HAL open science

Inclusion financière et populations précarisées : effets des business models des services financiers en France

Fabienne Pinos

To cite this version:

Fabienne Pinos. Inclusion financière et populations précarisées : effets des business models des services financiers en France. Economies et finances. Université de Bordeaux I, 2015. Français. NNT : . tel-01972965

HAL Id: tel-01972965

https://univ-pau.hal.science/tel-01972965

Submitted on 28 Jan 2019

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

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

HAL
archives-ouvertes.fr

Inclusion financière et populations précarisées : effets des business models des services financiers en France

Fabienne Pinos

To cite this version:

Fabienne Pinos. Inclusion financière et populations précarisées : effets des business models des services financiers en France. Economies et finances. Université de Bordeaux, 2015. Français. <NNT : 2015BORD0024>. <tel-01252570>

HAL Id: tel-01252570

https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01252570

Submitted on 7 Jan 2016

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

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

THÈSE PRÉSENTÉE
POUR OBTENIR LE GRADE DE

DOCTEUR DE
L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

ÉCOLE DOCTORALE ENTREPRISE, ÉCONOMIE, SANTÉ (E.D. 42)
SPÉCIALITÉ SCIENCES ÉCONOMIQUES

Par **Fabienne PINOS**

Inclusion financière et populations précarisées : effets des *business models* des services financiers en France

Sous la direction de : **Jean-Marc FIGUET**, Professeur des universités

Soutenue le jeudi 12 mars 2015

Membres du jury :

Monsieur JEGOUREL Yves,
Maître de Conférences HDR, Université de Bordeaux, Larefi

Monsieur LABIE Marc,
Professeur, Université de Mons, Centre Européen de Recherche en Microfinance,
Rapporteur

Monsieur PAUGET Georges,
Professeur, Université Paris-Dauphine et IEP Paris,
Président

Monsieur SERVET Jean-Michel,
Professeur, Institut des Hautes Etudes Internationales et du Développement, Genève
Rapporteur

Résumé :

Ce travail de recherche a été mené afin de contribuer à l'enrichissement des connaissances relatives à l'inclusion financière. Partant du postulat que la pérennité d'une activité est conditionnée par son équilibre économique, que celui-ci soit construit sur la base de moyens privés, publics ou mixtes, nous avons interrogé la relation entre inclusion financière et populations précarisées sous l'angle des effets des *business models* des services financiers, en nous limitant au marché français.
Nous démontrons qu'en dépit d'une réglementation française apparemment protectrice pour le consommateur et à visée inclusive, les modèles bancaires actuels entretiennent l'exclusion. L'amélioration des conditions d'accès et d'usage des populations précaires aux services financiers est donc conditionnée par des évolutions que le marché seul ne peut organiser.
Nous concluons de surcroît que les dispositifs publics ou associatifs expérimentés pour lutter contre l'exclusion bancaire ne correspondent aux besoins des exclus que pour certains profils, dans certains contextes. De plus, l'hypothèse de pérennité de leurs modèles économiques ne peut être confirmée.
Enfin, nous avançons et justifions qu'en matière de services financiers, un modèle économique soutenable et inclusif est conditionné par des transformations socio-économiques. La première tient en l'officialisation de l'accès à la monnaie en tant que service d'intérêt général, la seconde procède de la réhabilitation de la valeur de l'épargne. L'inclusion financière n'a pas vocation à résoudre le problème du niveau des ressources mais, au constat de besoins récurrents en crédit de liquidité, elle progresse lorsque se diffusent des offres qui évitent de détériorer les conditions de vie de l'emprunteur. Tel est l'objectif du modèle que nous proposons.

Mots clés : inclusion financière, précarité, modèles économiques, intérêt général, microfinance.

Financial inclusion and deprived populations: effects of financial services' business models in France.

Abstract:

This research was conducted in order to contribute to the enrichment of knowledge on financial inclusion. Starting from the premise that the sustainability of a business depends on its economic balance, whether built on the basis of private, public or mixed resources, we questioned the relationship between financial inclusion and deprived populations focusing on the effects of the financial services' business models, limiting ourselves to the French market.
We demonstrate that despite a French regulation, seemingly protective for consumers and inclusive-oriented, current banking models maintain exclusion. Improving the conditions of access to and use of financial services by insecure people is conditioned by developments that the market alone cannot organize.
We conclude further that measures tested by the Government or the voluntary sector to fight against banking exclusion do only match the needs of excluded people for certain profiles, in certain contexts. Moreover, the assumption of the sustainability of their business models cannot be confirmed.
Finally, we argue and justify that, as regards financial services, a sustainable and inclusive economic model is conditioned by socio-economic transformations. The first one refers to the formalization of the access to the currency as a service of general interest, the second one comes from the rehabilitation of the value of savings.

Financial inclusion is not intended to address the problem of resource level, but considering the finding of recurring liquidity credit needs, it progresses when offers that avoid damaging the living conditions of the borrower are spread. This is the objective of the proposed model.

Keywords: financial inclusion, insecurity, economic models, general interest, microfinance.

Inclusión financiera y poblaciones desfavorecidas : efectos de los modelos de negocio de los servicios financieros en Francia

Resumen :

Esta investigación se realizó con el fin de contribuir al enriquecimiento de los conocimientos sobre la inclusión financiera. Partiendo de la premisa de que la sostenibilidad de una empresa depende de su estabilidad económica, que ésta sea construida sobre la base de recursos privados, públicos o mixtos, cuestionamos la relación entre inclusión financiera y poblaciones desfavorecidas en términos de efectos de los modelos de negocio de los servicios financieros, limitándonos al mercado francés.
Se demuestra que a pesar de una legislación francesa aparentemente protectora para los consumidores y a finalidad inclusiva, los modelos bancarios actuales mantienen la exclusión. Mejorar las condiciones de acceso a y de uso de los servicios financieros por parte de las personas en situación de precariedad está condicionado por evoluciones que el mercado por sí solo no puede organizar.
Concluimos además que los dispositivos públicos o asociativos experimentados para luchar contra la exclusión bancaria sólo coinciden con las necesidades de los excluidos para ciertos perfiles, en ciertos contextos. Por otra parte, la hipótesis de la continuidad de sus modelos de negocio no se puede confirmar.
Por último, se argumenta y justifica que en lo que se refiere a los servicios financieros, un modelo económico sostenible e integrador está condicionado por transformaciones socioeconómicas. La primera se halla en la formalización del acceso a la moneda como un servicio de interés general, la segunda procede de la rehabilitación del valor de los ahorros. La inclusión financiera no pretende resolver el problema del nivel de recursos pero, considerando que las necesidades de crédito de liquidez estén recurrentes, se mejora cuando se difunden ofertas que evitan influir negativamente en las condiciones de vida de los deudores. Este es el objetivo del modelo propuesto.

Palabras clave : inclusión financiera, precariedad, modelos económicos, interés general, microfinanzas.

Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales

(LAREFI)

EA 2954, Avenue Léon Duguit, 33608, Pessac

à Iris,

Remerciements

Mon parcours (et mon âge) faisaient de cette thèse un défi. Aussi je souhaite remercier très sincèrement tous ceux qui ont crû en ma motivation et en ma capacité à mener ce projet à bien comme tous ceux qui m'ont aidée à y parvenir.

C'est à Monsieur le Professeur Jean-Marc FIGUET que j'adresse en priorité toute ma reconnaissance. Il a, dès nos premiers entretiens, manifesté de l'intérêt pour le sujet que je lui proposais et a su m'orienter efficacement afin que je présente mon projet devant le Conseil de l'Ecole Doctorale de l'Université de Bordeaux. Je le remercie pour sa patience, sa bienveillance, ses encouragements et bien évidemment pour ses conseils, toujours judicieux, et toujours présentés avec finesse et tact. Je le remercie également pour notre collaboration sur les deux articles que nous avons cosignés. Ces publications ont soutenu la confiance en mon travail lorsque je doutais. Merci pour cet accompagnement si bien adapté à mes besoins.

Je suis très honorée par la composition de mon jury de soutenance et je tiens à adresser à chacun de ses membres ma sincère gratitude pour le temps et l'attention qui me sont accordés. Compte tenu de mon parcours bancaire, je n'aurais pu espérer mieux que de pouvoir présenter mon travail devant Monsieur le Professeur Georges PAUGET. Compte tenu de mon sujet d'étude, je suis certaine que les critiques d'experts tels que Monsieur le Professeur Jean-Michel SERVET et Monsieur le Professeur Marc LABIE feront progresser mon travail à la lecture de leurs rapports. Merci également à Monsieur Yves JEGOUREL pour avoir accepté de contribuer à ce jury.

De nombreux professionnels m'ont aussi beaucoup apporté durant la conception et la rédaction de cette thèse. Je tiens à remercier particulièrement les personnels de la Banque Postale, du Crédit Agricole Aquitaine, de la Fédération Nationale des Caisses d'Epargne et de LaSer-Cofinoga qui m'ont été des aides précieuses, tant pour les données chiffrées fournies sur lesquelles j'ai pu m'appuyer pour réaliser mes études, que pour nos entretiens riches de contenus. Tous ont fait avancer ma connaissance des clients précaires ainsi que des pratiques bancaires à leur égard. Il serait très long de les citer chacun ici, j'adresse donc simplement un merci particulier à Mouna AOUN, Chantal FAZEKAS, Cécile GAUFFRIAU, Sophie JOUVES, Elisabeth SABBAH et Cédric TURINI.

