursements en capital perçus sur ces clients pour rapporter ce total au total des remboursements attendus de la période. De ce point de vue, pour l'IMF PADME, le taux de non respect des échéances (*tnre*) est proche de l'indicateur *PaR* à 1 jour. De son côté, l'indicateur taux de contamination de l'encours, noté *tce* permet de calculer différents *PaR* intermédiaires allant du *PaR* à 1 jour au *PaR* à 89 jours.

1.3.2 Remboursement

On entend par remboursement d'un emprunt, le paiement effectif et intégral d'un emprunt en capital et intérêt de sorte à épurer totalement la dette à la date de sa dernière échéance.

⁸Un encours de crédit est dit contaminé lorsqu'il enregistre au moins un retard sur échéance. Le caractère contentieux ou non contentieux fait référence à 90 jours cumulés de retard sur échéance qui conduisent à classer le crédit dans la situation d'impayé conformément aux normes référentielles de la BCEAO prévue par l'instruction numéro 4 relative aux " déclassements " des crédits en souffrance et à leur provisionnement : [BCEAO/DCCSB, 1998]

Lorsque ce paiement n'est pas totalement effectif à la date contractuelle établie, on dit qu'il y a un risque d'impayé avéré associé à l'emprunt concerné. Le risque d'impayé est associé au cumul des jours de retard consécutifs allant de un jour à 90 jours. Dans les IMF d'Afrique de l'Ouest de l'espace UEMOA, par exemple au PADME, l'impayé obéit rigoureusement aux normes référentielles de la BCEAO prévues par l'instruction numéro quatre relative aux " déclassés " des microcrédits en souffrance et à leur provisionnement [BCEAO/DCCSB, 1998]. D'après ce texte, un crédit est dit en impayé de manière systématique après 90 jours de retard consécutifs.

1.3.3 Recouvrement

Enfin, on entend par recouvrement d'un crédit en situation d'impayé, le remboursement rétroactif du capital et des intérêts d'un emprunt tombé en situation d'impayé, c'est-à-dire ayant connu 90 jours consécutifs de retard. Lorsque le recouvrement n'a pas lieu, on associe un risque de perte au crédit concerné. Le risque de perte sur les crédits en situation d'impayé est traduit par le fait que les services compétents de l'IMF renoncent au recouvrement du crédit en question. Cela se montre concrètement par un jeu d'écriture comptable. Le service comptable de l'IMF inscrira le montant de la dette irrécouvrable dans les provisions pour créances douteuses irrécouvrables. Cette écriture comptable atteste que l'institution renonce définitivement de façon officielle au paiement de la dette par le client indélicat.

1.3.4 Discrédit du taux de remboursement et émergence de nouveaux critères : le taux de respect des échéances

L'emploi du taux de remboursement comme critère attestant l'efficacité des contrats de dette est contestable et contesté. Deux raisons motivent cette contestation. D'une part, lorsqu'il est négatif, ce critère porte une sentence qui est quasiment définitive. C'est-à-dire que lorsqu'on s'aperçoit que le taux de remboursement est négatif, il est déjà trop tard, ou presque. Cela est dû au fait que le taux de remboursement est un critère qui marque la fin du cycle du crédit qui est généralement annuel. Par exemple, lorsqu'un crédit est établi sur douze mois, ce n'est qu'au douzième mois du crédit, c'est-à-dire à la fin de la période d'emprunt que le critère taux de remboursement sera connu. La dette sera alors dite remboursée si le solde du compte est nul et elle sera dite non remboursée au cas contraire. D'autre part, le critère taux de remboursement peut faire l'objet de manipulations aisément réalisables. En effet, dans une institution, ce critère peut changer notablement selon que l'institution considérée pratique ou non le rééchelonnement des crédits. Si c'est le cas, le bilan comptable de l'institution s'améliore puisque les provisions pour créances douteuses s'amenuisent, voire disparaissent. Mais en réalité, rien ne dit que les créances concernées seront recouvertes un jour. C'est donc le flou. Sauf que, en attendant, la situation comptable de l'institution se trouve provisoirement "bonne". Si l'on ne s'y connaît pas, on peut déclarer la situation opérationnelle (le compte

de produits et charges) de l'IMF comme étant " bonne " alors qu'elle peut être en réalité bien " dégradée ". De plus, l'institution peut offrir de nouveaux prêts qui servent à couvrir les impayés des dettes précédentes. Il y a alors un risque de surendettement et de dépendance du client.

Cette situation conduit à la contestation du critère taux de remboursement qui connaît un rejet de plus en plus vif notamment auprès des agences de notation et d'évaluation des IMF. Pour contourner les défauts du taux de remboursement, un autre critère lui est préféré : c'est le taux de respect des échéances. Son principe est simple. En prenant l'exemple d'un crédit établi sur une année avec des échéances mensuelles, la prise en compte du taux de respect des échéances permet d'apercevoir le risque éventuel de non remboursement au terme de la durée de l'emprunt sur au moins une des douze échéances qui ne serait pas respectée. De plus, contrairement au non remboursement (ou impayé) qui peut être dissimulé grâce à la technique comptable du rééchelonnement, le non respect des échéances (ou défaillance) ne peut être couvert par aucun moyen car les opérations du bilan étant annuelles (puisque le bilan est une technique comptable annuelle) ne peuvent être appliquées aux échéances qui sont, elles, mensuelles.

Pour ces raisons, c'est le critère taux de respect des échéances que nous utilisons pour caractériser l'efficacité des contrats de dette dans cette thèse.

La section suivante se consacre à définir les logiques mises en œuvre dans l'intermédiation microfinancière à savoir : la logique de place de marché, la logique de lien de clientèle et la logique de gestion administrée.

1.4 Logiques en œuvre dans l'intermédiation microfinancière

On confond communément les logiques de place de marché et de lien de clientèle dans le terme "marché". En réalité on a deux logiques d'échange bien distinctes l'une de l'autre.

1.4.1 Logique de place de marché

La logique de place de marché se définit dans le cadre de l'économie marchande dominante. C'est une logique des intérêts individuels. Elle vise à mettre en valeur les postulats de l'économie orthodoxe. Par cette logique d'échange, les échangistes font comme si les éléments extérieurs au contrat d'échange n'existaient pas, chacun est supposé agir de façon opportuniste. Le prix de marché y est essentiel. Il met fin à l'échange en soldant les comptes par un principe d'équivalence.

1.4.2 Logique de lien de clientèle

La logique de lien de clientèle peut se définir dans le cadre de l'économie sociale. C'est une logique de hiérarchie, d'autorité, d'obligation, de gratitude. Dans cette logique, l'échange s'inscrit dans une relation pouvant se perpétuer. Les échangistes ont des identités. Ils reconnaissent leurs statuts hiérarchisés. L'échange est ainsi intégré à l'ensemble des rapports sociaux. Le prix devient dans ce cas une variable dépendante. Payer ne signifie pas rompre l'échange mais un lien subsiste. Il s'agit d'une logique d'alliance à dominante réciproitaire qui allie la domination et la protection.

1.4.3 Logique de gestion administrée

Enfin, la logique de gestion administrée peut se définir dans le cadre de l'économie solidaire. Elle est une forme de délocalisation d'une action ou le coût d'une action sur un tiers. Le but étant de tirer le profit des retombées de cette tentative. Il s'agit d'une logique de partage de risques.

Résumé du chapitre

Ce chapitre a présenté et spécifié les notions de lien et de clientèle ainsi que l'expression contrats de dette en microfinance.

Nous avons aussi esquissé des définitions possibles des logiques en œuvre dans la contractualisation de la dette microfinancière.

Le chapitre qui suit propose une revue de la littérature sur la contractualisation de la dette microfinancière.

Chapitre 2

Revue de la littérature

Ce chapitre consacré à la revue de la littérature expose les principaux courants qui alimentent les réflexions sur la contractualisation en général, et la contractualisation de la dette financière en particulier. Ensuite, nous présentons les fondements théoriques des solutions couramment préconisées par les chercheurs pour résoudre les deux problèmes soulevés par notre thèse à savoir : le problème économique consistant à délimiter et ou coordonner les actions à caractère économique et les actions à caractère social et le problème de gestion traitant de l'engagement des contractants. Enfin, nous proposons de discuter les bases théoriques des solutions existantes en prenant pour cadre le contexte de notre étude qui se prête mal aux analyses existantes.

La première section de ce chapitre aborde donc les fondements de la contractualisation des dettes financières.

2.1 Fondements des contrats de dette financière

Les fondements de la contractualisation de dette pour les particuliers dans le secteur bancaire en général et singulièrement en microfinance s'inscrivent dans le courant des analyses sur les imperfections de l'information et les difficultés de financement qui en résultent sur les marchés. Ces analyses sont guidées par deux paradigmes : (1) le renouveau de l'opposition entreprise / marché et la théorie de l'économie des organisations introduite par R. Coase [Coase, 1937] puis O. Williamson [Williamson, 1985] et (2) le renouveau de l'analyse du comportement des agents et la théorie micro-économique de l'information, en particulier, les théories des contrats. Dans ce sens, les analyses empruntent la grammaire et le vocabulaire du cadre néoclassique appliqué aux contextes où se manifestent des asymétries d'informations entre les agents lors de leurs échanges. Ces derniers sont supposés rationnels et "maximisateurs" mais l'abandon de l'hypothèse d'information parfaite est à l'origine de l'émergence de problèmes de coordination et d'incitation. L'entreprise (la banque, l'institution de microfinance pour nous) apparaît dès lors comme un lieu d'arrangements institutionnels susceptibles

de répondre aux problèmes de l'asymétrie d'information et rendre ainsi possible l'affectation des ressources dans le cadre des contrats de dette financière. On peut aborder quatre pistes pour dresser un tableau aussi large que possible sur les différentes recherches dédiées à la thématique des contrats de dette et leur gestion. On peut par exemple aborder :

1. les analyses issues de l'incomplétude et l'imperfection de l'information et les théories associées à savoir la théorie de l'asymétrie de l'information [Akerlof, 1970] et la théorie du signal [Spence, 1974], [Leland and Pyle, 1977];
2. les analyses traitant des conflits d'intérêt dans la firme notamment la théorie des droits de propriété [Jensen and Meckling, 1976] et la théorie de l'agence;
3. les analyses sur la relation de crédit et le rôle des intermédiaires financiers tels que la définition des contrats incitatifs [Leland and Pyle, 1977], des contrats révélateurs [Boyd and Prescott, 1986] et des contrats implicites [Diamond, 1984],
4. enfin les analyses consacrées aux imperfections du marché du crédit qui traitent par exemple des problèmes de concurrence imparfaite, de pouvoir de marché et de réputation [Sharpe, 1990].

Nous devons noter que, pour comprendre l'efficacité des contrats de dette financière, ces différents cadres de réflexion reposent sur un postulat unique : celui des hypothèses objectives (définies précédemment) qui, certes, privilégient la relation de clientèle comme principal axe de recherche mais n'accordent néanmoins aucun crédit à la notion de lien. Or, le besoin de rendre audible le discours sur l'évolution de la microfinance à partir d'observations de terrain a conduit les chercheurs à dépasser les analyses théoriques sur les imperfections de l'information et les difficultés de financement qui en résultent sur les marchés du crédit en général et en particulier sur le marché du microcrédit. Sur ce point, le concept de lien s'est rapidement affirmé comme un pertinent outil d'analyse de la contractualisation de la dette microfinancière.

La section suivante montre cette utilisation de la notion de lien dans les analyses de la contractualisation de la dette financière, notamment en microfinance.

2.2 Liens et contractualisation de la dette microfinancière

Les questions que pose l'étude des liens en microfinance consistent à savoir les dimensions des liens à l'œuvre dans l'intermédiation microfinancière. On cherche à savoir le rôle des liens dans la conclusion et la gestion des contrats de dette d'une part et dans l'examen des comportements des clients d'autre part. Depuis plusieurs années, ces problèmes retiennent l'attention de nombreux chercheurs qui tentent d'apporter des solutions à partir des données et des observations de terrain. Deux catégories d'étude existent sur les questions de lien en microfinance. La distinction est faite selon que ces études ont une portée technique ou une portée académique.