Enfin, à tous mes amis et proches qui m'ont encouragée, je rappelle combien ils comptent pour moi. Un merci très personnel à Iris, qui bien des soirs vérifiait : « *tu as beaucoup écrit Maman aujourd'hui ?* ».

Table des matières

Sommaire page 11

Introduction Générale page 17

Chapitre I page 35

DES MODELES BANCAIRES QUI ENTRETIENNENT L'EXCLUSION

Chapitre II page 145

DES INITIATIVES INCLUSIVES SANS MODELE PERENNE

Chapitre III page 249

UN MODELE SOUTENABLE CONDITIONNE PAR DES TRANSFORMATIONS SOCIO-ECONOMIQUES ?

Conclusion Générale page 367

Bibliographie page 375

Table des Illustrations page 391

Index Thématique page 395

Notes page 397

Sommaire

CHAPITRE I
DES MODELES BANCAIRES QUI ENTRETIENNENT L'EXCLUSION

1 BANCARISATION ET DEFENSE DU CONSOMMATEUR : UN CONTEXTE REGLEMENTAIRE APPAREMMENT PROTECTEUR POUR LES USAGERS 43

1.1 Accès au compte et aux moyens de paiement en France 46

1.1.1 Droit au compte et services bancaires « de base » 46

1.1.2 Encadrement de la tarification : transparence et limitation des frais d'incident 48

1.1.3 Effets constatés sur l'accessibilité aux comptes et moyens de paiement 51

1.2 Protéger les consommateurs des conséquences négatives d'un usage inadapté du crédit 59

1.2.1 Endettement et protection du consommateur 59

1.2.2 Effets constatés sur l'endettement des ménages 60

2 DES MODELES BANCAIRES QUI RESTENT POURTANT SELECTIFS 68

2.1 La construction de la productivité dans la banque de détail 69

2.1.1 Structure juridique et détention du capital 69

2.1.2 Composition du PNB et PNB par client 72

2.1.3 Coefficient d'exploitation 77

2.2 La prise en compte du risque de crédit 89

2.2.1 La sélection des risques 90

2.2.2 Impacts de la sélection du risque sur le compte de résultat 95

2.2.3 Impacts de la sélection du risque sur les fonds propres réglementaires 96

3 IMPACTS DES MODELES BANCAIRES SUR LES POPULATIONS PRECARISEES 102

3.1 Les manifestations de la précarité, étude macro-économique d'après les 5 paradigmes définis par Maryse Bresson 106

3.1.1 Le paradigme de la pauvreté 107

3.1.2 Le paradigme du sous-développement 110

3.1.3 Le paradigme de la marginalité et de la déviance 114

3.1.4 Le paradigme de l'assistance 119

3.1.5 Le paradigme de la précarité 122

3.2 L'entretien de l'exclusion par les modèles bancaires en vigueur 125

3.2.1 Conditions d'accès des plus fragiles aux services bancaires 126

3.2.2 Des besoins non satisfaits 130

CHAPITRE II
DES INITIATIVES INCLUSIVES SANS MODELE PERENNE

4 LE MICROCREDIT PROFESSIONNEL : UN OUTIL EFFICIENT DE CREATION D'EMPLOIS DURABLES ? 150

4.1 Cadre européen et spécificités françaises : les pouvoirs publics valident le microcrédit comme instrument de politique sociale 153

4.1.1 Microcrédit et politiques d'emploi 153

4.1.2 Orientation et volumes des financements publics 160

4.2 Créations d'emplois et équilibres économiques chez les principaux acteurs du microcrédit professionnel en France 164

4.2.1 France Active 165

4.2.2 Initiative France 167

4.2.3 Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) 169

4.2.4 Oséo – Bpi France 174

4.3 Des initiatives productives reléguées au champ expérimental, jusqu'à quand ? 177

4.3.1 Une capacité prouvée à créer de l'emploi mais des modèles en équilibre instable 177

4.3.2 Quels effets attendre sur le microcrédit et l'emploi des initiatives publiques en matière d'Economie Sociale et Solidaire ? 183

5 LE MICROCREDIT PERSONNEL, UN MODELE AU POTENTIEL D'INCLUSION LIMITE ? 195

5.1 Une impasse économique prévisible 196

5.1.1 Volumes et acteurs : une très faible implication du secteur marchand 196

5.1.2 Une impasse économique prévisible pour le secteur privé inhérente aux caractéristiques de l' « offre » 200

5.2 Des arguments à renforcer pour justifier la dépense publique 210

5.2.1 Les enseignements des études d'impacts 210

5.2.2 Un objet flou, une dépense publique utile ? 213

6 EDUCATION FINANCIERE : DOGMATISME OU INITIATIVES A SOUTENIR ? 217

6.1 Le « coût de l'ignorance » 219

6.1.1 Une relation démontrée aux Etats-Unis, sans confirmation robuste en France 219

6.1.2 Un questionnement sur les réels facteurs de surcoût en France 225

6.2 Education financière, accompagnement budgétaire et comportement des consommateurs 230

6.2.1 Quelle pédagogie pour une prévention efficace ? 231

6.2.2 Un accompagnement budgétaire perfectible ? 239

CHAPITRE III
UN MODELE SOUTENABLE CONDITIONNE PAR DES TRANSFORMATIONS SOCIO-ECONOMIQUES ?

7 REPENSER LE *BUSINESS MODEL* DE L'ACCES A LA MONNAIE POUR NEUTRALISER L'EXCLUSION ? 252

7.1 L'accès à la monnaie dans le cadre de la théorie des biens publics : le paradoxe d'une offre privée 253

7.1.1 Rôle de l'Etat et financement des interventions publiques, la rationalité économique confrontée aux jugements de valeur 253

7.1.2 La mise en œuvre de l'intérêt général : les choix français et européens 262

7.1.3 De la nature de l'accès à la monnaie 267

7.2 Le financement de l'accès à la monnaie en France 277

7.2.1 Financement traditionnel… 278

7.2.2 Et modèles alternatifs 284

8 LE CREDIT, SEUL OUTIL FINANCIER AU SERVICE DES *CAPABILITES* ? 298

8.1 Deux formes historiques de crédit de liquidité inclusif pour les plus démunis 302

8.1.1 Les Monts de Piété, une alternative séculaire et formelle à l'usure 304

8.1.2 Les Monts de Piété au XXIème siècle : un équilibre économique soutenable mais une analyse restreinte par des données publiées limitées 313

8.1.3 Les RoSCAs, un service informel d'affectation anticipée des ressources 321

8.2 Un modèle soutenable de microfinance combinée en France ? 329

8.2.1 L'épargne des populations « fragiles » en France 333

8.2.2 Prendre en compte la priorisation du présent, frein universel à l'épargne 340

8.2.3 Conditions d'équilibre d'un *business model* de micro-épargne combinée en France 346

« *Il est difficile de croire que de vraies personnes pourraient être complètement hors d'atteinte de la réflexion que suscite la question socratique « Comment doit-on vivre ?* » »

Amartya Sen (1993),
Ethique et économie, p.6

INTRODUCTION GENERALE

Contexte

La question du lien entre développement financier et développement économique maintient la communauté scientifique en alerte ; peut-être encore davantage depuis l'éclosion de la crise financière en 2007. Ses effets sur l'économie réelle n'auront laissé aucun économiste indifférent. L'endettement, celui des ménages américains en particulier, a joué un rôle crucial dans la genèse de cette crise (Guttmann et Plihon, 2010)[1]. Il manifeste l'une des démesures du développement financier, aux conséquences sinistres sur le développement économique. A l'autre bout de l'échelle, la Banque Mondiale constate que 2,5 milliards d'adultes n'utilisent aucun service financier formel (World Bank, 2014)[2]. Entre excès et carence, le chemin vers l'équilibre sera encore long à parcourir. Ce sont ces deux extrêmes qui ont fait l'objet des « *Global Financial Development Reports* » de la Banque Mondiale.

Le premier volume (World Bank, 2012)[3] avait été directement inspiré par les impacts économiques internationaux de cette crise financière née en 2007 aux Etats-Unis. A l'issue d'environ 4 années de stratégies et de réformes publiques, destinées tant à enrayer la crise qu'à en éviter le renouvellement, cette première publication proposait d'évaluer les politiques mises en œuvre et, plus largement, de repenser le rôle de l'Etat au sein ou vis-à-vis des systèmes financiers. L'analyse apportait de nombreux enseignements. Parmi les principaux figuraient la responsabilité essentielle de l'Etat lorsqu'il s'agit « *de superviser, de veiller à une concurrence équitable et de renforcer l'infrastructure financière* », de « *trouver le juste équilibre entre les incitations privées et l'intérêt général* » ou encore de « *promouvoir la transparence de l'information et réduire les risques de contrepartie* ». Un devoir de prudence et d'évaluation était particulièrement souligné tant les recherches dévoilaient des effets mitigés des initiatives publiques sur le bien-être des populations. Néanmoins, à cette nuance près, le rôle actif de l'État dans les systèmes financiers était justifié par des motifs économiques fondés.