2.2.1 Travaux de portée technique

Les travaux de portée opérationnelle analysent le lien en microfinance dans une perspective de gestion de coûts. Ces travaux visent à montrer trois aspects des liens. D'abord, les liens sont un patrimoine qui autorise l'accès au crédit pour les populations pauvres à faibles revenus. On considère que ces populations ne disposent pas de garanties à offrir en contrepartie des emprunts. Ensuite, les liens sont des instruments destinés à sécuriser l'offre de microcrédits. Enfin, les liens sont des outils de délocalisation des coûts de l'offre de microcrédits.

Lien, capital et patrimoine social

Le lien est utilisé dans une perspective qui vise à contourner l'inaccessibilité des pauvres au crédit. Pour obtenir un crédit, tout emprunteur doit offrir un objet de valeur qu'il propose en garantie de sa dette. Or les pauvres ne disposent pas de tels objets. Aussi, le lien est pour eux le capital qu'ils utilisent comme bien " ultime " pour accéder aux crédits. Le lien est perçu dans ce cas comme la principale ressource pour cette catégorie de population. C'est leur patrimoine. Créer des liens revient à offrir et ou recevoir du " crédit " aux yeux des membres de sa communauté. On accède ainsi, par le lien, à une communauté de biens et de valeurs qu'on partage et qu'on défend, au point d'en payer parfois, le prix fort pour le préserver.

Liens et sécurisation de l'offre de microcrédits

Les liens peuvent être employés comme des outils destinés à sécuriser l'offre de microcrédits. Pour comprendre le fonctionnement des mécanismes de lien dans l'optique d'une sécurisation des crédits ou d'une assurance du risque de non recouvrement des crédits, deux pistes sont abordées par de nombreux auteurs à savoir : l'approche *collective* et l'approche *genre* axée sur les femmes. Une importante littérature s'est constituée en prenant l'approche collective, surtout le modèle du groupe solidaire comme une démarche pertinente pour analyser la sécurisation de l'offre de microcrédits. Ces études s'orientent sur deux axes à savoir l'analyse du fonctionnement des mécanismes de résolution du risque de défaillance (étude du processus de remboursement dans les groupes solidaires) et quelques fois l'analyse comparative des facteurs explicites du remboursement des prêts entre prêts collectifs et prêts individuels. Par exemple, certains chercheurs soutiennent que le procédé de l'auto-sélection des membres du groupe solidaire et l'homogénéité que cela résulte est favorable à la réduction des risques de défaillance, [Zeller, 1998], [Ghatak, 1999].

Liens et délocalisation de coûts

Le lien est utilisé également par l'institution de microfinance pour " délocaliser " certains coûts de gestion du crédit sur la clientèle. Par exemple, la démarche de *peer selection* touche dans ce cas, la délocalisation du coût de prospection et le " recrutement " des emprunteurs solvables (les " bons " risques). Parallèlement, la démarche du *peer monitoring* touche la

délocalisation du processus de contrôle de l'utilisation des crédits et le coût qu'engendrerait la supervision des comportements opportunistes et l'aléa de moralité des emprunteurs. Enfin, la démarche du *peer pressure* traduit la délocalisation du coût de production et d'application des procédés de coercition sur les mauvais emprunteurs.

2.2.2 Travaux de portée académique

Les travaux de portée académique analysent les liens en microfinance dans une perspective socio-économique. Les principales analyses ont été conduites à Lyon en France¹. Les analyses mettent soit en opposition, soit en substitution, soit en complémentarité la dimension sociale et anthropologique des liens avec les postulats marchands de l'économie standard. Ces travaux visent à montrer deux aspects des liens en microfinance. Ils étudient les implications sociologiques des liens financiers notamment dans le cadre de la relation de dette. Ils introduisent également les frontières des logiques d'échange en œuvre dans l'intermédiation microfinancière.

Liens financiers et relation de dette

Un premier axe de recherche porte sur la compréhension de la dimension sociologique des liens financiers dans la relation de dette. Dans ce cadre, des études de terrain ont été menées par exemple en Inde et portent sur la servitude pour dette. D'autres implications sociologiques des liens ont été mises en évidence. C'est le cas de l'autonomie et la dépendance notamment des femmes : [Guérin, 2000], [Guérin, 2003]. C'est le cas des attributs financiers des liens : [Kamalan, 2008a]. Ou bien encore avec les ressorts de la confiance [Aglietta and Orléan, 2002]. C'est le cas aussi de l'exclusion et ou inclusion bancaire [Gloukoviétoff, 2004a], [Gloukoviétoff, 2004b], du "don contre don" : [Ferraton, 2002]². Il ya aussi la définition des attributs sociaux de la monnaie : [Blanc, 2006], la connaissance de l'empowerment : [Palier, 2005], etc.

Logiques d'actions imbriquées

Un second axe de recherche porte sur la délimitation impossible des frontières entre différentes logiques d'échange. Sans se focaliser sur les " déviances " des liens de caution solidaire notamment, ces études montrent la complexité d'une conciliation entre les rapports de personne à personne. Ces rapports faisant intervenir des logiques de hiérarchie, d'alliance, de coopération et de dépendance. Ces logiques sont parfois opposées à la logique de gains et de profits et parfois elles renforcent cette dernière. Des études montrent ainsi que dans certains cas, notamment en Afrique de l'ouest, le but d'une caution solidaire peut être dévoyé du fait des rapports d'autorité, de devoir d'obéissance et de hiérarchie à l'intérieur d'un groupe. La caution devient inopérante car la pression sous-jacente ne peut se faire que dans un sens. Le

¹Par une équipe de recherche constituée dans l'ex centre Auguste et Léon Walras autour des thématiques de finance, d'exclusion et d'activité. Cette équipe publie les rapports annuels *Exclusion et Liens financiers*. Certains travaux se sont poursuivis à Pondichéry en Inde. D'autres enfin sont conduits à Genève en Suisse.

²Voir aussi [Godbout and Caillé, 1992]

devoir de respect pouvant contraindre certains membres à payer, malgré eux, en lieu et place d'une personne d'autorité qui serait défaillante à l'intérieur du groupe. Cette recherche a été rendue possible à partir de la compréhension du fonctionnement des LETS³. C'est à partir de ces recherches que des chercheurs de l'équipe de Lyon ont initié la réflexion sur la nature du lien en microfinance. Ils ont montré qu'au cœur des LETS se trouve la logique de lien de clientèle. Ils définissent cette logique d'échange comme un lien qui se tisse entre un fournisseur de bien et ou de service et un acquéreur de ce bien et ou service, mais ce lien perdure au-delà du règlement de la transaction d'après ces chercheurs : [Blanc and Ferraton, 2005].

Après avoir présenté les deux approches techniques et académiques qui guident les réflexions sur les liens dans les recherches sur la contractualisation des dettes microfinancières, le paragraphe suivant vise à discuter ces approches en montrant certaines de leurs limites. Cette discussion permet de montrer la pertinence de notre thèse et de la positionner par rapport aux recherches existantes sur la thématique du lien dans la compréhension de l'efficacité des contrats de dette en microfinance.

2.2.3 Discussion

La principale critique que nous pouvons opposer aux recherches existantes concernant les questions de liens en microfinance est l'affirmation radicale d'une dichotomie entre les approches opérationnelles et académiques des réflexions proposées. Mais, outre ce constat majeur, des limites propres à chaque approche existent.

Dichotomie des approches opérationnelles et académiques des liens

La relative dichotomie que l'on constate dans les analyses touchant aux questions de liens en microfinance tient pour une large part aux buts assignés aux études et aux destinataires de ces études. Beaucoup de travaux sont commandés par des institutions internationales (Organisation des Nations Unies, Union Européenne, Banque Mondiale, Banque Africaine de Développement,...) ou par des agences de coopération (ACDI, USAID, AFD, GTZ, etc.) qui en outre publient leurs propres rapports techniques. Ou bien ces travaux sont commandés par des organisations comme le CGAP et de grandes IMF comme la Grameen Bank. Or, les besoins de ces différentes organisations sont, de fait, plus portés sur la faisabilité opérationnelle et technique des instruments et outils d'analyse. Lesquels sont directement destinés à comprendre le fonctionnement de la microfinance. Ce besoin guide encore de nombreux travaux en microfinance. Ce faisant, les analyses de portée académique sont minorées voire marginalisées. En plus, l'engouement des centres de recherche pour la microfinance semble de moins en moins prononcé, notamment en France et dans le monde francophone en général.

³Local Exchange and Trading Systems. Ils sont apparus au Canada au début des années 1980. C'étaient les premières associations contemporaines à travers lesquelles des personnes échangent des services et des biens au moyen d'une comptabilité interne tenue comme une monnaie propre et parallèle. Les LETS ont été appliqués en France au milieu des années 1990 sous l'appellation des SEL (Systèmes d'Echange Local)

Limites spécifiques à l'approche opérationnelle

Besoin de " contextualiser "

De fait, la portée opérationnelle limite l'intérêt des travaux à la seule dimension fonctionnelle des outils et instruments d'analyse de la microfinance. Ces travaux expliquent, pour la plupart, comment fonctionnent ces instruments. C'est dans ce sens que les liens de caution solidaire sont abondamment traités. Les travaux donnent l'image d'approfondir les mécanismes fonctionnels des liens. Ils délaissent - et c'est compréhensible puisque ce n'est pas le but visé - les aspects cognitifs et les implications sociologiques des liens dans l'exercice de l'intermédiation microfinancière. En plus, lorsqu'ils abordent (brièvement) les dimensions sociologiques et politiques des liens, les travaux opérationnels en microfinance disent peu pourquoi ces liens fonctionnent et pourquoi les mêmes pratiques de liens de caution solidaire fonctionnent mieux dans un contexte donné et moins dans un autre. Les travaux opérationnels donnent ainsi une impression générale de ne pas considérer les fondements des instruments qu'ils étudient, en l'occurrence les liens et la clientèle. Certaines études font souvent le raccourci de "contextualiser" leurs analyses en mobilisant certains résultats théoriques de l'économie hétérodoxe. Il est ainsi fréquent de voir des travaux qui abordent les problèmes récurrents de l'information en science économique : asymétrie et imperfection et leurs manifestations (aléa moral, sélection adverse, coûts de transaction, relation d'agence, etc.). Ces travaux appliquent les développements de ce corpus théorique dans des contextes différents et variés sans jamais évoquer le besoin de définir les liens et les logiques à la base des relations qu'ils étudient.

Impact limité du lien de caution solidaire

Outre ce fait, l'impact même du lien de caution solidaire est relativisé et mis en cause dans certains travaux de terrain dans différentes zones géographiques. Par exemple en Afrique, A. Diagne et d'autres auteurs [Diagne and *alii*, 2000] ont employé des données d'IMF au Malawi pour montrer que la pression sociale et la responsabilité conjointe ont un impact modeste voire négatif sur les performances de remboursement des groupes de caution solidaire et que d'autre part, le procédé d'auto-sélection s'avère inefficace. En Asie, à partir d'enquêtes effectuées auprès de la Grameen Bank, J. Pankaj [Pankaj, 1996] a montré que la discipline qui règne en matière de remboursement est moins l'effet de la caution mutuelle que le fruit d'une " culture organisationnelle " partagée à la fois par les agents de crédits et les emprunteurs et fortement entretenue par les responsables. L'étude de M. Sharma et M. Zeller [Sharma and Zeller, 1997] sur le taux de remboursement de 128 groupes de caution solidaire au Bangladesh conclut sur un impact négatif des liens sociaux en terme de solidarité de groupe, en terme d'épargne et de diversification d'activité. De même, dans les mêmes conditions que l'étude précédente, M. Zeller [Zeller, 1998] montre un impact négatif des groupes à responsabilité conjointe sur les taux de remboursement. Il attribue cela au "*matching problem*" développé par J. Paxton

[Paxton, 1996]⁴.