[1] Gutmann R. et Plihon D. (2010), « Consumer debt and financial fragility », *International Review of Applied Economics*, 24(3), 269–283

[2] World Bank (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion.* Washington, DC

[3] World Bank (2012), *Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance.* Washington, DC

Le second volume (World Bank, 2014) est consacré à l'inclusion financière. La Banque Mondiale la définit comme la « *proportion de personnes ou d'entreprises qui utilisent des services financiers* » et souligne la reconnaissance croissante du fait que l'accès aux services financiers joue un rôle fondamental pour « *réduire la pauvreté extrême, pour promouvoir la prospérité pour tous et pour étendre un développement inclusif et soutenable* ». Ce constat fait suite aux travaux déjà développés dans les années 90 par Aghion et Bolton (1997), Banerjee et Newman (1993) ou encore Galor et Zeira (1993) (World Bank, 2014, p.35). Ceux-ci démontraient que le manque d'accès aux financements pouvait générer des inégalités et conduire à des trappes à pauvreté.

En Europe, les Monts-de-Piété inauguraient dès la fin du XVème siècle l'usage de services financiers comme moyen de lutte contre la pauvreté. Il faudra ensuite attendre le XIXème siècle pour voir apparaître en Allemagne les premières coopératives de crédit, avec Schulze-Delitzsch en 1850 et Raiffeisen en 1852. Leur vocation était alors de répondre aux besoins de populations à faibles revenus dont les banques se désintéressaient. Pour les pays du Nord, le XIXème et le XXème siècles ont été marqués par l'amélioration du niveau de vie des ménages mais également par la généralisation de la bancarisation. *A contrario*, la pauvreté touche toujours massivement les populations des pays du Sud, et celles-ci peinent aussi à s'inscrire dans des systèmes financiers formels. Les conditions d'accès aux services financiers du secteur formel et la microfinance y suscitent donc un vif intérêt dans la mesure où ils portent l'espoir d'une lutte efficace contre la pauvreté.

Les recherches théoriques et empiriques ont ainsi connu un fort développement depuis la fin des années 90. La littérature est aujourd'hui extrêmement fertile sur ces sujets[4]. Deux publications récentes, *The Handbook of Microfinance* (Ed. Armendáriz et Labie, 2011)[5] et le *Global Financial Development Report 2014 (World Bank, 2014)* s'attachent à faire un état des lieux de l'avancée des connaissances sur les thèmes de l'inclusion financière et de la microfinance.

The Handbook of Microfinance est né d'un double constat : celui du développement de vives critiques à l'égard d'une activité d'abord considérée comme une panacée en matière de lutte contre la pauvreté en premier lieu, celui de l'inadéquation entre les produits proposés par la microfinance et les besoins des pauvres non-bancarisés d'autre part. Alors que les Nations Unies avaient déclarée 2005, « année de la microfinance » et que le prix Nobel de la Paix était remis à Muhammad Yunus et à la Grameen Bank en 2006, « *for their efforts to create*

[4] Voir particulièrement les articles de Allen, Banerjee, Beck, Demirgüç-Kunt, Duflo, Honohan, Karlan, Levine, Morduch ou Zinman.

[5] Armendáriz B. et Labie M. (2011) Dir., "*The Handbook of Microfinance*", World Scientific Publishing, Singapour

economic and social development from below », de nombreuses publications ont mis en avant les limites de cette industrie, dont sa faible capacité à atteindre réellement les plus pauvres (Coleman, 2006[6] ; Guérin *et al.*, 2009[7] ; Banerjee *et al.*, 2013[8]).

Armendáriz et Labie (2011) justifient la nécessité d'approfondir les recherches en matière de microfinance par les mutations considérables qu'elle a connue depuis la fin des années 80 :

- les prêts de groupes solidaires ont laissé place de plus en plus fréquemment aux prêts individuels,
- l'offre initialement axée sur le microcrédit s'est élargie à d'autres services (épargne, assurance, dépôts et transferts de fonds…),
- les Organisations Non Gouvernementales (ONG) ne sont plus les seules prestataires de services, les banques commerciales locales ayant développé leurs propres offres,
- les pouvoirs publics ont créé un cadre réglementaire et organisé une supervision de l'activité,
- l'autonomie financière ne serait plus le principal défi des institutions de microfinance (IMF).

Pour les auteurs, sur ce dernier point, *« le centre d'attention est de plus en plus orienté vers la façon dont les profits (le cas échéant) sont partagés entre les différentes parties prenantes. Des questions émergent concernant la part revenant au personnel opérationnel et, plus important encore, aux clients eux-mêmes »*[9].

Ainsi, dans un contexte qui a connu des évolutions significatives, il existe tant chez les praticiens que chez les chercheurs une conscience aigüe de devoir faire mieux, qui se heurte à la difficulté de savoir comment. Des progrès sont espérés tant en nombre de clients servis, qu'en termes d'amélioration des conditions de vie de ceux-ci. Cette ambition interroge nécessairement sur les moyens mis en œuvre et à mettre en œuvre.

En s'assignant la tâche de mettre en évidence les politiques qui fonctionnent et celles qui présentent des risques, la nouvelle publication de la Banque Mondiale fait écho aux articles proposés dans *The Handbook of Microfinance* (2011). Pour expliquer le fait que plus de 2,5 milliards d'adultes n'ont pas de compte dans une institution financière formelle, les motifs avancés sont variés.

---

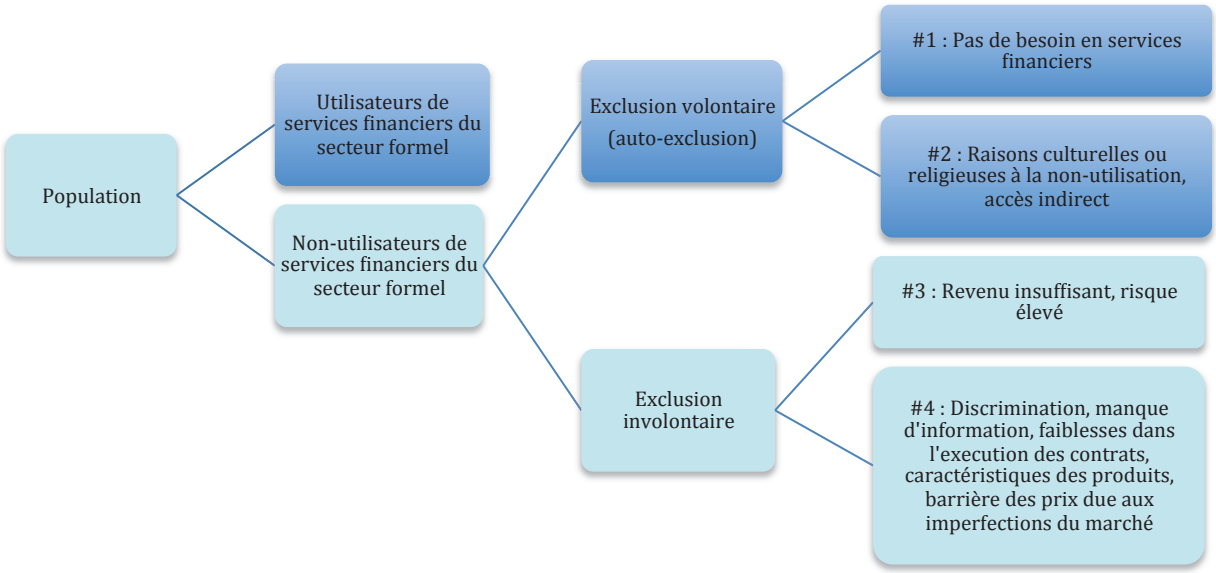
[6] Coleman BE. (2006), "Microfinance in Northeast Thailand: who benefits and how much?", *World Development*, 34(9), 1612–1638

[7] Guérin I., Fouillet C., Hillenkamp I., Martinez O., Morvant-Roux S. et Roesch M. (2007), « Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté », *Annuaire Suisse de politique du développement*, 26(2), 103-119

[8] Banerjee A., Duflo E., Glennerster R., et Kinnan C. (2013), "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation", *Working paper*, MIT Department of Economics

[9] « *the focus of attention is increasingly shifting towards how (if at all) those profits are being shared among different stakeholders. Questions are raised pertaining the share accruing to the operationnal staff, and, most importantly to the microfinance clients themselves* ».

Figure I : Usage et accès aux Services Financiers (World Bank, 2014)



Source : d'après Demirgüç-Kunt, Beck et Honohan (2008)

Il peut s'agir d'un manque de demande, parfois d'obstacles de coût, de distance ou encore de complexité à réunir les documents administratifs requis (Allen, Demirgüç-Kunt, Klapper et Martínez Pería, 2012)[10]. Certains obstacles peuvent être réduits par des mesures publiques mais la Banque Mondiale alerte sur les possibles effets négatifs de politiques inadaptées. Parmi les principaux messages, elle souligne que les études d'impacts réalisées ont accumulé les preuves des effets bénéfiques des services basiques de paiement, d'épargne et d'assurance pour les plus pauvres (Ashraf, Karlan et Yin 2010 ; Dupas et Robinson, 2013)[11] alors que les effets du microcrédit apparaissent plus mitigés (Bauchet et al., 2011 ; Roodman, 2011)[12]. Ainsi, le rapport relève que l'inclusion financière ne signifie pas du crédit pour tous à n'importe quel coût, au risque d'être contreproductif en l'absence de demande solvable. Ce risque s'est déjà matérialisé avec les crises qui ont résulté des excès des prêts *subprime* aux Etats-Unis en 2007 ou du microcrédit en Inde en 2010. En matière de politique publique, le principal enseignement à retenir concerne la nécessité pour les Etats de se concentrer sur les failles du marché qui entrainent des coûts inadaptés ou des indisponibilités des services. Pour la Banque Mondiale (2014), une des fonctions de l'Etat consiste à résoudre ces insuffisances en créant un cadre réglementaire adéquat, en améliorant la transparence de l'information,

[10] Allen F., Demirgüç-Kunt A., Klapper L., and Martínez Pería MS. (2012), "The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts.", *Policy Research Working Paper 6290*, World Bank, Washington, DC
[11] Voir World Bank (2014), p.42, 60, 69 et 23, 41, 113.
[12] Voir World Bank (2014), p.41.

l'éducation et la protection des consommateurs. En parallèle, deux pistes d'amélioration doivent être exploitées : celle des nouvelles technologies (paiement par téléphone, banque mobile, identification biométrique) en favorisant un contexte concurrentiel et celle des innovations adaptées à des caractéristiques locales, telle l'utilisation des réseaux de distribution déjà existants (Bruhn et Love 2013)[13].

Il est intéressant de relever que ces résultats corroborent ceux déjà énoncés dans le premier rapport, *Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance* (World Bank, 2012), quant au rôle de l'Etat au sein ou vis-à-vis des systèmes financiers : réglementation, contrôle, concurrence équitable, juste équilibre entre incitations privées et intérêt général, transparence de l'information.

The Handbook of Microfinance et le *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*, axés essentiellement sur les pays du Sud, s'accordent sur le rôle fondamental de l'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté ; tous deux mettent aussi en évidence les difficultés majeures auxquelles se confronte son extension. Les insuffisances du marché, en incapacité manifeste de répondre aux besoins en services financiers d'une fraction significative de la population, ont légitimé l'intervention de la société civile et des pouvoirs publics. La lutte contre l'exclusion financière s'organise donc dans la mise en relation d'une multiplicité de parties prenantes aux priorités et intérêts inégaux : investisseurs, donateurs, prestataires de services, clients, mais aussi ONG et institutions publiques.

Si l'argumentation de la Banque Mondiale se focalise sur la lutte contre la pauvreté, une autre dimension est reconnue à l'inclusion financière. Servet (2000)[14] souligne la « *capacité importante et essentielle qu'a la finance de « relier les hommes »* » et avance que la monnaie « *est ce qui fait lien dans une société* ». Pour Aglietta et Orléan (2002)[15], comme pour Mauss (1974)[16] avant eux, la monnaie est constitutive du lien social : « *la monnaie est, dans l'ordre marchand, ce par quoi la société est rendue présente et s'impose à tous les individus sous la forme objectivée du tiers médiateur* », elle est issue de *« la recherche d'un médium capable de stabiliser les relations de l'individu au groupe en lui offrant les moyens d'une autonomie élargie* » (Orléan, 2007)[17]. Ainsi, la lutte contre la pauvreté monétaire à laquelle participe l'inclusion financière, son objectif économique, ne doit pas occulter ou minimiser ses effets

[13] Voir World Bank (2014), p.11, 43.

[14] Servet JM. (2000), « L'exclusion, un paradoxe de la finance », *Revue d'Economie Financière*, (58), 17-28

[15] Aglietta M. et Orléan A. (2002), *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob

[16] Mauss M. (1974), «Les origines de la notion de monnaie» in *Œuvres*, tome 2 « *Représentations collectives et diversité des civilisations* », Paris, Éditions de minuit

[17] Orléan A. (2007), "L'approche institutionnaliste de la monnaie : une introduction", in Monvoisin V., Ponsot JF. et Rochon LP.(éds.), *What about the nature of money? A pluridisciplinary approach*, Edward Elgar, à paraître

sur l'inclusion sociale, son objectif social. Les deux dimensions défendent l'intérêt et l'attention à porter à l'inclusion financière.

Les IMF ont intégré ce double objectif dans leur objet social et se confrontent au défi de la *double bottom line*, qui requiert des performances tant financières que sociales. Ces buts multiples ne laissent pas toujours apparaître clairement les priorités et alimentent les débats autour de leur gouvernance. Pour Labie et Mersland (2011)[18], compte tenu de la grande diversité de profils des différents fournisseurs de service, la gouvernance doit être définie comme « *un système, ou un ensemble de mécanismes, par lesquels une organisation est dirigée et contrôlée dans le but d'atteindre sa mission et ses objectifs* ». Dans un tel contexte, chaque institution définit librement sa mission et ses objectifs mais aussi les moyens qu'elle met en œuvre pour assurer sa pérennité à long terme. La gouvernance est nécessairement influencée par les attentes des donateurs, des pourvoyeurs de subventions et/ou des investisseurs. La répartition des pouvoirs entre parties prenantes oriente tant les modalités de création de valeur que la répartition de la valeur produite par ces organisations.

Le défi de la *double bottom line* propre aux IMF trouve son pendant dans la justification d'une allocation efficiente des ressources attendue des pouvoirs publics. Dès 2009, lors du Sommet de Pittsburgh, les dirigeants du G-20 s'étaient engagés, à améliorer l'accès des populations pauvres aux services financiers. A l'échelle nationale, environ 2/3 des organismes de régulation et de supervision ont des objectifs en ce sens et environ 50 pays ont formalisé des objectifs pour y parvenir (World Bank, 2014). En dépit de cet objectif international, ni l'activité des IMF ni les études d'impacts des actions gouvernementales n'ont encore montré que la répartition des pouvoirs entre parties prenantes soit parvenue à un équilibre inclusif.

En conséquence, la façon dont l'activité est financée, de source publique ou privée, au regard de ses effets, demeure une question centrale pour l'inclusion financière. Face aux défaillances du marché, il est nécessaire de prolonger les recherches sur l'évolution du rôle des Etats dans l'accès à la monnaie, aux moyens de paiement, au crédit. Ce rôle doit être exploré dans ses différentes dimensions : de régulateur, de financeur, d'arbitre entre parties prenantes.

Les recherches sur les modalités de financement, sur les *Business Models* (BM), tels que définis par Timmers (1998)[19] par exemple, comme sur les impacts et leurs critères d'évaluation restent encore à approfondir pour améliorer les réponses aux besoins et *in fine*,

---

[18] Labie M. et Mersland R. (2011), « Corporate Governance Challenges in Microfinance », in *The Handbook of Microfinance*, 283-298

[19] Timmers P. (1998), "Business models for electronic markets", *Electronic Markets* 8(2): 2-8. Timmers définit un *BM* comme :

- une structure pour les flux de produits, services et informations incluant une description des différents acteurs du modèle et de leurs rôles,
- une description des bénéfices potentiels de chaque acteur du modèle,
- une description des sources de revenu.

les conditions de vie des usagers.

Du point de vue de la définition de la Banque Mondiale, qui considère spécifiquement l'usage des produits financiers, l'essor de la bancarisation des particuliers au fil du XXème siècle, en Europe ou aux Etats-Unis, semble avoir repoussé l'exclusion financière au rang des problématiques marginales. Il est donc étonnant de constater que l'émergence de la littérature sur ce sujet dans les pays du Nord est pourtant concomitante à celle qui s'intéresse aux pays du Sud.

Au début des années 90, les mutations du secteur bancaire anglais attirent l'attention sur les risques d'une exclusion géographique (Leyshon et Thrift, 1993)[20]. Faisant suite à cette alerte, plusieurs initiatives institutionnelles (HM Treasury, 1999[21] ; Kempson et Whyley, 1999[22] ; Kempson et al., 2000[23]) ou universitaires (Sinclair, 2001[24] ; Carbo et al., 2005[25]) voient le jour.

En France, ce sont les travaux du Centre Walras de l'Université Lyon Lumière qui font référence[26]. Ils ont notamment contribué à enrichir la définition de l'exclusion financière qui devient «*l'incapacité, la difficulté ou la réticence de groupes particuliers à accéder ou à utiliser les principaux services financiers qui sont nécessaires à leurs besoins et leur permettent de mener une vie normale dans la société à laquelle ils appartiennent.* » pour Mc Killop et Wilson (2007)[27] ou « *le processus par lequel une personne rencontre de telles difficultés bancaires d'accès ou d'usage qu'elle ne peut plus mener une vie normale* » pour Gloukoviezoff (2010)[28]. Au-delà de l'exclusion géographique, de nouvelles manifestations comme les restrictions d'accès via les processus d'évaluation des risques, l'inadaptation des produits aux besoins de certains profils de clientèle, le coût des offres, le ciblage marketing, ou l'auto-exclusion, sont finalement aussi identifiées et démontrées dans les pays développés. En parallèle, quelques initiatives financées par les pouvoirs publics, telles le MABS[29] en

---

[20] Leyshon A. et Thrift N. (1993), « The restructuring of the UK financial services industry in the 1990s: a reversal of fortune? », *Journal of Rural Studies*, 9(3), 223-41

[21] HM Treasury (1999), *Access To Financial Services*, Rapport de la PAT 14, Londres : HM Treasury

[22] Kempson E. et Whyley C. (1999), *Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion*, Bristol : Joseph Rowntree Foundation – Policy Press.

[23] Kempson E., Whyley C., Caskey J. et Collard S. (2000), *In or out? Financial exclusion: a literature and research review*, Londres : Financial Services Authority.