Insuffisances du lien de caution solidaire

D'autres travaux soutiennent que l'approche de groupe est insuffisante pour expliquer l'évolution des contrats de dette en microfinance. Les travaux de cette catégorie peuvent être regroupés en trois tendances : une s'oriente vers les incitations rationnelles ; une autre est portée vers les garanties complémentaires ; une autre enfin aborde l'intermédiation sociale. Par exemple pour L. Barton et E. Edgcomb [Barton and Edgcomb, 1998] les mesures d'incitation telles que l'élévation des montants au renouvellement de crédit si le remboursement est effectif a un (meilleur) effet sur la discipline de remboursement parallèlement à l'effet de groupe solidaire. J. Morduch [Morduch, 1999] puis C. Lapenu et d'autres auteurs [Lapenu et al., 2000] évoquent également les incitations individuelles telles que l'octroi de prêt progressif, les remboursements réguliers ou encore la nature répétée des interactions prêteur / emprunteur, notamment dans les contextes où il existe une forte concurrence. De même, dans l'étude conduite par A. Diagne entre autres [Diagne and *alii*, 2000], le principal facteur de succès des groupes de caution solidaire est l'espérance associée au futur renouvellement de crédit, donc aux incitations. M. Sharma et M. Zeller [Sharma and Zeller, 1997] évoquent aussi le rationnement du crédit comme motif d'efficacité des contrats de dette en microfinance pour les clients en caution solidaire.

Apport de l'intermédiation sociale

Dans le même temps, [Barton and Edgcomb, *op. cit.*] soutiennent que l'intermédiation sociale des IMF qui offrent (gratuitement selon l'entendement des clients) des services non financiers à leurs clients a une importance primordiale de succès pour les groupes de caution solidaire. Des conclusions similaires ont été obtenues par S. Khandker et d'autres auteurs [Khandker et al., 1994] qui trouvent que la formation des membres des groupes de caution solidaire a une influence positive sur le remboursement. Idem pour N. Batt et S. Tang [Batt and Tang, 2001] qui mettent l'accent sur l'importance de la nature et l'intensité des réseaux sociaux locaux.

Abandon de la piste des liens

Toujours sur l'axe de la relation de clientèle, d'autres travaux abandonnent la piste des liens pour s'orienter résolument vers les hypothèses objectives pour expliquer l'efficacité des

⁴Le " matching problem " apparaît lorsque le terme et les conditions du crédit sont durablement inappropriés pour chaque membre du groupe à mesure que les renouvellements de crédit surviennent. L'homogénéité initiale du groupe et les expériences précédentes permettent d'entretenir un meilleur autocontrôle (self-monitoring) à l'intérieur du groupe, qui est favorable à des performances en matière de remboursement. Mais au fil du temps et des renouvellements de crédit, l'effet positif de l'homogénéité de groupe est nuancé par l'impact négatif du " matching problem " qui réduit les possibilités de coopération intra-groupe.

contrats de dette en microfinance, délaissant totalement l'approche de groupe. C'est le cas par exemple d'une partie de l'étude de [Khandker et al. *op.cit.*] (menée pour le compte de la Grameen Bank) qui montre que les probabilités de défaillance des clients sont corrélées d'une part aux caractéristiques de ces derniers : statut de nouveau ou ancien client, l'âge, la situation familiale, le nombre d'enfants à charge, le niveau d'instruction, etc. mais aussi d'autre part aux influences du milieu et l'environnement local comme l'électrification, l'état des routes, des infrastructures scolaires, l'intensité du réseau bancaire, ... ainsi qu'aux rémunérations des salariés de l'institution. Mais, dans son étude, M. Zeller [Zeller, 1998] montre que les caractéristiques des clients telles que le statut de nouveau ou d'ancien client ou la taille de la famille avec le nombre d'enfants à charge ne peuvent être considérées comme des indicateurs pertinents qui influenceraient les capacités de remboursement des clients en microfinance.

D'autres auteurs évoquent la nécessité des garanties complémentaires telles que les fonds de prévoyance qui sont supposés être le seul moyen de tester efficacement l'engagement des emprunteurs et leur coopération et de s'assurer d'une gestion collective des risques [Huppi and Feder, 1990] ; [Conning, 1997].

Limites spécifiques à l'approche académique

Certes, les travaux de portée académique traitant des questions de liens dans les contrats en microfinance reposent sur des observations et des données de terrain. Ces données et connaissances constituées sont relativement importantes tant dans les pays du Nord qu'au Sud et dans des contextes divers et variés. Mais les principales critiques opposables à ces travaux sont relatives à l'insuffisance des données d'enquête directe auprès des clients, destinées à mettre en évidence l'implication des liens dans les contrats de dette microfinancière. En outre, de telles données devraient améliorer la compréhension des comportements des clients. Or, les données généralement présentées sont celles fournies par l'institution souvent instigatrice des études comme c'est le cas de la Grameen Bank.

La section suivante cherchera à montrer la pertinence de notre thèse en la positionnant par rapport aux recherches existantes sur la thématique du lien et son emploi dans la compréhension de l'efficacité des contrats de dette en microfinance. Dans les contextes spécifiques des IMF de l'espace UEMOA ciblées dans cette thèse en particulier au Bénin et en Côte d'Ivoire, l'approche caution solidaire et l'approche genre sont contestables en tant que fondements des mécanismes de prévention de la défaillance et de sécurisation des risques d'impayé et de perte sur les crédits en situation d'impayé. En plus, la définition du lien telle qu'elle est connue c'est-à-dire à travers essentiellement le lien de caution solidaire est inopérable, car dans les contextes de cette étude, la place du groupe est minorée. C'est la communauté qui prend le dessus sur le groupe.

2.3 Particularités de l'étude

2.3.1 Caution solidaire et genre : des approches désuètes

En premier lieu, les exemples du Bénin, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire montrent que les deux modèles de l'approche collective - le modèle du groupe solidaire d'inspiration de la Grameen Bank et le modèle des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA) d'inspiration de la *Foundation for International Community Assistance* (FINCA)⁵ - sont minoritaires dans ces trois pays. Le modèle du groupe solidaire est quasiment inexistant et le modèle des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA) est très peu répandu. Voir les pourcentages des groupements et des femmes dans le total des bénéficiaires directs de microcrédits dans ces trois pays⁶. Figure 2.1.

⁵Ces modèles ont été définis précédemment. Pour de plus amples détails, voir l'ouvrage de J-M. Servet [Servet, 2006].

⁶Dans les bases de données sur les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD, ou IMF) de l'espace UEMOA, la terminologie utilisée pour parler des clients est celle de bénéficiaires. Il y'a ainsi les bénéficiaires directs qui représentent les personnes physiques et morales qui reçoivent directement les produits et services de microfinance, et les individus bénéficiaires qui sont toutes les personnes physiques qui tirent profit y compris indirectement des produits et services de microfinance. Par hypothèse, la BCEAO (qui est l'organisme de tutelle à l'échelle sous régionale) suggère qu'un membre (ou ménage) partage ses " gains " avec six autres personnes de son entourage.

FIG. 2.1 – Groupements et femmes dans les bénéficiaires directs

	Bénin			Burkina Faso			Côte d'Ivoire			Moyen
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	
Ménages (H + F) (a)	409141	417931	488559	474785	486387	567835	289023	373822	454359	440205
Ménages / total bénéf.directs (%)	50,9	50,1	49	94,3	94,1	94,3	87,2	92,1	93,2	78,4
Ménages / total indiv. Bénéf.(%)	47,8	47,6	46	62,1	64,8	66,1	47,4	64,8	65,1	56,9
Ménage (F) / total Ménages (%)	40,2	42,9	46,6	50	52,6	51,2	29,6	28,4	28,8	41,1
Ménages (Femmes)	164354	179436	227850	237542	255940	290752	85615	106053	130659	186467
Ménages (H)	244787	238495	260709	237243	230447	277083	203408	267769	323700	253738
Groupements	5830	4847	7124	28916	25984	28539	30895	18962	23340	19382
Groupmts (nombre d'indiv.) (b)	58300	48470	71240	289160	259840	285390	308950	189620	233400	193819
Groupmts / Total bénéf.directs(%)	0,7	0,6	0,7	5,7	5	4,7	9,3	4,7	4,8	4,0
Indiv. groupmts / Total indiv. Bénéf.(%)	6,8	5,5	6,7	37,9	34,6	33,2	50,7	32,9	33,5	26,9
Usagers	388003	410865	502094	17	1918	4707	8827	13149	8536	148680
Usagers / total bénéf.directs(%)	48,3	49,3	50,3	0	0,4	0,8	2,7	3,2	1,8	17
Usagers / total indiv. Bénéf.(%)	45,3	46,8	47,3	0	0,3	0,5	1,4	2,3	1,2	16
Sous total	802 974	833 643	997 777	503 718	514 289	601 081	328 745	405 933	486 235	608266
Autres bénéficiaires (c)	667	-	-	-	2718	902	2529	-	1404	1644
TOTAL bénéf. directs	803641	833643	997777	503718	517007	601983	331274	405933	487639	609179
TOTAL indiv. Bénéf. (d)	856111	877266	1061893	763962	750863	858834	609329	576591	697699	783616

a : *Ménage* est la terminologie employée dans les bases de données sur les SFD (ou IMF) de l'UEMOA pour désigner les clients (ou membres lorsqu'il s'agit des mutuelles) et les usagers enregistrés à titre unitaire. La différence entre Ménages et Usagers est liée à l'affectation des emprunts. En effet, Ménages = consommation directe et ou activités de très petite taille ; par exemple les activités génératrices de revenus. Or, Usagers = activités de taille plus importante.

b : Par hypothèse, la BCEAO définit un groupement comme formé par dix (10) membres en moyenne.

c : Nombre de bénéficiaires pour lesquels la répartition par genre est indisponible.

d : Somme des Membres (ou Ménages H et F) + Groupements (*10) + Usagers.

Lorsqu'on rapporte les groupements sur le total des bénéficiaires directs, le résultat est extrêmement faible pour les trois pays, avec une moyenne de 4%. C'est surtout au Bénin que les chiffres sont bas : 0,7% en moyenne. Au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire, les chiffres sont un peu plus importants que ceux du Bénin, mais ces chiffres sont assez hétérogènes d'une année à l'autre. Par exemple en Côte d'Ivoire en 2000, 9,3% des clients étaient des groupements contre 4,7% en 2001 et 4,8% en 2002. Lorsqu'on rapporte les individus des groupements sur le total des individus bénéficiaires, on s'aperçoit que dans certains pays il y a presque autant de clients impliqués dans les groupements que de clients individuels. C'est le cas par exemple en Côte d'Ivoire en 2000. Cela s'explique par la prédominance de la FENACOOPEC : la principale institution, qui est de type mutualiste dans ce pays. C'est le cas inverse au Bénin où les institutions mutualistes dont la FECECAM ont une part de marché moins importante que la FENACOOPEC en Côte d'Ivoire et où les proportions de crédits aux groupements sont plus faibles par rapport aux crédits aux clients individuels.

En second lieu, ces exemples révèlent que dans la catégorie des Ménages, les femmes sont minoritaires en Côte d'Ivoire et au Bénin et seulement au dessus de la moyenne au Burkina Faso. Ces données ne permettent pas non plus de faire la distinction entre les offres destinées aux ruraux et celles destinées aux citadins et aux populations vivant dans les zones périphériques des grands centres urbains.

2.3.2 Liens de caution solidaire et liens de communauté

La définition du lien telle qu'elle est connue c'est-à-dire à travers essentiellement le lien de caution solidaire est inopérable dans les contextes de notre étude puisque les crédits accordés aux groupements et aux groupes de caution solidaire sont discriminés par rapport aux crédits individuels. Or, parallèlement, les crédits individuels sont accordés en majorité dans le cadre des relations des clients avec des tiers. Il n'y a pas de groupe à proprement parler mais il y a des relations à partir desquelles nous définirons (plus tard) des liens. Ces liens ne sont pas construits à l'intérieur et pour un groupe mais avec et par la communauté. On passe du lien de caution solidaire (qui est "un lien de groupe") au lien de communauté.

Résumé du chapitre

Ce chapitre a présenté une revue de la littérature destinée à montrer les principales réflexions qui alimentent les recherches sur la contractualisation de la dette financière. Ces réflexions trouvent leur fondement dans l'analyse néoclassique appliquée aux situations d'asymétries d'informations entre les agents lors de leurs échanges. Nous avons montré que ces réflexions véhiculent l'idée que l'efficacité d'un contrat de dette est expliquée à partir d'un ensemble d'hypothèses objectives.

Nous avons montré la nécessité de dépasser ces analyses théoriques sur les imperfections de l'information et les difficultés de financement sur le marché du crédit. Nous avons montré l'affirmation du concept de lien comme un outil pertinent pour analyser la contractualisation de la dette microfinancière.

En outre, nous avons discuté les fondements de quelques recherches de portée académique et opérationnelle ayant mobilisé la thématique du lien de caution solidaire. Cette discussion a débouché sur le contexte de notre étude et esquissé les traits qui la distinguent.

Le chapitre suivant présentera le cadre théorique de notre thèse.

Chapitre 3

Cadre théorique

Les nombreuses études qui ont contribué à la (ré)émergence de la microfinance (voir le chapitre précédent) ont montré que cette dernière comporte une dimension extra économique et politique importante. De ce fait, la microfinance présente un intérêt méthodologique pour les recherches consacrées aux modes de coordination dans la mesure où elle met en œuvre, par son fonctionnement, à la fois des relations de hiérarchie et de pouvoir, des relations de marché et des relations de coopération. Ces différentes relations visent à entremêler par substitution et ou par opposition différentes catégories : hommes et femmes, parents et enfants, vieux et jeunes, ruraux et citadins, alphabètes et analphabètes, caution matérielle et caution personnelle, don (ou aide) et achat, etc. Ainsi, la microfinance constitue un point de raccordement privilégié pour trois modes de coordination des échanges économiques entre agents à savoir : le marché, la hiérarchie et la coopération. Partant de là, l'illustration des modes de coordination en microfinance n'est pas sans un intérêt pratique, d'autant plus que, comme nous le montrerons dans ce chapitre, d'autres modes ou " registres " de coordination peuvent être entrouverts pour expliquer son fonctionnement et ses évolutions.

Les études actuelles en microfinance consacrées à cette problématique de la coordination sont dédiées aux dynamiques relationnelles qui sont connues à partir des discours des acteurs individuels ou en groupe ; discours recueillis souvent par entretiens qualitatifs : exemple des récits de vie, [Guérin, 2000] ou des Focus Group, [Morvant et al., 2003] ou par questionnaire d'enquêtes classiques. D'autres analyses plus globales, donc plus complètes, visent à montrer comment les diverses expressions de lien marchand fondées sur le microcrédit (microcrédit urbain, microcrédit rural, microcrédit saisonnier) et les segments de marché du microcrédit (microcrédit direct, microcrédit avec épargne préalable, projets avec volet microcrédits) et les groupements consuméristes (coopératifs, villageois, solidaires) entrent en concurrence ou fortifient les formes plus classiques de lien social, et selon quels processus, quels risques s'y associent, quels enjeux politiques et sociaux y sont soulevés (à l'échelle nationale, régionale et mondiale) notamment les tensions entre la solidarité et la protection ou entre la réciprocité, la redistribution et le marché [Servet, 2006]. De même, d'autres études visent à mettre au

jour de nouveaux types de liens qui se forment dans le cours de l'échange marchand de type microfinancier, notamment en explorant des propriétés destinées à expliquer les comportements financiers des pauvres, [Oosterhout, 2006].

Ces analyses posent la question du rapprochement des notions antithétiques comme *lien* et *marché* en microfinance. Et le concept de lien de clientèle que nous proposons de détailler dans les chapitres ultérieurs servira de détonateur pour analyser et comprendre certaines manifestations. L'organisation et le fonctionnement des liens en microfinance posent donc des questions de coordination que ce chapitre veut montrer. Ces questions de coordination peuvent être expliquées par les "régimes d'action" que développent Boltanski et Thévenot dans leur théorie de la justification et les économies de la grandeur. Ce chapitre se propose de présenter ce cadre théorique et de montrer comment il aidera à comprendre le fonctionnement des liens de clientèle en microfinance.

Ce chapitre est structuré en quatre sections. La première section soulève les questions de coordination que pose l'étude des liens de clientèle en microfinance. La seconde section expose la clé d'entrée théorique de la thèse qui emploie la conception du capital social préconisée par R. Putnam. Après cela, nous présentons le cadre théorique de la thèse dans une troisième section. Enfin, dans une quatrième section, nous montrons comment les régimes d'action développés par Boltanski et Thévenot peuvent servir de cadre d'analyse pour expliquer et comprendre les questions de coordination soulevées par les liens de clientèle.

3.1 Question de coordination posée par l'étude

Cette thèse pose deux questions de coordination. La première, c'est comment les liens opèrent l'encastrement des pratiques économiques ? Et la deuxième, c'est comment les liens structurent l'offre de microcrédits ainsi que les comportements économiques de demande et de consommation de microcrédits des clients ?

3.1.1 Comment les relations et les liens opèrent-ils l'encastrement des pratiques économiques ?

Le premier problème de coordination à résoudre concerne le rapport (ou l'alchimie) à créer entre les notions de lien et de contrats ; deux notions qui enracent leur fondement dans deux registres différents et à priori dissociés à savoir : d'un côté, le registre social et culturel pour le lien et de l'autre, le registre marchand pour le contrat. Dans ce cas, comment dans la contractualisation microfinancière, les raisonnements marchands (qui poussent à contracter) se superposent, s'entrecroisent, s'associent, prennent ou perdent le dessus face à la position des liens (nécessaires pour la contractualisation) ?

3.1.2 Comment les relations et les liens structurent les comportements économiques ?

Passé le premier problème de coordination qui se pose dans la formation et l'exécution des contrats de dette, le second problème de coordination à traiter consiste à démêler l'inférence (statistique) c'est-à-dire la causalité statistiquement vérifiable du lien dans l'analyse des comportements économiques du client. Autrement dit, il s'agit d'expliquer l'action économique du client en prenant comme moyen d'analyse ses liens. Pourquoi et comment les liens conduisent à contracter des dettes ? Comment les liens structurent les comportements de respect des échéances ou de défaillance. Enfin, parallèlement, comment les liens structurent l'offre de microcrédit ?

C'est une façon d'expliquer la question de la rationalité économique des agents en utilisant des pistes d'explication probable autour de la figure du lien. Cette démarche va au delà de la justification de la rationalité où l'on évoque le motif de la maximisation de l'intérêt développé par la branche orthodoxe de la science économique.

3.1.3 Enjeux : la diversité de modes de coordination

Les questions soulevées dans la section précédente traversent notre thèse dont l'enjeu théorique se pose en termes de coordination. Cet enjeu apparaît sous deux niveaux différents.

Le premier niveau prend le sens d'une double interpénétration : d'abord, une interpénétration du domaine social, en particulier les relations interpersonnelles avec le domaine économique (marchand). Cette interpénétration a lieu durant l'élaboration des contrats de dette microfinancière. Cette interpénétration met en évidence une forme de financiarisation des rapports sociaux. Ensuite, lors du procès du contrat marchand microfinancier, prévaut une interpénétration des logiques de liens de clientèle avec les logiques de place de marché et de gestion administrée.

Le deuxième niveau de coordination prend le sens d'une médiation ou d'une résolution de conflit d'intention entre différents acteurs en interaction. Comment infléchir et ou faire évoluer le comportement d'un individu en prenant comme matière le jeu des liens qui le lient à d'autres individus en vue d'obtenir de cet individu le meilleur rendement possible ?

En définitive, la question de la coordination telle qu'elle est posée dans notre thèse en prenant pour cadre le contrat de dette microfinancière soulève les tensions entre les mutations des rapports à la norme : la norme des rapports sociaux et des liens interpersonnels à travers lesquels se mettent en forme des relations de hiérarchie, d'autorité et de pouvoir et des relations d'entraide et de solidarité ; et la norme des rapports économiques et marchands à travers lesquelles des relations d'association, de complémentarité et ou de substitution se nouent avec pour but d'anticiper, de maintenir ou de maximiser des intérêts économiques. De ces tensions émergent différents dispositifs de coordination qui conduisent à réfuter d'une part la domination de la logique de (place de) marché comme (unique) mode de coordination des

actions économiques et marchandes et à récuser d'autre part l'exclusivité des logiques de gestion administrée et de (lien) de clientèle qui mettent en œuvre respectivement la hiérarchie avec une certaine mesure de subsidiarité, de coopération et de solidarité dans la compréhension des rapports marchands et non marchands. Ce faisant, on obtient une combinaison évolutive des trois modes de coordination que sont : la hiérarchie, le marché et la coopération. Le dosage et l'enchevêtrement de ces trois modes de coordination reflètent les enjeux des multiples rapports politiques, économiques et sociaux de collaboration et de conflits influencés autant qu'ils influencent eux aussi les relations en vigueur dans le contrat de dette en microfinance ; mais qui structurent en même temps des accords qui à la fois font évoluer les contrats de dette et reconfigurent les rapports sociaux et les relations interpersonnelles.

3.2 Pistes de solutions

Pour répondre à ces questions de coordination, nous avons abordé deux pistes de solutions. Nous avons d'abord utilisé la thèse du capital social proposée par R. Putnam comme une clé d'entrée pour aborder les questions de coordination soulevées puis nous avons entrepris d'examiner la théorie de la justification et des économies de la grandeur pour comprendre les différentes logiques d'action qui entrent en jeu dans la contractualisation de la dette microfinancière.

3.2.1 Capital social selon R. Putnam

Nous utilisons la thèse du capital social proposée par R. Putnam comme clé d'entrée théorique. Cette clé est destinée à expliquer ce que représente le lien théoriquement. Sur le plan théorique, notre thèse utilise comme clé d'entrée le lien de caution solidaire. Ce lien a servi à développer la thématique des liens sociaux en microfinance. Ces liens font référence à la thèse du capital social au sens de P. Bourdieu et J. Coleman. La définition du capital social au sens de Bourdieu fait du lien un attribut d'un individu ou d'un groupe d'individus dans une société donnée. Bourdieu définit le capital social comme des privilèges en matière de réseaux de relations que les individus appartenant à un certain groupe social possèdent par rapport à d'autres individus ou d'autres groupes sociaux. Pour J. Coleman, le capital social correspond aux caractéristiques d'une structure sociale qui "facilitent les actions des individus au sein de la structure". Selon cet auteur, la fonction majeure du capital social est de rendre les comportements conformes, c'est-à-dire de réduire l'incertitude concernant les actions des individus au sein d'une structure. Cette fonction est d'autant mieux assurée que la structure est fermée, que les relations y sont denses et les connexions multiples. Dans l'approche de J. Coleman, le capital social ne se manifeste pas dans les ressources qu'un individu est susceptible de mobiliser grâce à ses contacts, mais sous trois formes principales qui renvoient essentiellement à la notion de contrôle social à savoir : (1) les attentes et obligations mutuelles,

donc l'information ; (2) la question des réputations et (3) la question des normes et sanctions qui dissuadent des tentations opportunistes.

Or, nos recherches conduisent à orienter les réflexions sur les liens sociaux en microfinance non pas sur l'idée du lien de caution solidaire mais sur celle des liens de clientèle. Nos recherches mettent en avant la thèse du capital social défendue par R. Putnam qui contrairement à la vision " bourdieusienne " du capital social propose une conception du capital social qui fait du lien social un attribut d'une société servant à caractériser un état de la société. Cet attribut met des ressources à la disposition des membres pour intervenir dans le fonctionnement de la société¹. Par conséquent, les liens de clientèle seront pris comme des attributs de la société plutôt que des attributs des individus.

La question qu'introduit cette clé est de savoir comment mobiliser efficacement les attributs d'une société pour les faire interagir dans le comportement justifié (sensé) d'un individu ; comportement observé dans le cadre d'une relation contractuelle : la relation de dette. Le but étant de maximiser les gains et les attentes dudit individu. Conséquemment, on cherchera à savoir quel procédé servirait à résoudre les incompatibilités et ou antagonismes entre les aspirations collectives de la société induites par ses attributs et les anticipations rationnelles de l'individu. Ces questions peuvent être abordées à partir des réflexions que Boltanski et Thévenot proposent dans le cadre de leur théorie de la justification et des économies de la grandeur. Ces réflexions peuvent servir utilement comme matière pour répondre aux questions de cette thèse.

3.2.2 Théorie de la justification et des économies de la grandeur

La théorie de la justification et des économies de la grandeur de Luc Boltanski et Laurent Thévenot, énoncée dans : *De la justification, les économies de la grandeur*, 2ème édition 1991, Gallimard, porte très clairement sur les enjeux des " accords " entre les individus d'une société. L'interrogation qui guide comme un fil conducteur les réflexions de ces auteurs consiste à rechercher les opérations au moyen desquelles les acteurs d'une société donnée parviennent à construire, à manifester et à sceller des accords plus ou moins durables. Boltanski et Thévenot recherchent ainsi les modes d'une articulation raisonnée des actions humaines, empruntées à la fois de politique, de social et d'économique. Ils proposent une grille de réflexion permettant d'analyser à l'aide d'instruments théoriques les différentes logiques d'échange dépassant du coup, le clivage habituel entre la sociologie " holistique " et l'économie " homo economicus " qu'ils réussissent à combiner. La réflexion de Boltanski et Thévenot fait le pont entre les approches sociologiques et économiques de la problématique de la coordination.