[24] Sinclair S. (2001), *Financial Exclusion: An Introductory Survey*, Centre for Research into Socially Inclusive Services (CRSIS), Edinburgh : Edinburgh College of Art / Heriot Watt University

[25] Carbo S., Gardener E. et Molyneux P. (2005), *Financial Exclusion*, Londres: Palgrave MacMillan

[26] Voir particulièrement dans les Rapports *Exclusion et Liens Financiers* publiés à partir de 1997, les travaux de JM. Servet, I. Guérin, D. Vallat ou G. Gloukoviezoff.

[27] McKillop D. et Wilson J.O.S (2007), « Financial Exclusion », *Public Money and Management,* 27(1), 9-12

[28] Gloukoviezoff G. (2010), *L'exclusion bancaire, le lien social à l'épreuve de la rentabilité*, PUF

[29] The Money Advice and Budgeting Service (MABS) assiste les personnes surendettées et celles qui ont besoin d'aide ou de conseils pour faire face à leur endettement. Le premier projet-pilote a été lancé en 1992 grâce à une subvention de l'Etat irlandais.

Irlande, sont lancées. Il faut néanmoins attendre la fin des années 2000 pour voir l'Europe se saisir du sujet du microcrédit (Commission Européenne, 2007a)[30] et, le début des années 2010 pour qu'elle se positionne sur l'accès à un compte de paiement de base (Commission Européenne, 2011a)[31]. Ces initiatives académiques et institutionnelles indiquent que les questionnements liés à l'inclusion financière dépassent les frontières des pays en développement. Même si la « *proportion de personnes ou d'entreprises qui utilisent des services financiers* » (World Bank, 2014) est élevée dans les pays du Nord, les difficultés d'accès et d'usage restent une réalité.

Comparativement à nombre d'autres nations, la France occupe une place enviable tant au regard de la richesse de sa population qu'au regard de l'inclusion financière :

Tableau I : Rang de la France sur des critères de pauvreté et d'inclusion financière

Critère	Année de référence	Rang de la France	Nombre de pays classés
IDH, Index de Développement Humain (Programme des Nations Unies pour le Développement)	2013	20ème	187
Pourcentage d'individus de plus de 15 ans détenteurs d'un compte courant, (Global Findex)	2011	11ème	164

Pourtant, les statistiques sur la pauvreté en France publiées par l'INSEE fin 2012 ont été largement relayées et commentées par les médias comme par les pouvoirs publics. Le contexte de crise économique a renforcé, au moins temporairement, l'attention portée aux plus fragiles. Le gouvernement nouvellement élu a alors souhaité s'engager dans une réflexion largement ouverte aux experts en vue de rénover la politique sociale de la France durant son mandat. En parallèle, la thématique de la pauvreté et celle de la précarité apparaissent régulièrement, tant dans la presse économique spécialisée que dans les médias d'information générale. En filigrane, c'est aussi la question de l'emploi qui est formulée car il reste considéré comme « *le moyen le plus sur de sortir de la pauvreté* » (Communauté Européenne, 2010) et ce, même si le nombre de travailleurs pauvres recensés s'accroît.

En mal d'emploi et confrontée physiquement ou par voie de média interposée à l'exclusion, la société française a pris conscience d'un dysfonctionnement. Le modèle de protection sociale

[30] Commission européenne (2007a), « Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi », *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions*, com/2007/0708 final

[31] Commission européenne (2011a), Recommandation de la Commission sur l'accès à un compte de paiement de base, *Journal Officiel de l'Union Européenne*, 2011/442/UE

et d'amélioration continue des conditions de vie d'une génération à l'autre est remis en question, suscitant l'inquiétude d'une très large majorité de la population (Babès et al., 2012)[32].

L'exclusion sociale a progressé, détériorant les conditions de vie de ceux qui la subissent, inquiétant ceux qui la constatent. Les craintes de ces derniers découlent d'au moins deux causes ; elle cristallise l'angoisse de perdre leur statut social, - de franchir cette frontière au-delà de laquelle l'individu se sent exclu de la société -, comme elle contient l'appréhension de devoir supporter le coût croissant des exclus et de perdre *de facto* une partie de son confort individuel (Babès et al., 2012).

Si l'on recherche les causes de cette progression, il est manifeste que la crise économique, déclenchée par la crise financière de 2008, a accéléré les phénomènes d'exclusion. Toutefois, elle n'explique pas à elle seule la paupérisation relative d'une fraction conséquente de la population. Entre 2002 et 2012, le nombre de ménages pauvres, calculé sur le critère de la pauvreté monétaire (seuil à 60%) a progressé de 16,6% en France et, les inégalités, mesurées par l'écart entre les revenus moyens des 10% les plus riches et les 10% les plus pauvres de 6,4%. Les politiques sociales et de l'emploi des décennies précédentes n'ont pas réalisé leurs objectifs. Les taux de chômage (10,4% fin 2014 au sens du BIT) et de pauvreté monétaire (14,3% fin 2011) vont dans le sens du constat d'échec. Un seuil d'alerte est manifestement atteint pour une société encore « riche » et rend l'action nécessaire pour maintenir cohésion sociale et équilibre économique global. L'amélioration de l'inclusion sociale, où le retour à l'emploi joue un rôle central, est un défi incontournable des prochaines années. Or, l'inclusion financière participe à la consolidation de l'inclusion sociale, par l'accès à la monnaie comme par l'accès au crédit en maintenant ou recréant des conditions d'employabilité. Mais, comme dans les pays du Sud, elle est fonction de l'équilibre établi entre parties prenantes : commanditaires et prestataires de services financiers, régulateur, clients. Cet équilibre a subi de nombreuses mutations depuis la généralisation de la bancarisation en France dans les années 60 et 70. Avec la privatisation des établissements financiers, l'Etat s'est désengagé de la prestation de services. Avec le développement des marchés financiers et l'avènement de la banque universelle, le métier de l'intermédiation a profondément évolué. Les modalités de financement des moyens de paiement notamment subissent l'influence des progrès technologiques et des évolutions de la concurrence. L'équilibre du modèle économique bancaire des paiements est aujourd'hui menacé (Pauget et

[32] Babès M., Bigot R., Croutte P., Daudey E. et Hoibian S. (2012), *Note de conjoncture sociétale 2012*, Crédoc, p.17 et suivantes.

Constans, 2012)[33]. A cette fragilité économique s'ajoute ou participe l'apparition de nouveaux compétiteurs non-bancaires, tel le compte Nickel distribué par les buralistes en France. Avec le *crowdfunding*, de nouveaux entrants apparaissent aussi sur le marché du crédit aux particuliers. Ces évolutions sont à l'origine de la construction de nouveaux équilibres, qui ne doivent pas pénaliser les clients les plus fragiles mais au contraire garantir leur inclusion.

Dans ce contexte, les pouvoirs publics français, en étant précurseurs en matière de réglementation, ont tenté d'orienter le comportement des établissements financiers. Avec les nouvelles « *Mesures de protection des particuliers et de soutien à l'inclusion bancaire* » (Loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires), le régulateur français apporte de nouveau la preuve de l'intérêt sociétal de la question. La loi introduit notamment : un plafonnement des commissions facturées aux clients, une offre spécifique pour personnes physiques en « *situation de fragilité* », une charte d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement ainsi que la création d'un observatoire de l'inclusion bancaire. Ce dernier est « *chargé de collecter auprès des établissements de crédit des informations relatives à l'accès et à l'usage des services bancaires et à leurs pratiques en matière d'inclusion bancaire. Il est également chargé de définir, produire et analyser des indicateurs d'inclusion bancaire* »[34]. Cette structure n'aurait pas vu le jour si l'exclusion financière se résumait à une exception sans incidence sociale.

Objectif et intérêt de la thèse

Nous sommes ainsi dans un contexte où, en dépit du caractère marginal que pourrait avoir l'exclusion financière en France, notamment au regard de la définition de la Banque Mondiale, tant la société civile que le législateur reconnaissent des insuffisances. Les initiatives d'associations caritatives[35], comme les engagements gouvernementaux[36], montrent que l'inclusion financière reste un sujet partiellement irrésolu sur le territoire national. Dans une conjoncture de crise, marquée par la paupérisation, l'exclusion sociale concerne un nombre croissant d'individus et aggrave les fractures sociales. L'exclusion financière y contribue ; s'interroger sur les modalités de sa résolution présente donc un intérêt.

---

[33] Pauget G. et Constans E. (2012), « L'avenir des moyens de paiement en France », *Rapport pour le Comité Consultatif du Secteur Financier*

[34] Décret no 2014-737 du 30 juin 2014 relatif à l'Observatoire de l'inclusion bancaire.

[35] Outre les actions sur le terrain menées par les ONG, on peut citer le *Manifeste pour l'inclusion bancaire en France des populations fragiles*, publié par la Croix-Rouge française, le Secours Catholique et l'Union Nationale des Centres Communaux d'Action Sociale (UNCCAS) en 2011.

[36] Le plan pluriannuel contre la pauvreté et pour l'inclusion sociale, publié début 2013, inclut des mesures favorables à l'inclusion bancaire et à la lutte contre le surendettement.