Ce cadre théorique est une réflexion de portée générale sur un modèle de représentation des stratégies individuelles et des ordres sociaux. Ce cadre théorique dote les individus de

¹Putnam considère qu'une société peut hériter d'un élément substantiel de capital social, sous la forme de confiance, de normes de réciprocité et de réseaux d'engagement civique. Ces éléments peuvent améliorer " l'efficacité " de la société en facilitant la coordination et la coopération volontaire entre les individus

compétences cognitives pour discerner les traits principaux des situations matérielles et sociales dans lesquelles ils se trouvent afin de faire des choix stratégiques. Pour cela, les individus mobilisent de préférence un registre d'arguments, d'attitudes, d'aptitudes et d'épreuves plutôt qu'un autre pour justifier leurs actions. Ainsi, dans ce cadre théorique, l'individuel et le social se combinent sans se rabattre l'un sur l'autre. Il ne postule pas que la réalité sociale est étrangère aux stratégies et comportements rationnels individuels. Il ne postule pas non plus l'existence de sujets individuels souverains qui seraient uniquement régis par des références socio-historiques supposées immuables. Par conséquent, le mot d'ordre est l'inter pénétrabilité des domaines social, économique et politique. Ces domaines offrent, tous les trois, des registres d'action dont se munissent les acteurs pour construire des accords.

Dans les paragraphes suivants, nous allons présenter l'analyse théorique de la justification et des économies de la grandeur que proposent Boltanski et Thévenot. Pour cela, nous aborderons respectivement les postulats et fondements et le contenu théorique.

Postulats et fondements

En lisant Boltanski et Thévenot [Boltanski and Thévenot, 1991] il est possible de retenir au moins deux postulats sur lesquels reposerait cette œuvre. D'abord, il y a la définition des régimes d'action. Ensuite, il y a la définition des conventions comme des axiomes.

Les régimes d'action

Par les régimes d'action, Boltanski et Thévenot donnent aux acteurs des identités plurielles de sorte qu'ils peuvent faire appel à plusieurs sentiments : la justice, l'amour, la violence, le partage, la stratégie, etc. dans diverses situations pour justifier leurs échanges². La définition des régimes d'action permet d'aborder la multiplicité des logiques d'échanges mobilisables par un individu lors d'un échange.

Les conventions comme des axiomes

Boltanski et Thévenot proposent de considérer les conventions comme des axiomes, des pré-requis ou pré-supposés ou principes qui opèrent de manière identique dans chacune des six cités qu'ils proposent. Ces cités constituent la pièce centrale de leur thèse. Ils ont ainsi défini six conventions ou principes : un principe de commune humanité des membres de la cité, un principe de dissemblance, un principe de commune dignité, un ordre de grandeur, une formule d'investissement, enfin un principe supérieur commun. Dans cette perspective, le bien commun

²Ces régimes d'action permettent de dépasser la thèse de Durkheim sur la notion de collectif. La réflexion proposée par Durkheim consiste à dire que la mise en ordre de la société est obtenue par le recours à la notion de " collectif ". En outre, elle dépasse la thèse de Bourdieu sur les notions de champ et d'habitus. Dans la sociologie de P. Bourdieu, les concepts de champ, capital et habitus tendent à valider et expliquer la plupart des situations.

constitue la clé de voûte de l'édifice dans la mesure où il doit assurer la compatibilité entre l'exigence de commune humanité et l'exigence d'ordre.

De même, plusieurs idées maîtresses peuvent être considérées comme étant fondatrices dans l'œuvre de Boltanski et Thévenot.

La définition des cités

Un premier élément est l'utilisation des idées philosophiques et politiques comme des référents expérimentaux pour construire théoriquement les cités : une cité domestique, une cité civique, une cité marchande, une cité industrielle, une cité de l'opinion et une cité inspirée.

Les cités comme espaces de conflits, de médiations et d'accords

Un second fondement que nous retiendrons est la prise en compte des cités comme des espaces de conflits, de médiations, de consensus et d'accords. La volonté de ces auteurs est de dépasser la construction théorique du modèle d'enchevêtrement entre les six modèles de cités pour s'intéresser en priorité à la dialectique qui s'ouvre entre ces modèles de cités. Cette dialectique mène à l'opposition entre ces cités et donc aux possibles compromis entre celles-ci.

Les grandeurs comme biens communs légitimes

Enfin, le troisième élément que nous considérons comme étant fondamental est la définition des états de grandeur comme des biens communs légitimes. Les grandeurs sont des formes de " biens communs " légitimement reconnus par tous et servant à faire revivre le thème de la mesure sociale ou de la valeur³. La valeur est une grandeur. Donc la grandeur est une nouvelle mesure. Non pas une mesure objective, mais une mesure conventionnelle. Les êtres qui sont " grands " sont les garants du " principe supérieur commun ", ils servent de repères et contribuent à la coordination des actions des autres. Par principe, l'état de "petit" est à éviter. Tout le monde cherche à être "grand", chacun avec ses moyens.

Le paragraphe suivant propose d'examiner le contenu théorique de l'œuvre de Boltanski et Thévenot.

Contenu

Comment chaque individu parvient-il à un état de grandeur ? En plus, quels seraient les effets du cheminement d'un individu vers ses états de grandeur recherchés sur les autres individus qui habitent le même espace et qui ont leur propre cheminement vers leurs propres états de grandeurs ? De même, que se passerait-il si un état de grandeur recherché par un individu est radicalement en opposition avec un autre état de grandeur recherché par un autre individu ? Autant dire que dans la réflexion proposée par Boltanski et Thévenot le risque de

³Cette conception de la valeur est déparée de ses idéaux marxistes (valeur travail) et néoclassiques (valeur utilité).

tension est permanent. C'est pourquoi leur objet porte sur la relation et les enjeux entre la discorde et la concorde, le désaccord et l'accord, la dispute et le compromis. Il s'agit, en analysant le contenu de chaque cité, de montrer les raisons qui l'opposent à une autre, créant ainsi un cadre de la discorde. Mais, il s'agit aussi de pointer les raisons de compromission entre les cités et d'obtenir enfin un modèle d'accord idéal.

La critique et le désaccord

Il s'agit de montrer que le régime d'action d'une cité peut entrer en conflit avec une autre, autrement dit, de comprendre les situations critiques dans lesquelles les personnes relevant de plusieurs cités sont simultanément mis en valeur. La démarche des auteurs consiste à considérer que les êtres humains (les agents, à la différence des objets) peuvent se réaliser dans différentes cités. Chaque agent doit affronter quotidiennement des situations relevant de cités distinctes et doit savoir les reconnaître et se montrer capable de s'y ajuster. Les principes d'équilibre et de justice n'étant pas unanimement définis et compatibles pour tous les agents, leur présence dans un même espace entraîne des tensions : critiques, désaccords, disputes, etc. Dans ce cas, le désaccord consiste à critiquer la façon dont est estimée la grandeur de l'individu.

Un Modèle d'accord idéal

Boltanski et Thévenot étudient la possibilité de réaliser des accords justifiables sous la contrainte d'une pluralité des principes d'accords disponibles ; et ce, en fonction de la (ou les) valeur-s de la cité concernée. Pour cela, ces auteurs ont pris comme point de départ les situations dans lesquelles les individus sont mis en valeur soit dans une même cité, soit dans des cités différentes. Dans cette perspective, il existe plusieurs modalités de résolution d'un conflit comme par exemple l'épuration du désaccord et la recherche d'une nouvelle épreuve ou encore l'arrangement qui consiste à trouver un "accord contingent privé".

L'épuration et la nouvelle épreuve : c'est la plus simple des modalités de résolution de conflits. Elle est trouvée lorsqu'une seule cité est en jeu. Dans ce cas, la résolution d'un conflit passe par **l'épuration des différents états de grandeur** et la mise en œuvre d'une **nouvelle épreuve**. Ce cas de figure apparemment simple est pourtant rare. Car, en réalité, les situations de conflit apparaissent plus fréquemment lorsque les parties en conflit recherchent des états de grandeurs dans des cités différentes. Les situations de discorde qui font intervenir plusieurs cités sont plus complexes. Dans ces cas, l'enjeu réside non seulement dans la contestation du principe de l'épreuve mais aussi dans le basculement potentiel vers une autre cité. Ces situations peuvent faire appel à deux types d'accords : l'arrangement et le compromis.

Arrangement : accord contingent privé : Dans les situations d'arrangement, chacun reste dans sa cité mais les parties impliquées dans les échanges parviennent à se mettre d'accord localement sur une transaction. Dans ce cas, on obtient un **accord contingent**

privé⁴. Ce type d'accord n'est pas généralisable puisqu'il n'est pas justifié en référant à un principe supérieur. Donc, il est provisoire et n'engage que les parties présentes. Tout changement de personne ou de contexte est susceptible de mettre en doute ce type d'accord.

Compromis et principe supérieur commun

Dans les situations de compromis, Boltanski et Thévenot suggèrent l'éventualité d'un principe capable de rendre compatible des jugements qui s'appuient sur des objets relevant de cités différentes. C'est ce qu'ils appellent le "**principe supérieur commun**". C'est un élément transcendantal qui est transversal dans toutes les cités. Pour être acceptable, le compromis s'appuie sur la visée du bien commun. Dans ce cas, les différentes parties se mettent d'accord pour suspendre le désaccord sans qu'il ait été réglé par un recours à l'épreuve. C'est la recherche de l'intérêt général qui prédomine.

La section suivante propose de montrer comment les régimes d'action développés par Boltanski et Thévenot peuvent servir comme matière pour expliquer et comprendre les questions de coordination soulevées par les liens de clientèle. Autrement dit, comment la thèse des économies de la grandeur peut servir comme base pour comprendre les logiques d'échange contenues dans les liens de clientèle en microfinance.

3.3 Régimes d'action à l'étude des relations et liens de clientèle

L'emploi des régimes d'action de L. Boltanski et L. Thévenot est bien fondé pour comprendre le fonctionnement des liens de clientèle en microfinance. Cet emploi est pertinent parce qu'au niveau conceptuel, les liens en question servent à caractériser des notions qui sont elles aussi employées pour définir les régimes d'action. Ce sont par exemple les notions de relation, d'échange, de tensions et de compromis. En outre, la notion d'attachement qui peut être contenue dans la définition des liens peut valablement servir de tremplin pour déboucher sur les "états de grandeurs". Pour cela, dans un premier temps, nous montrons que les liens sont des espaces de tensions et de compromis. Dans un second temps, nous montrons que la connaissance des liens débouche sur la notion de grandeur. Enfin, dans un troisième temps, nous montrons que les liens rendent possible l'hybridation de différentes logiques d'échange.

3.3.1 Relations et liens comme espaces de tensions et de compromis

Les liens offrent deux modèles de relation en fonction des outputs obtenus par les parties en relation : soit des relations de solidarité gagnant-gagnant, soit des relations de compétition

⁴On considère qu'une chose est privée si elle ignore le bien commun et considère uniquement le bénéfice des parties en cause sans que ce bénéfice soit justifié

gagnant-perdant. Cette réflexion s'inspire de la Théorie des jeux⁵. Les liens impliquent des jeux de rôle; l'analyse de ces jeux passe par l'examen des stratégies interrelationnelles qui fondent les comportements des parties en présence. Nous avons montré dans [Kamalan, 2006c] que deux éléments peuvent être évoqués pour expliquer ces comportements : la solidarité et la compétition. Ces deux éléments seront mis en évidence selon que les parties en présence déploient des "stratégies à somme non nulle" ou des "stratégies à somme nulle". Dans le cas d'une stratégie "à somme non nulle", on considère que les gains ou les pertes se répartissent entre les parties et tout le monde peut gagner ou perdre en même temps. Un partenaire ne cherchera pas à l'emporter sur l'autre, mais s'arrangera pour que les deux gagnent un peu afin d'éviter que chacun y perde trop. La finalité de telles stratégies relationnelles est de type gagnant-gagnant (win-win) au mieux ou gagnant-non perdant au moins⁶. On peut schématiser cette stratégie de la manière suivante : X donne à Y. Y gagne mais X ne perd rien. Le lien se fait dans ce cas sur un mode coopératif et solidaire qui met en avant des mécanismes d'incitation ou de séduction d'une partie sur l'autre. Il y a aussi la recherche d'une certaine dose d'équité et d'équilibre dans l'échange entre les parties. Or, dans le cas d'une stratégie "à somme nulle", ce que l'un gagne, l'autre le perd. Cette stratégie s'apparente à un rapport de force où chaque partie cherche à l'emporter sur l'autre. C'est le principe des jeux compétitifs en théorie des jeux. Chacun affiche ses choix personnels comme les seuls valides et cherche à les satisfaire y compris au dépend de l'autre. On représentera cette stratégie de la façon suivante : X donne à Y. Y gagne. X perd ce qu'il a cédé. Le lien fait alors référence à une compétition fondée sur des stratégies à finalité gagnant - perdant.

Exemple de conflits ouverts

Nous avons montré dans Kamalan [*ibid.*, p.9] que les modèles de relation qui débouchent sur des conflits parfois larvés, parfois affichés et revendiqués sont de type gagnant-perdant. Dans cet article, nous avons soutenu de considérer que les relations des proches parents, amis et connaissances avec les clients et les relations des agents de crédit avec les avaliseurs et ou recommandeurs sont fondés par des stratégies de compétition à finalité gagnant - perdant. Nous avons montré cela en soutenant que dès son accès à un programme de microcrédit, le client peut faire l'objet de sollicitations diverses provenant des ses proches parents amis et connaissances. Par exemple, plus de 98% des clients interrogés durant nos enquêtes (881 clients sur 896 au total) soutiennent que depuis leur accès aux microcrédits du PADME et de la FECECAM, ils font régulièrement l'objet de sollicitations financières de la part de leurs proches parents, amis et connaissances diverses. 75% des personnes interrogées (soit 672 clients) soutiennent qu'ils répondent favorablement et de manière régulière à ses sollicitations. 29% (216 clients)

⁵"Game Theory" développée notamment par John v. Neumann et Oskar Morgenstern puis mise en forme par John Nash à travers le célèbre "équilibre de Nash".

⁶C'est le principe des jeux coopératifs en théorie des jeux, ayant donné lieu à des applications en théorie de la négociation

affirment qu'ils répondent favorablement aux sollicitations même à leur propre détriment (car se sentant "obligés" ils ne peuvent pas faire autrement que de céder à ces sollicitations).

Un exemple de conflit récurrent concerne les clients en crédit individuel qui se retrouvent en situation de défaillance prolongée. L'agent de crédit qui voit que ses intérêts vis-à-vis du client sont menacés se retourne contre l'avaliseur contre qui, il (l'agent) brandit la menace de réaliser la garantie proposée. Le conflit éclate lorsque l'avaliseur s'oppose à l'agent en menaçant à son tour le client pensant que ce dernier a logiquement de quoi payer normalement ses échéances ou fustigeant soit son attitude de générosité excessive envers ceux qui le sollicitent, soit dénonçant son ingratitude envers lui qui est pourtant un bienfaiteur. Il y a eu à la FECECAM des conflits de ce genre entre avaliseurs et clients où des avaliseurs mécontents ont saisis manu militari des affaires appartenant aux clients qu'ils ont avalisé. D'autres relations peuvent être source de conflits. C'est le cas de la relation entre les clients en groupe de caution solidaire par exemple. Le conflit intervient lorsque certains membres du groupe estiment que la situation de défaillance d'un des leurs est délibérée et que ce dernier peut logiquement payer sa part⁷.

Exemple de tentions latentes

Certaines réalités sociales et culturelles conduisent les clients dans des situations de conflits. Par exemple le droit à la sollicitation, le devoir de générosité, le devoir d'ainesse, la jalousie, l'envie, etc. Quoi qu'il fasse, le client en microfinance se retrouve au centre de ces conflits latents, soit en tant que déclencheur⁸, soit en tant que victime⁹. En outre, beaucoup de clients (800 personnes interrogées soit 89,3%) estiment être potentiellement victimes de la jalousie.

Exemple de compromis

Les modèles de relation gagnant-gagnant donnent lieu à des compromis construits qui ont été montrés dans Kamalan [*op. cit.*, pp. 7-9]. En effet, nous montrons que les relations entre les clients, entre avaliseurs et clients et entre clients et entourage (les proches parents, amis et connaissances) peuvent être aussi fondées par des stratégies de solidarité à finalité gagnant - gagnant ou gagnant - non perdant. Par exemple, comparativement aux clients qui sollicitent des crédits individuellement, les clients en caution solidaire adoptent entre eux des comportements d'entraide mutuelle et de solidarité. Ces comportements sont mesurables par les indicateurs comme le taux moyen de respect des échéances et les frais de pénalité de retard. Par exemple au PADME, le taux moyen de respect des échéances chez les clients en caution solidaire est plus élevé : 0,93 sur la période allant de 1994 à 2005 contre 0,92 pour les clients

⁷Durant nos enquêtes au PADME, nous avons assisté à une scène où deux femmes ont retenu la troisième membre de leur groupe de caution solidaire toute une après midi parce que cette dernière était défaillante pour la troisième fois successivement.

⁸Si par exemple c'est lui qui sollicite le devoir de générosité d'une personne pouvant être son avaliseur ou son recommandeur alors que cette dernière refuse

⁹Si par exemple, il est lui-même sollicité alors que pour diverses raisons il ne peut accomplir son devoir de générosité

en crédits individuels. Parallèlement, les frais de pénalité de retard sont en moyenne plus faibles : 3.861.168 FCFA (5.886,31 Euros) contre 16.016.233 FCFA (24.416,59 Euros) sur la même période. L'évolution des taux de croissance annuelle sur ces deux indicateurs révèle que les comportements des clients en caution solidaire reflètent une propension à la mutualisation de leurs efforts. Chacun épaulé les autres en payant en leur lieux et place en cas de défaillance. Mais, de ce comportement d'entraide, on ne peut pas exclure définitivement le fait que le client qui paye pour la défaillance d'un autre client ne cherche pas à préserver ses propres intérêts. Chez les clients en crédits individuels, ce cas de figure est fréquent entre les clients avalisés et leurs avaliseurs. Parfois, lorsque les avaliseurs sont des hommes du patrilignage ou des époux, l'aval est présenté comme une manière de " payer une fois pour toutes " le devoir de générosité envers ses proches. Les exemples sont fréquents où des époux, après avoir avalisé leurs épouses se dissocient totalement des charges domestiques qui les incombent auparavant.

Exemple d'arrangement

De même, les avaliseurs témoignent leur solidarité envers les clients qui, faute de garanties réelles personnelles (principalement les femmes) ne peuvent pas obtenir des crédits individuels. En pratique, l'avaliseur ne supporte aucun dommage car, en général, le système d'aval n'interdit pas la jouissance des biens mis en gage pour l'obtention d'un crédit, notamment au PADME¹⁰. Un avaliseur ne tire aucun avantage direct de son acte de générosité dont l'intérêt majeur est de secourir le client dans sa demande de crédit. Il peut juste se satisfaire d'offrir à un proche dont il se sent moralement responsable (ou moralement redevable du fait de devoir d'aïnesse par exemple) la possibilité de se " débrouiller seul " dans la vie.

Dans le paragraphe suivant, nous montrons que l'étude des liens peut déboucher sur la notion de grandeur développée par Boltanski et Thévenot.

3.3.2 Relations, liens, attachement, valeur et "grandeurs"

En considérant la définition qui a été faite précédemment concernant le lien (à la section 1.1), un élément essentiel doit être pris en compte. C'est l'attachement. Dans cette définition, l'attachement est pour le lien l'élément de justification. Sans lui, le lien n'aurait aucun sens, ni valeur. Par conséquent, la connaissance du lien passe par la connaissance de l'attachement ; donc, elle requiert de définir au préalable l'attachement et de démontrer son processus de formation. Passé son sens premier, la connaissance de l'attachement est déterminante lorsqu'on s'interroge sur la psychologie des agents c'est-à-dire sur les intentions profondes qui justifient leurs comportements dans leurs échanges. La connaissance de l'attachement dévoile les intérêts, la satisfaction, la frustration, ... le motif personnel qui conduit un agent à adopter un comportement donné dans une situation particulière.

¹⁰Par exemple, une maison qui est mise en gage continue d'être habitée ; idem pour les véhicules qui contiennent d'être employés ou les parcelles qui peuvent être loties si elles ne l'étaient pas ou même bâties.

Attachement et valeurs

Selon les cas, la notion d'attachement peut faire écho à différents termes : amour, affection, chaleur humaine, loyauté, (af)iliation, liaison contractuelle, etc.¹¹ En économie, la notion d'attachement est utilisée dans le domaine de la Gestion, particulièrement en marketing. Elle sert à comprendre les fondements de la fidélité des consommateurs à un produit et ou à une marque de produit, [Lacouilhe, 2000], [Cristau, 2001], [Heilbrunn, 2001].

La question centrale d'une réflexion sur l'attachement en microfinance porte sur le sens des pratiques microfinancières pour les clients ; non pas le sens des produits (épargne, crédits, assurance, etc.) ni des services (conseil, accompagnement, formation, etc.), mais le sens du fonctionnement de la microfinance dans son ensemble et ses effets pour le client. Autrement dit à quel changement conduit l'accès à un microcrédit à partir du contrat de dette qui se met en œuvre ? Cette interrogation ouvre une dimension normative du raisonnement sur le sens d'un contrat de dette microfinancière pour un client. Etre engagé dans un contrat de dette microfinancière, c'est être engagé pour préserver certaines choses, en éviter d'autres, en chercher d'autres, etc. En un mot, c'est être engagé pour quelque chose pour laquelle on n'est pas indifférent parce que justement, on a un attachement particulier à cette chose. Mais de quoi s'agit-il ? A quoi est-on attaché ? Comprendre cette question suppose de s'interroger quel est le sens et la valeur de ce qu'on fait quand on a un microcrédit ? Ou qu'est ce qui donne du sens au comportement d'un client en microfinance ? L'attachement du client s'ouvre alors sur une analyse normative de la valeur chez ce dernier. Qu'est ce qui a de la valeur pour un client pour justifier le comportement de ce dernier ?

Ordre de grandeurs et ordre de valeurs

Quel rapport y a-t-il entre les ordres de grandeurs de Boltanski et Thévenot et les ordres de valeurs permis par les liens ? En suivant un à un les arguments de Boltanski et Thévenot nous montrons que les ordres de grandeurs peuvent servir à définir les ordres de valeurs qui définissent le lien. Pour cela, nous mettons en parallèle la méthodologie de justification des économies de la grandeur et les interprétations possibles de la notion de lien. De cet exercice, la notion de valeur - que nous avons obtenue de la définition du lien - devient déterminante et légitime en raison de sa capacité de généralisation pour résoudre des conflits et déboucher sur des accords. La valeur est une "grandeur" pourrait-on dire. Dans cette perspective, un cadre de justification employant six ordres de valeur peut servir à expliquer pourquoi et comment un client adopte un comportement donné vis-à-vis du respect ou non des échéances et ce, en se basant sur les ordres de valeurs. Ces ordres de valeurs sont extraits des échanges où il participe directement ou qui l'impliquent indirectement. Figure 3.1.