Par ailleurs, peu de recherches académiques se sont penchées sur le cas français. A notre connaissance, les publications faisant référence aux modèles économiques des services financiers sont rares. La littérature se concentre davantage sur les caractéristiques des exclus et sur les manifestations de l'exclusion. Faisant suite aux travaux précurseurs du Centre Walras, la thèse de Georges Gloukoviezoff[37] fait figure d'exception et examine le phénomène de l'exclusion bancaire en France en profondeur. L'auteur envisage le phénomène d'exclusion bancaire des particuliers « *comme le résultat de l'inadéquation entre la nécessité pour les personnes de recourir aux produits bancaires et la contrainte de rentabilité croissante qui pèse sur les établissements de crédit les distribuant* ». Ses contributions sont fondamentales pour expliquer le processus d'exclusion bancaire en France. Elles mettent notamment en avant :

- la nécessité de « *considérer simultanément les difficultés d'accès et d'usage et [de]les lier systématiquement à leurs conséquences sociales* »,
- le rôle causal de l'intensification de la financiarisation,
- « *le caractère inapproprié des caractéristiques de la prestation de services bancaires au regard des besoins d'une partie de la clientèle* »,
- la contrainte de rentabilité des établissements financiers comme origine de ce caractère inapproprié,
- le nécessaire recours à la régulation pour « *développer une société financièrement inclusive* ».

Nos recherches souhaitent s'inscrire dans la continuité de ces travaux. Fondée sur une méthodologie et des sources distinctes ainsi que sur des données plus récentes, une partie de nos résultats vient confirmer ceux de Gloukoviezoff (2008). Nous partageons notamment ses conclusions sur la nécessité de parvenir à établir un langage commun entre établissements financiers et populations exclues (p.341), sur l'impossibilité des réponses commerciales actuellement proposées à construire une société inclusive (p.350), sur la nécessaire intégration de principes politiques (p.461), sur la légitimité d'une régulation plus développée (p.479).

Pour aller plus avant dans la compréhension du processus d'exclusion bancaire des particuliers et contribuer à la construction de modèles inclusifs, nous proposons des résultats complémentaires. Premièrement, en déterminant les critères d'exclusion inhérents aux modèles bancaires en vigueur, nous évaluons l'étendue des exclus, effectifs ou potentiels ; nous apportons également des précisions sur les coûts réels des relations entre établissements financiers et usagers. Deuxièmement, nous démontrons les limites des initiatives inclusives,

[37] Gloukoviezoff G. (2008), *De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France, Entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité*, Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Lyon : Université Lumière Lyon 2

tant réglementaires qu'associatives, sur la base de données actualisées : ni la réglementation française, pourtant enrichie depuis 2008, ni les microcrédits, ne peuvent encore apporter de solution pérenne à l'exclusion financière. Troisièmement, nous montrons l'intérêt d'une analyse scindée entre accès à la monnaie et accès au crédit de liquidité pour apporter des solutions concrètes à l'amélioration de l'inclusion financière.

Nous partons du postulat qu'il ne saurait y avoir de démarche pérenne et soutenable sans équilibre économique, que celui-ci soit construit sur la base de moyens privés, publics ou mixtes. Le phénomène d'exclusion ne peut donc être compris sans examiner les *business models* des prestataires de services financiers.

Si l'on exclut une intervention de l'Etat, seul un modèle capable de répondre à la fois aux besoins des populations fragiles et aux exigences de rentabilité des établissements financiers semble pouvoir interrompre les processus d'exclusion. Si l'on inclut une intervention de l'Etat, voire de fonds privés sans but lucratif, le modèle devra également répondre à des exigences d'efficience, fondées sur d'autres critères que la rentabilité mais conformes aux attentes des financeurs. Quelles que soient les parties prenantes, les possibilités d'existence d'un modèle économique pérenne pour l'inclusion financière des populations fragiles ne sont pas démontrées.

Cette thèse propose donc une contribution à l'enrichissement des connaissances relatives à l'inclusion financière des populations précarisées en France, sous l'angle des effets de ces *business models*.

Le projet de définir les contours d'un modèle économique, équilibré et durable, de fourniture de services financiers inclusifs, soulève de nombreuses questions. Ses composantes le rendent nécessairement complexe.

Du côté de la demande, il apparaît fondamental de comprendre tout d'abord comment se matérialise l'exclusion financière en France, quels sont les publics touchés ou susceptibles de l'être et quels sont leurs besoins. Pour le Conseil Economique et Social (1987), « *la précarité est l'absence d'une ou plusieurs des sécurités, notamment celle de l'emploi, permettant aux personnes et aux familles d'assumer leurs obligations professionnelles, familiales et sociales, et de jouir de leurs droits fondamentaux. L'insécurité qui en résulte peut être plus ou moins étendue et avoir des conséquences plus ou moins graves et définitives. Elle conduit à la grande pauvreté, quand elle affecte plusieurs domaines de l'existence, qu'elle devient persistante, qu'elle compromet les chances de réassumer ses responsabilités et de reconquérir ses droits par soi-même, dans un avenir prévisible* »[38]. Parallèlement, il est établi que « *le*

[38] Wresinski J. (dir.), 1987, *Grande pauvreté et précarité économique et sociale*, Rapport au Conseil Economique et Social, 10 et 11 février 1987, La Documentation française

crédit est surtout distribué selon un système dans lequel les prêteurs potentiels évaluent le risque associé à tout emprunteur » (Stiglitz et Greenwald, 2005, p.271)[39]. Le poids des incertitudes joue un rôle prépondérant dans le crédit – ou la confiance – accordé à un client. D'autre part, « *les banques ne prêtent pas à ceux qui assureraient le meilleur rendement social mais à ceux dont elles escomptent le meilleur profit et il peut se trouver entre les deux des différences notables* » (Stiglitz et Greenwald, 2005, p.194), ceci conforte le postulat relatif aux difficultés d'usage : l'incertitude ou le risque entraîne une demande de rentabilité supérieure de la part de clientèles déjà fragiles financièrement. La définition de la précarité du Conseil Economique et Social, confrontée aux conclusions de Stiglitz et Greenwald, donne avec les notions d'incertitudes, de risque et de profit, les premières pistes de recherche à explorer pour mieux comprendre qui sont ces foyers dont la socialisation est entravée par leurs relations avec les établissements financiers.

Du côté de l'offre, il s'agit d'évaluer les fournisseurs de service potentiels et leurs motivations à proposer une offre inclusive. Sont-ils nécessairement des acteurs privés ? Doit-on nécessairement imaginer une intervention des pouvoirs publics ? Les caractéristiques des offres inclusives sont-elles compatibles avec les exigences de rentabilité des établissements financiers ? Dans quelle mesure les actions des pouvoirs publics ou de structures à but non lucratif améliorent-elles l'inclusion financière en France ? Celles-ci reposent-elles sur des ressources pérennes ? Peut-on s'appuyer sur les résultats d'initiatives existantes pour résoudre efficacement et durablement les situations d'exclusion financière pour les ménages français ? Que peuvent apporter les offres récentes telles que les comptes Nickel ? A ces questions s'ajoute la nécessité de mettre en évidence les caractéristiques d'une offre inclusive comparativement à des produits et services aux incidences exclusives.

Ces interrogations illustrent l'étendue du sujet et, du fait de ses nombreuses parties prenantes, la variété des concepts et outils nécessaires à mobiliser pour parvenir à apporter des éléments de réponse pertinents. Le sujet de l'inclusion financière englobe tout à la fois des problématiques de rentabilité bancaire, de politique publique et d'intérêt général, de réglementation et de supervision, ou encore de fonctionnement associatif. L'intérêt de cette thèse réside aussi dans le souhait de contribuer à clarifier la cartographie des parties prenantes. Ainsi, seront analysés successivement les liens entre inclusion financière et système commercial, puis entre inclusion financière, système sans but lucratif et politiques sociales. Ces travaux ont pour objectif de participer à la construction d'un modèle économique de services financiers qui s'avère à la fois pérenne et inclusif.

[39] Stiglitz et Greenwald (2005), *Economie Monétaire, un nouveau paradigme,* Economica

Problématique, hypothèses et questions de recherche

Pour répondre à la question centrale : « quel modèle économique peut-on mettre en œuvre pour garantir l'inclusion financière des populations précarisées en France ? », trois hypothèses de travail sont développées. Le plan adopté sera structuré suivant ces hypothèses, qui feront l'objet chacune d'un chapitre dédié.

Chapitre I : DES MODELES BANCAIRES QUI ENTRETIENNENT L'EXCLUSION

La première hypothèse que nous formulons est, qu'en dépit d'une réglementation française apparemment protectrice pour le consommateur et à visée inclusive, les modèles bancaires en vigueur entretiennent l'exclusion. Afin de pouvoir confirmer cette présomption, nous nous interrogerons successivement sur :

1- l'étendue et les effets de la réglementation en matière d'inclusion financière,
2- la construction des *business models* de la banque de détail[40],
3- les impacts de ces modèles sur les populations précaires.

Ce dernier point nécessitera un développement sur le concept de précarité du fait de l'absence d'une définition officielle et consensuelle.

Chapitre II : DES INITIATIVES INCLUSIVES SANS MODELE PERENNE

Notre deuxième hypothèse concerne les initiatives inclusives mises en œuvre en France. Nous supposons qu'elles n'ont pas de modèle économique pérenne. Tant à l'échelle internationale qu'à l'échelle nationale, deux types de réponses ont été développés pour favoriser l'inclusion financière des plus démunis : la microfinance et l'éducation financière. Ces moyens d'action reconnus nous incitent à approfondir trois questionnements dans le contexte français :

1- le microcrédit professionnel est-il un outil efficient de création d'emplois durables en France ?
2- dans quelle mesure le microcrédit personnel peut-il être un réel facteur d'inclusion ?[41]
3- les démarches d'acculturation[42] financière sont-elles justifiées ou justifiables ?