¹¹La définition la plus triviale de l'attachement (faite par le psychiatre britannique John Bowlby en empruntant des éléments à divers disciplines : l'éthologie, la psychologie cognitive, la théorie des systèmes de régulation, la théorie des relations d'objet, etc.) est celle du lien entre le nourrisson et son principal fournisseur de soins, généralement sa mère ou la personne nourricière, [Maissonneuve, 1996], [Bowlby, 1999]

FIG. 3.1 – Grandeurs et Valeurs

cités	Ordre de grandeur	Lien		Ordre de valeur
domestique	confiance	Filiation	domestique	solidarité
civique	collectif		communautaire	générosité
marchande	concurrence	Attachement	sacramental	compétence
industrielle	efficacité			réussite
renom	opinion			considération
inspiration	intuition			croyance

Ordre de valeur : solidarité

Boltanski et Thévenot ont défini la cité domestique. Dans cette cité, les êtres sont familiers, personnalisés, et dotés d'une valeur d'unicité. Nous appelons cette valeur d'unicité : le lien. C'est ce qui les unit. Les individus portent la trace d'une origine, d'une lignée ou d'un terroir. Cela s'apparente à une filiation. Le lien se définit comme une filiation dans ce contexte particulier. Pour Boltanski et Thévenot la cité domestique utilise comme ordre de grandeur : la confiance. Celle-ci est relative à ce qui est proche et familier. Selon L. Thévenot [Thévenot, 1986] cette grandeur comprend à la fois un ordre temporel du fait de la fidélité à la coutume et au précédent, un ordre spatial de familiarité et un ordre hiérarchique d'autorité, tous les trois étroitement imbriqués. Dans cette perspective, la définition du lien comme filiation apparaît nécessaire et place le client dans un environnement où il n'est jamais seul. La fidélité à la coutume et au précédent suppose pour lui le respect des codes de sa tradition, de son histoire. La familiarité le renvoie à sa filiation. La hiérarchie et l'autorité le responsabilisent devant ses obligations vis-à-vis de sa filiation. Ses trois facettes de sa filiation peuvent se traduire dans un mot : la solidarité. La filiation ouvre chez le client les pré-requis moraux et culturels de solidarité. Ayant une histoire et une famille, la société l'engage dans une responsabilité d'entraide et de partage, donc un devoir de partage et d'entraide vis-à-vis de ses proches parents, amis et connaissances. Cette entraide est quasiment obligatoire dans le mesure où l'absence de partage peut être sanctionnée par les membres de la filiation. Un client supposé égoïste peut être mis en index et exclu socialement par les membres de sa filiation qui voudraient que ce dernier soit plus solidaire.

Ordre de valeur : générosité

Boltanski et Thévenot ont défini la cité civique. Les attributs du lien qui ont été définis dans la cité domestique c'est-à-dire le lien comme filiation sont applicables dans cette cité civique¹² mais avec une particularité en plus : la filiation n'est pas domestique. Elle est communautaire. Les individus n'appartiennent pas seulement à leur famille. Ils sont aussi fils de la communauté. Dans ce cas, les formes de régulation sociale par la demande, l'appel, la sollicitation, etc. sont

¹²Les êtres sont familiers, personnalisés, et dotés d'une valeur d'unicité. Ils ont une origine, une lignée et un terroir. Ils sont régis par le devoir de respect des codes de la tradition et aux coutumes. Ils sont responsabilisés par les processus de hiérarchie et d'autorité. Ils ont le souci de la familiarité

des objets de nature communautaire qui constituent une équivalence générale, même si elles contraignent l'initiative individuelle. L'esprit de partage n'est plus une obligation mais une vertu. Le partage sous contrainte (ou solidarité familiale) devient un partage désiré, choisi et motivé. C'est la générosité qui devient ordre de valeur.

La solidarité et la générosité sont deux variantes de la bonté et la théorie de la valeur telle qu'elle est véhiculée par la morale chrétienne.

Ordre de valeur : compétence

Boltanski et Thévenot ont défini la cité marchande qui utilise comme ordre de grandeur : la concurrence. Celle-ci met en avant les intérêts particuliers du client. Ces intérêts sont considérés comme affranchis des considérations domestiques et civiques. Seul le désir d'appropriation et d'opportunisme compte. Dans ce contexte, la figure de la valeur apparaît dans sa détermination et son abnégation à préserver sa relation avec l'agent de crédit quelque soit par ailleurs, le coût et l'effort à déployer. Ici la valeur prend le sens de compétence. Elle est d'autant plus recherchée si elle est récompensée. On a de la valeur (on est grand) parce qu'on est capable.

Ordre de valeur : réussite

Boltanski et Thévenot ont défini la cité industrielle qui utilise comme ordre de grandeur : l'efficacité. Ce qui est grand est productif, performant et efficace. Dans ce cas, la figure de la valeur est perceptible chez le client dans son désir d'agrandissement, voire de perpétuation des acquis. Le but étant de déboucher sur une génération de valeurs. La valeur des acquis repose alors sur son appréciation des caractéristiques de ses propres acquis et l'équivalence avec d'autres acquis. En d'autres termes, il compare la situation dans laquelle il est avec d'autres situations. Sur cette base, il établit son ordre de valeur. Il a de la valeur (ou il est grand) non pas parce que (...), mais par rapport à (...). Donc, il a réussi.

Ordre de valeur : considération

Dans la cité de l'opinion, l'ordre de grandeur est la réputation, le renom. Pour Boltanski et Thévenot, ce qui est grand est ce qui est connu et reconnaissable. Dans notre cas, la figure de la valeur est celle de la considération. Ce terme englobe l'estime et l'admiration. C'est la réputation positive. C'est ce qui est perçue favorablement, ce qui est bien vu.

Ordre de valeur : croyance

Enfin, dans la cité de l'inspiration, l'ordre de grandeur est la singularité, la distinction. Selon Boltanski et Thévenot, ce qui est grand relève de l'intuition et de la particularité. Pour nous, la valeur fait référence à la notion religieuse du "salut". La valeur que les clients partagent tous en commun c'est d'être croyant.

Dans le paragraphe suivant, nous montrons comment les liens structurent l'hybridation des logiques d'échange.

3.3.3 Relations, liens et hybridation de logiques d'échange

Logiques d'échange

Si nous nous référons aux stratégies d'interaction gagnant-gagnant et gagnant-perdant évoquées précédemment, nous pouvons soutenir que dans le cadre de la relation de clientèle, les échanges entre un agent de crédit, un client et l'entourage du celui-ci reflètent deux processus : la compétition et ou la coopération. Mais, ces processus sont codifiés en reconnaissance des statuts des parties, de sorte qu'un rapport de hiérarchie donc d'influence s'instaure entre elles. Ce rapport d'influence dépend des attentes de chaque partie. En analysant toutes les relations en vigueur dans les échanges pour un contrat de dette, nous pouvons révéler les trois logiques d'échange suivantes :

- la logique de lien de clientèle (qui consiste à poser des actes de reconnaissance ou de gratitude envers un bienfaiteur ou à s'abstenir d'actes pouvant occasionner des dommages pour un bienfaiteur ou une personne à qui on reconnaît ou attribue une certaine autorité),
- la logique de place de marché (qui consiste à rechercher, à satisfaire et à maximiser ses intérêts individuels)
- et la logique de gestion administrée (qui consiste à attribuer à autrui le coût d'une action qu'on devrait faire soi-même et d'en espérer les avantages en retour). Figure 3.2.

FIG. 3.2 – Logiques d'échange

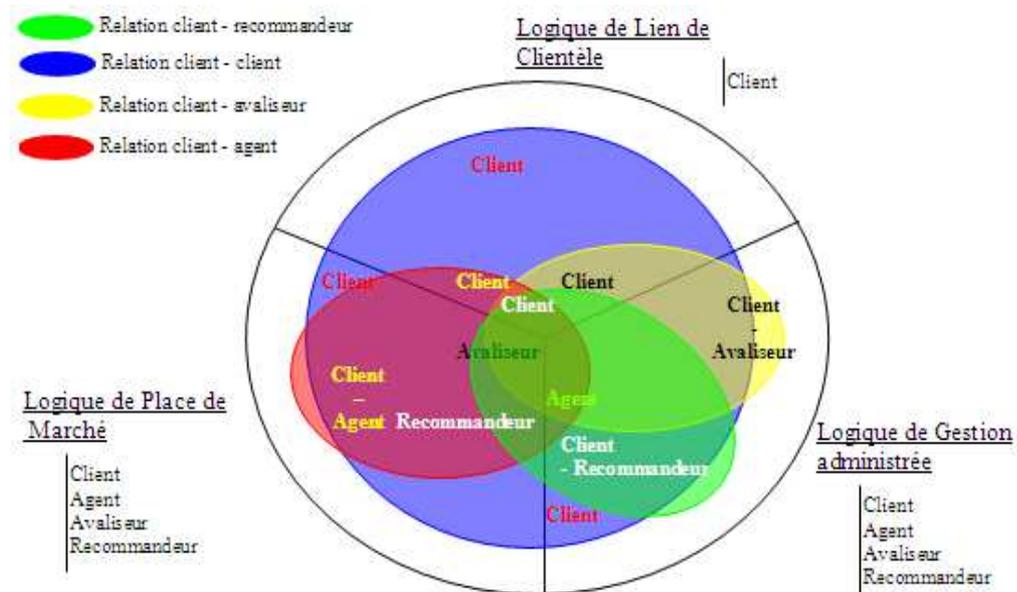
Relations	Personnes engagées	Logiques d'action		
		lien de clientèle	place de marché	gestion administrée
service	Client	+	+	
	Agent		+	+
cautionnement	Client	+	+	+
	Client	+	+	+
aval	Client	+		+
	Avaliseur		+	+
recommandation	Client	+		+
	recommandeur		+	+

A présent, nous allons aborder le procédé d'interpénétration de ses logiques d'échange.

Procédé d'interpénétration

Les relations client-agent, client-client, client-avaliseur et client-recommandeur sont pour les différentes parties engagées dans les contrats de dette, des occasions de mettre en scène leurs logiques d'échange. En effet, pour un contrat de dette conclu entre un client et un agent de crédit, la relation qui unit ces deux parties peut être étoffée par la présence d'un recommandeur et ou d'un avaliseur ou d'autres clients s'il s'agit d'un contrat en caution solidaire. Or, aucune des relations : client-agent, client-client, client-recommandeur ou client avaliseur n'est définie par une logique d'échange uniquement. C'est-à-dire que le client et l'autre ou les autres partie-s engagée-s dans le contrat n'a ou n'ont pas la même et unique motivation. Les motivations divergent forcément. Ces parties emploient deux voire trois logiques d'échange. Cette interpénétration de logiques d'échange est possible parce qu'à la base, les parties engagées dans un contrat de dette peuvent dissimuler certaines de leurs motivations. De même, d'autres motivations de certaines parties du contrat peuvent être anticipées par d'autres parties. Figure 3.3.

FIG. 3.3 – Interpénétration des logiques d'échange



Ci-dessous, nous commentons les deux figures précédentes pour détailler les procédés d'interpénétration des logiques d'échanges.

Logiques d'échange contenues dans la relation client-agent

La relation client-agent est désignée par *relation de service* dans la figure 3.2. Les échanges contenus dans la relation entre un client et un agent de crédit ne sont pas tous déterminés par la même logique d'échange. L'agent de crédit poursuit toujours, la maximisation de ses intérêts et la délocalisation de certains coûts sur le client lorsque celui-ci est en caution solidaire notamment. En revanche, le client poursuit un objectif de reconnaissance et de gratitude vis-à-vis de l'agent ainsi que la préservation et ou la maximisation de ses gains. Donc, dans la relation de service, on a trois logiques d'échange différentes. La logique de place de marché et la logique de gestion administrée pour l'agent de crédit et la logique de lien de clientèle ainsi que la logique de place de marché pour le client.

Logiques d'échange contenues dans la relation client-client

La relation client-client est désignée par *relation de cautionnement* dans la figure 3.2. Dans la relation entre les clients d'un groupe de caution solidaire, les trois logiques d'échange sont en jeu. Lorsqu'un client anticipe que les autres membres du groupe payeront à sa place s'il

n'arrive pas à payer son échéance, il met en œuvre la logique de gestion administrée. Lorsqu'un client paye normalement son échéance et les échéances des autres membres en vue soit d'éviter les coûts d'une défaillance soit de profiter des avantages de son action, il met en œuvre la logique de place de marché. Enfin, lorsqu'un client paye normalement ses échéances en vue d'éviter des dommages collatéraux de son comportement aux autres membres ou lorsqu'il paye les échéances des autres membres en signe de gratitude, il met en œuvre la logique de lien de clientèle.

Logiques d'échange contenues dans la relation client - avaliseur

La relation client-avaliseur est désignée par *relation d'aval* dans la figure 3.2. Dans la relation entre un client et son avaliseur, le client est toujours dans une position de gratitude envers son avaliseur. C'est une logique de lien de clientèle. Mais l'analyse approfondie du comportement du client montre que celui attribue à avaliseur le coût de son accession au crédit. Par exemple, le client ne mesure pas l'importance de la garantie proposée lorsqu'il a été avalisé. Ce constat a été fait lors de nos enquêtes lorsque nous avons posé la question suivante aux clients en crédits individuels : *que pensez-vous de la valeur de la garantie que votre IMF a exigée comparée au montant du crédit qui vous a été accordé ?* (voir annexe 5 : questionnaire des clients). Parmi les 896 clients interrogés, 380 clients (soit 42,4%) estiment que la garantie est acceptable par rapport au montant reçu. Si nous prenons en considération uniquement les clients en crédits individuels qui sont directement concernés par la relation d'aval soit 616 clients, parmi les 380 clients ayant répondu que la garantie est acceptable par rapport au montant reçu, 214 ont été avalisés soit 56,3%. Si nous considérons uniquement les clients avalisés ou non avalisés, 32,5% des clients avalisés (soit 103 sur 317) estiment que la garantie proposée est trop importante par rapport au montant de crédit reçu. Par contre, 43,1% des clients non avalisés estiment que leur garantie est trop importante par rapport au crédit reçu. Cela montre bien que les clients avalisés estiment mal la valeur de la garantie contre laquelle ils ont obtenu leur crédit. Ainsi, on ne doit pas exclure l'idée selon laquelle certains clients peuvent estimer que s'ils ne parvenaient pas à payer correctement leur dette, les garanties de leurs avaliseurs serviraient à éponger ces dettes. Ils mettent ainsi en œuvre une logique de gestion administrée. Parallèlement, l'avaliseur applique une logique de place de marché lorsqu'il attend un retour sur investissement. On a remarqué par exemple que lorsqu'un mari " avalise " son épouse qui accède ainsi au microcrédit, il n'offre plus l'argent de la popote quotidienne en se réfugiant derrière l'argument que la femme a désormais de quoi payer sa popote. Egalement, l'avaliseur applique une logique de gestion administrée lorsqu'il argumente qu'en aidant le client pour accéder au microcrédit, il s'aide lui-même car généralement, le client à avaliser est sous la responsabilité financière de l'avaliseur. Le cas le plus fréquent est celui de l'épouse et le mari. En avalisant son épouse, le mari espère s'exonérer certaines charges dont

la popote mentionnée plus haut¹³. On rencontre aussi le cas de la femme qui est cliente et un homme de son patrilignage qui est l'avaliseur.

Logiques d'échange contenues dans la relation client-recommandeur

La relation client-recommandeur est désignée par *relation de recommandation* dans la figure 3.2. Dans le cadre de la relation entre un client et la personne l'ayant recommandé, le client est dans une position de gratitude envers le recommandeur mettant ainsi en œuvre une logique de lien de clientèle. En même temps, le client peut espérer que le recommandeur l'aidera à payer sa dette. Ainsi, il peut attribuer la charge de la dette au recommandeur appliquant alors une logique de gestion administrée. Mais le recommandeur n'est pas tenu de payer, du moins si ce n'est pas un client lui aussi. Car si le recommandeur est un client, son acte de recommandation est un message qu'il adresse à l'agent de crédit pour signifier qu'il est solvable et qu'il est responsable de la solvabilité d'un autre client qu'il a recommandé. Par ce fait, il espère bénéficier de traitement de faveur ou certains intérêts auprès de l'agent. En manœuvrant pour ses intérêts, il applique ainsi une logique de place de marché. Mais étant client, il peut aussi appliquer le raisonnement consistant à attribuer la charge de son crédit au client qu'il a recommandé. Il emploierait alors une logique de gestion administrée. Il arrive en effet que des clients qui sont recommandés payent (par signe de gratitude) une ou plusieurs échéances de leurs recommandeurs qui sont eux-mêmes des clients.

Logiques d'échange contenues dans les relations auxiliaires

Trois types de relation peuvent être considérés comme étant des relations auxiliaires ou parallèles. Ce sont : la relation entre un agent de crédit et un avaliseur, entre un agent de crédit et un recommandeur et entre un agent de crédit et une tierce personne supposée influente dans la communauté à laquelle appartient le client. Nous considérons que ces relations sont auxiliaires car elles ne concernent pas directement le client. Sauf si le recommandeur ou l'avaliseur ou la personne supposée influente est un client. Dans ses trois types de relation, une logique d'échange est toujours mise en avant : c'est la logique de place de marché. Elle est exercée par l'agent de crédit. L'avaliseur ou le recommandeur ou la tierce personnalité influente est utilisée comme un intermédiaire pour exercer une pression psychologique sur le client lorsque celui-ci est défaillant.

Nous montrons à présent comment plusieurs logiques d'échange peuvent coexister pour exécuter un contrat de dette.

¹³Lors de nos enquêtes dans le bureau de Topka (le grand marché de Cotonou), certaines femmes qui ont relativement prospéré avec le microcrédit avancent avec le sourire que " leurs maris ne payent plus rien à la maison depuis qu'elles sont devenues des clientes du PADME

*Mise en cohérence de l'hybridation des logiques**" Marchéisation " des logiques de lien de clientèle et de gestion administrée*

Nous avons montré que dans le cadre de la relation client-agent, le but de l'agent est de rechercher, de préserver et ou de maximiser ses gains. Il emploie donc une logique de place de marché. Idem pour le client lorsque par exemple, il anticipe un renouvellement de crédit et agit en conséquence en accomplissant les efforts nécessaires pour honorer ses échéances. En dépouillant les données d'enquête auprès de la clientèle, on se rend compte que l'agent mobilise des procédés propres à la logique de clientèle que sont : l'autorité, l'influence et l'attachement pour agir sur le comportement du client afin de maximiser ses gains à lui, sachant que le client le considère, à tort ou à raison comme " un patron ", c'est-à-dire un bienfaiteur envers qui il (le client) a une obligation de respect et de gratitude. On montre par exemple que l'agent se sert du sentiment de reconnaissance des clients comme un outil de gestion de portefeuille. Le client s'estimant avoir bénéficié d'une faveur de l'agent qui lui a accordé le crédit, il se sent redevable vis-à-vis de ce dernier. Il est ainsi " poussé " à bien honorer ses engagements contractuels afin de ne pas causer " d'ennuis " à l'agent qui est perçu comme un bienfaiteur. 876 personnes interrogées (soit 97,8%) estiment qu'elles seraient peinées de causer un souci pour ce bienfaiteur qu'est l'agent ou à un avaliseur ou à un recommandeur. Il s'agit là de la logique de lien de clientèle que l'agent intègre parfaitement dans son raisonnement de maximisation de gains. De même, lors de ses échanges avec les clients, les avaliseurs et les recommandeurs, le discours de l'agent est fortement basé sur les ordres de valeurs qu'il mobilise à son avantage. Il utilise le sentiment de la honte (qu'on peut présenter comme un revers de la valeur considération) ou encore le souci de l'honorabilité (employant la valeur considération) l'image (employant la valeur réussite), etc. chez les clients qu'il mobilise à son profit.

Parallèlement, les procédés de la logique de gestion administrée servent à faire évoluer la logique de place de marché. Par exemple, en observant les données de structure et les comportements des clients du PADME face à la défaillance, on constate une nette préférence pour les clients de sexe féminin qui sont en nombre plus élevé comparativement aux hommes, alors que ces derniers sont raisonnablement plus outillés (ils disposent de plus de collatéral notamment le droit foncier) pour obtenir les crédits, [Kamalan, 2008a]. En outre, on constate l'importance du nombre de clients en caution solidaire alors que cette catégorie représente une portion infime du portefeuille de crédit en volume (montant total des crédits offerts à cette catégorie) et en revenus (notamment les revenus d'intérêt obtenus sur cette catégorie). D'une part, il suppose à tort ou à raison que les femmes rembourseraient mieux par rapport aux hommes. Donc, pour lui, il y a l'espoir de maximiser ses gains directement grâce au " bon " comportement des femmes qu'il anticipe. Il applique ainsi une logique de place de marché. D'autre part, les femmes étant majoritairement soit en caution solidaire soit avalisées, il y a là aussi une possibilité de faire jouer les ressorts des logiques de gestion administrée et de lien de clientèle pour le but final qui est de maximiser ses gains.

" Clientélisation " de la logique de place de marché

L'agent peut utiliser les ressorts des logiques de lien de clientèle et de gestion administrée pour servir ses intérêts et ses gains. En retour le client dispose de moyens comme la ruse, la dissimulation, les stratégies de " *do, wait and see* " et de " *retour d'image* " pour exercer une certaine forme d'influence sur l'agent. Par ses moyens détournés, le client cherche à préserver ou à garantir ses intérêts mais en influençant le jugement et le comportement de l'agent à son égard. C'est lorsqu'on étudie le respect des échéances ou la défaillance qu'on aperçoit ses moyens détournés à la disposition du client. Par exemple au PADME, lorsqu'un client est défaillant, ses motivations peuvent être représentées de deux manières. Soit le client est dans une stratégie de " *textitdo wait and see* ". Soit il est dans une stratégie de " *retour d'image* ". Le " *do wait and see* " est une attitude qui consiste, pour le client, à " commettre volontairement un retard ". Au moins, deux scénarios sont possibles à ce niveau : - ou bien le client choisit d'employer autrement les fonds disponibles au paiement de son échéance, en prévision d'un gain d'opportunité qu'il tirera, par exemple, de ses autres actions ailleurs (le client peut prêter ses fonds à d'autres personnes qui rembourseront, avec un intérêt, avant la prochaine échéance, ou il peut faire un investissement dont il espère un retour plus important que le montant de la pénalité qu'il payera pour le retard occasionné. C'est un véritable calcul d'opportunité),

- ou bien il s'abstient délibérément de payer à bonne date, alors qu'il dispose des fonds nécessaires. Donc, il provoque la défaillance. C'est le " *do* ". Et il attend et observe le comportement de l'agent. C'est le " *wait and see* ". A ce propos deux autres cas de figure apparaissent : soit le comportement de l'agent lui est perçu comme étant "juste" et de bon sens, mêlant respect, courtoisie, autorité non dédaigneuse et sens de la responsabilité, et surtout, de la considération à son égard. Dans ce cas, il feint d'avoir compris son erreur, accepte d'en subir les coûts et s'engage à ne plus recommencer. Soit, il interprète maladroitement, à tort ou à raison, le comportement de l'agent et, se braque dans une confrontation stérile où son seul intérêt est de gagner du temps et d'user, le plus possible, la patience et les recours de l'agent et de l'institution. Au final, le client emploiera une stratégie de gestion administrée qui sera soit temporaire (s'il paye le cout de sa défaillance volontaire) soit définitive (s'il parvient à ne pas payer)

Quant au *retour d'image*, il consiste, pour un client-lambda, à interpréter à son avantage, le résultat d'un règlement de " litige " entre un autre client-Alpha et l'agent. S'il se trouve que c'est cet autre client-Alpha qui a " gagné " selon l'entendement du client-Lambda, alors celui-ci aura moins de réticence à oser à son tour, sur la base du raisonnement selon lequel " si l'agent se comporte ainsi avec les autres alors il se comportera de façon similaire avec moi ". Il emploie alors une logique de gestion administrée. Ce sentiment est renforcé par la forte proximité entre les clients, qui dans certains cas, se connaissent bien et découvrent ce qui se passe chez les autres sans qu'il ne soit nécessaire que les uns communiquent aux autres l'état

de leur relation avec leur agent de crédit.

Résumé du chapitre

Ce chapitre a servi à poser les questions de coordination soulevées par notre thèse. Il a présenté le cadre théorique de la justification et des économies de la grandeur et montré comment les régimes d'action peuvent être utilisés pour comprendre la place et le rôle des relations et liens. Nous avons montré que les contrats de dette sont des occasions où se croisent, se confrontent et s'associent des clients, des agents, des avaliseurs et des recommandeurs avec des motivations et des logiques d'échanges diversifiées.

Bilan de la première partie

La première partie de notre thèse a été consacrée aux éléments constituant la boîte à outils de la thèse. Elle a traité l'ensemble des éléments dont la connaissance préalable est nécessaire à la compréhension ultérieure du sujet de la thèse et de ses développements. Nous y avons présenté successivement : les notions fondamentales, la revue de la littérature et le cadre théorique de la thèse.

A présent, nous allons aborder la deuxième partie de notre thèse. Elle sera destinée à présenter le cadre de l'étude c'est-à-dire le contexte dans lequel elle est appliquée et la définition des relations et liens de clientèle.