---

[40] Figuet JM. et Pinos F. (2014), « L'exclusion financière en France : une lecture en filigrane des modèles économiques bancaires », *Revue d'Economie Financière*, 115 (4), 289-304

[41] Figuet JM. et Pinos F. (2015), « Le microcrédit personnel, un modèle au potentiel inclusif limité », *Revue Internationale de l'Economie Sociale,* 335 (2015-1), 87-100

[42] Adaptation d'un individu ou d'un groupe à la culture environnante, ici aux normes de rationalité communément partagées.

Chapitre III : UN MODELE SOUTENABLE CONDITIONNE PAR DES TRANSFORMATIONS SOCIO-ECONOMIQUES ?

Notre dernière hypothèse stipule qu'un modèle soutenable est conditionné par des transformations socio-économiques. La crise et les limites du marché ont relancé les débats sur les interventions souhaitables de l'Etat (World Bank, 2012 et 2014). La problématique de l'inclusion financière questionne donc sur le modèle de société souhaité, puisque défendre l'accessibilité à la monnaie serait aussi défendre la cohésion sociale, protéger l'échange et le « *lien qui fait société* ».

Si un modèle économique pérenne et inclusif est réalisable, nous présupposons qu'il dépend aussi de choix sociétaux. Cette hypothèse nous incite à étudier les réponses possibles aux questions suivantes :

1- les modèles économiques actuels sont-ils cohérents avec la nature de l'accès à la monnaie ?
2- le crédit est-il le seul outil financier au service des *capabilités,* (Sen, 1993)[43] ?
3- le consumérisme n'a-t-il pas fait oublier la valeur de l'épargne ? La réhabiliter pourrait-elle permettre la diffusion d'un produit combiné au *BM* équilibré susceptible d'améliorer l'inclusion des plus fragiles en France ?

Démarche méthodologique

« *L'économie n'est pas une part de la réalité sociale qui serait autonomisable* » (Servet, 2005)[44]. Le souci de proximité à la réalité a été un fil conducteur pour déterminer nos choix méthodologiques. Cette réalité n'a pas été toujours aisée à décrire du fait du caractère confidentiel de données uniquement exploitables pour des usages internes dans les établissements financiers. Nous avons le plus souvent privilégié une approche abductive, en procédant par aller-retour successifs entre travail empirique et théories ou concepts mobilisés pour appréhender les situations empiriques étudiées. En application de la définition de la connaissance proposée par Bachelard (1927)[45], « *connaître, c'est décrire pour retrouver* », nous avons adopté une démarche descriptive puis explicative dans les *Chapitre I* et *Chapitre*

[43] La *capabilité* représente la liberté que possède un individu de vivre une vie qui a de la valeur pour lui. Voir Sen A. (1993), « Well-being and capability », in *The Quality of Life,* Nussbaum M. and Sen A. (eds.), Clarendon Press, 30-53

[44] Servet JM. (2005), « Plaidoyer pour une méthode socio-économique », *Finance & The Common Good/Bien Commun*, (22), 32-37

[45] Bachelard G. (1927), *Essai sur la connaissance approchée*, Vrin

II. Considérant l'objectif de cette thèse de contribuer à la construction d'un modèle opérationnel, notre travail s'est inscrit dans le paradigme épistémologique constructiviste radical, en considérant que « *'Savoir' n'est pas posséder des représentations vraies du réel, mais posséder des manières et des moyens d'agir et de penser qui permettent à quelqu'un d'atteindre les buts qu'il se trouve avoir choisis* » (Glasersfeld, 2001)[46]. Nos chapitres descriptifs et explicatifs sont donc complétés d'un développement prescriptif dans le *Chapitre III.*

Ainsi, le *Chapitre I* étudie dans un premier temps le contexte réglementaire et le confronte aux résultats observés, notamment par des institutions officielles telles que la Banque de France ou l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Dans un second temps, les modèles économiques bancaires sont analysés à partir de données dont la publication est une obligation légale (rapports annuels, tarifs) ; le risque de crédit est appréhendé au moyen d'une revue de littérature complétée d'une étude des effets des nouvelles exigences prudentielles. Dans un contexte concurrentiel, des informations plus précises sont le plus souvent à usage exclusivement interne aux organisations ou partiellement communiquées sous condition de confidentialité. Cette limite les rend difficilement exploitables dans un document d'accès public. Les publications officielles sont néanmoins une source d'analyse fiable et homogène et, en dépit de biais que nous signalons, s'avèrent suffisantes pour démontrer le caractère exclusif de modèles où l'objectif est la maximisation du profit, y compris dans un univers réglementairement strict. Cette approche présente de surcroît l'avantage de mettre en évidence le degré de transparence et les limites des informations disponibles. Pour les activités de microfinance, CERISE[47] propose « *un cadre d'analyse axé sur l'idée qu'une bonne gouvernance est basée à la fois sur la capacité à assurer une soutenabilité financière et un respect de la réglementation mais aussi une vision stratégique claire et un haut niveau de transparence* » (Labie et Mersland, 2011). Notre démarche montre que ce haut niveau de transparence n'est pas encore atteint pour évaluer avec précision les effets des initiatives bancaires sur les différents segments de clientèle. Enfin, nous procédons à l'étude de la précarité en nous référant aux modèles théoriques proposés par la sociologue Maryse Bresson. Ce choix s'appuie sur le travail de synthèse et de classification des travaux sociologiques antérieurs effectué par cet auteur. Les cinq paradigmes de la précarité qu'elle propose sont confrontés aux données empiriques collectées sur les bases statistiques de

[46] Glasersfeld E. von (2001), « The radical constructivist view of science », *Foundations of Science*, special issue on Impact of Radical Constructivism on Science, 6(1-3), 31-43

[47] CERISE est un réseau d'échange sur les pratiques en microfinance qui regroupe trois associations professionnelles de solidarité, le CIDR, le GRET et l'IRAM, un centre de recherche, le CIRAD et un centre académique l'IRC.

l'INSEE, de la Banque de France ou fournies par les résultats d'enquêtes terrain récentes effectuées sur des panels représentatifs de la population française. Compte tenu de la richesse de ces enquêtes, nous n'avons pas retenu l'option d'une nouvelle enquête terrain.

Dans le *Chapitre II*, ce sont en premier lieu les politiques publiques et leur instrumentalisation de l'inclusion financière qui sont analysées par l'étude exploratoire des textes officiels et des budgets dédiés aux initiatives inclusives. Comme pour les structures commerciales, les modèles économiques des acteurs du microcrédit sont décryptés sur la base des informations contenues dans les rapports annuels ; mais une collecte de données complémentaires est engagée afin d'établir empiriquement les limites de la *double bottom line* dans le contexte français. Trois études originales sont également développées dans ce chapitre. La première s'appuie sur une base réelle de près de 2.450 microcrédits personnels ; l'analyse des impayés et des pertes montre notamment que les communications officielles globalisées ne reflètent pas précisément les réalités économiques observables du service. La seconde s'appuie sur les résultats d'un sondage national sur la culture financière pour approximer le « *coût de l'ignorance* » (Lusardi et Tufano, 2009)[48], par calcul de corrélations. La troisième s'appuie sur des informations socio-démographiques et financières d'un échantillon représentatif de la population française et vise à identifier les déterminants des surcoûts par la détection des surreprésentations. Enfin, nous avons procédé à une recherche systématique des preuves de l'évaluation des actions mises en œuvre par les acteurs eux-mêmes ou par des tiers ; assez peu de données sont publiées sur ce point, mais ces insuffisances donnent elles-mêmes matière à analyse.

Enfin, le *Chapitre III* mobilise tout d'abord la théorie des biens publics, le concept d'intérêt général et les modèles de prospection monétaire. Une collecte d'informations empiriques sur les modalités de financement du service d'accès à la monnaie en France est utilisée pour identifier la cohérence ou les décalages entre positions théoriques ou institutionnelles et réalité observée. Puis, nous faisons référence au concept de *capabilités* pour cadrer notre examen des informations collectées sur deux formes, historiques et internationales, de crédit de liquidité. Cette collecte d'informations utilise deux sources complémentaires : une large revue de littérature d'une part, des données objectives publiées (rapports annuels, tarifs) d'autre part. Elle est complétée d'une étude économique des *business models* de crédits de liquidité distribués en dehors des réseaux des banques commerciales et d'une recherche des déterminants de leur équilibre par calculs de corrélation. Ces travaux nous amènent à revenir sur les théories de l'épargne, auxquelles est confrontée une étude empirique de l'épargne des

[48] Lusardi A. et Tufano P. (2009), Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness, *Working paper 14808*, National Bureau of Economic Research

populations financièrement fragiles en France. Cette section comprend une étude originale basée sur un portefeuille réel de clients bancarisés sur le territoire national. Elle est enrichie de l'utilisation des résultats d'enquêtes internationales sur les comportements d'épargne pour proposer des extrapolations en France. En dernier lieu, nous appliquons les principes d'analyse financière bancaire de façon simplifiée pour proposer un *business model* de service combiné d'épargne et de crédit de liquidité. La simplification de la méthodologie est justifiée par l'obligation de se positionner subjectivement sur les valeurs des variables. En effet, même si nos hypothèses tiennent compte des observations du marché en 2014, elles ne sauraient être aussi précises qu'une recherche-terrain, à réaliser nécessairement dans un établissement financier et soumise à des conditions de confidentialité. Nos hypothèses ouvrent néanmoins des perspectives concrètes de recherches ultérieures.

CHAPITRE I[49]
DES MODELES BANCAIRES QUI ENTRETIENNENT L'EXCLUSION

Poser la question d'un modèle économique qui permette d'améliorer l'inclusion financière indique que l'on présuppose cette amélioration profitable et qu'il est donc judicieux de rechercher un modèle propre à dégager ce profit.

Au préalable, il apparaît nécessaire de préciser le profit dont on pressent l'existence. A cette fin, il faut s'interroger sur les effets macro-économiques potentiels d'une plus large inclusion financière sur la croissance. Eggoh (2009)[50] fournit avec sa « *synthèse des contributions pionnières* » les éléments indispensables à la compréhension des analyses qui ont émaillé le XXème siècle, sur le thème du lien entre développement financier et croissance.

Dès 1873, Bagehot[51] évoque les premiers arguments en faveur du développement financier, présenté comme facteur de croissance. Pour Bagehot (1873), la capacité du marché financier anglais à mobiliser l'épargne pour assurer le financement d'investissements industriels est à l'origine de la prédominance économique d'outre-Manche observable durant la première révolution industrielle.

Schumpeter (1911)[52] a confirmé le rôle prépondérant du développement financier parmi les facteurs de croissance, du fait de l'aptitude des banquiers à améliorer l'efficacité de l'allocation des ressources. Même en cas d'épargne insuffisante, les banques peuvent assurer le financement des entrepreneurs par création monétaire ; cette compétence explique leur rôle fondamental dans les processus de développement économique.

En 1936, Keynes[53] met en évidence les effets différenciés de l'intermédiation et des bourses de valeurs. Si la première doit favoriser les investissements, les secondes sont déjà considérées comme propices à la spéculation et sources d'instabilité financière. Contrairement aux théories précédentes, les keynésiens voient le développement financier comme une conséquence et non une cause de la croissance. Ce sens de causalité sera remis en question par de nombreux auteurs dont Gurley et Shaw (1955, 1967)[54]. Mais l'opposition la plus forte

[49] Une version condensée de ce chapitre a été publiée dans la Revue d'Economie Financière : Figuet JM., Pinos F. (2014), « L'exclusion financière en France : une lecture en filigrane des modèles économiques bancaires », *Revue d'Economie Financière*, 115 (4), 289-304

[50] Eggoh JC. (2009), « Développement financier et croissance : Une synthèse des contributions pionnières », *Document de recherche 2009-18*, Laboratoire d'Economie d'Orléans

[51] Bagehot W. (1873), *Lombard Street: A Description of the Money Market*, Londres, H.S. King

[52] Schumpeter J. (1911), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press

[53] Keynes J. (1936), *The General Theory of Employment Interest and Money*, London: Macmillan

[54] Gurley G. et Shaw E. (1955), "Financial Aspects of Economic Development", *American Economic Review*, 45 (4), 515-538

à la thèse keynésienne, qu'ils considèrent comme une « *oppression financière* », apparaît avec les contributions de Mac Kinnon (1973)[55] et Shaw (1973)[56]. Ces auteurs jugent que les faibles niveaux des taux d'intérêts préconisés par Keynes n'encouragent ni l'épargne ni les investissements des ménages ; il s'ensuit, dans leurs démonstrations, un moindre volume de fonds prêtables et un effet négatif sur la croissance économique. Ils prônent donc une libéralisation du secteur financier afin de favoriser croissance et développement. Leurs théories ont été adoptées et largement appliquées dans les années 70 et 80. Elles n'ont toutefois pas eu les effets positifs escomptés. Dans de nombreux pays d'Amérique du Sud, d'Asie ou d'Afrique, elles ont au contraire généré une grande instabilité, peu propice au développement économique.

Un paroxysme semble avoir été atteint en 2007 avec l'éclatement de la crise des *subprimes* aux Etats-Unis, comme conséquence d'une conjonction de facteurs directement liés au développement financier. Artus, Betbèze, de Boissieu et Capelle-Blancard (2008)[57] listent 3 facteurs déterminants : « *des déséquilibres macro-économiques, des dysfonctionnements microéconomiques et des pratiques financières à haut risque* ». Les déséquilibres dont il s'agit trouvent leur origine dans un excès de liquidité, qui ne s'est pas traduit en inflation sur les biens et services, accompagné d'une « *amélioration des situations macroéconomiques et d'une modernisation des structures financières des pays émergents*» (Artus et al., 2008). Le climat de confiance a favorisé les placements sur des actifs risqués - sans rémunération correspondante du risque -, les taux d'intérêt à long terme ont baissé, le crédit est devenu peu restreint et peu cher. Contrairement au prix des biens et services, le prix des actifs (actions, immobilier) s'est affiché en hausse. Artus et al., (2008) affirment que ce contexte a favorisé la diffusion des crédits hypothécaires et a eu une incidence sur la consommation (effet de richesse). Au niveau microéconomique, les exigences de rentabilité ont conduit les banques à adopter des conditions plus laxistes d'attribution des crédits, afin d'en accroître les volumes, ainsi qu'à mettre sur le marché des produits innovants. Ces produits ont notamment permis de sortir les actifs risqués de leur bilan (titrisation) et d'éviter en conséquence d'augmenter leurs fonds propres pour satisfaire les ratios prudentiels. Entre 2001 et 2006, les encours *subprimes* auraient été multipliés par 7 pour culminer à près de 690 milliards USD (Artus et al., 2008).

Gurley G. et Shaw E. (1967), "Financial Structure and Economic Development", *Economic Development and Cultural Change*, 15 (3), 257-267

[55] Mac Kinnon R. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington D.C

[56] Shaw E. (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York

[57] Artus P., Betbèze JP., de Boissieu C., et Capelle-Blancard G. (2008), « La crise des subprimes », *Rapport du Conseil d'Analyse économique*, La Documentation française, Paris

Dans le même temps, le taux de défaut augmente progressivement, démontrant la moindre qualité des prêts octroyés.

L'attitude des banques a pu donner l'illusion d'un crédit ouvert à tous en vue de faciliter l'accession à la propriété ; il ne s'est agi en réalité que d'une vaste opération spéculative pour laquelle les ménages ont servi d'intermédiaires consentants, sans conscience réelle des risques encourus. Des ménages auparavant exclus du crédit ont effectivement pu y accéder avec les *subprimes* ; les prêts hypothécaires rechargeables leur ont donné accès au crédit immobilier comme au crédit à la consommation. Ces crédits n'ont toutefois pas été octroyés sur la base de leurs capacités de remboursement réelles mais sur l'anticipation de l'augmentation de la valeur du bien immobilier acquis. L'endettement s'est construit sur une anticipation de revenus futurs ni issus du travail ni issus d'investissements productifs. Les effets constatés *a posteriori* n'ont pu que rappeler les alertes de Keynes sur les conséquences différenciées de l'intermédiation et des bourses de valeurs propices à la spéculation. La crise financière s'est propagée à l'économie réelle et les thèses qui défendaient le libre développement financier comme facteur de croissance ont été ébranlées. Cette crise a aussi démontré que l'inclusion financière ne saurait se résumer à l'accès au crédit pour tous et que les enjeux en sont beaucoup plus étendus. Les difficultés d'usage des produits et services financiers doivent pleinement être prises en considération.

La violence des effets actuels de la financiarisation de l'économie a accentué les questionnements. Eggoh (2011)[58] synthétise les travaux les plus récents qui analysent les liens entre croissance et développement financier. Il explicite les 3 principaux canaux d'impacts du développement financier sur la croissance économique (diversification du risque, efficacité de l'intermédiation, réduction des problèmes informationnels) et cite les travaux de Hung (2009)[59] pour mettre en évidence l'existence d'une relation non-linéaire entre développement financier et croissance économique. La revue des plus récentes études empiriques ne permet pas de dégager un consensus. D'une part le sens de causalité n'est pas établi, d'autre part la relation dépend du niveau de développement financier initial et des effets relatifs de chacun des canaux (Eggoh, 2011). L'analyse des résultats de recherches menées entre 1993 et 2008 laisse « *suggérer alternativement que le rendement du développement financier est décroissant, ou que l'instabilité associée à l'extension des marchés financiers, allant souvent de pair avec le développement financier, nuit à la croissance* » (Eggoh, Villieu, 2013)[60].

---

[58] Eggoh JC. (2011), « Récents développements de la littérature sur la finance et la croissance économique », *Mondes en développement*, 39 (155), 141-150

[59] Hung FS. (2009) « Explaining the nonlinear effects of financial development on economic growth », *Journal of Economics*, 97 (1), 41-65

[60] Eggoh JC. et Villieu P. (2013), « Un réexamen de la non-linéarité entre le développement financier et la

Rien n'établit donc que le profit espéré par l'amélioration de l'inclusion financière puisse s'exprimer en termes de croissance, lorsque celle-ci est mesurée par le PIB.

Pourtant, l'Histoire nous montre que les Etats des pays développés ont accompagné la bancarisation massive des ménages. En France, à l'issue de la deuxième guerre mondiale, l'Etat a largement contribué à la promotion de la bancarisation, vue, avant tout, comme un outil de reconstruction et de développement économique de la nation.

La libre implantation des guichets dès 1967 et la généralisation de la mensualisation des salaires à partir de 1968 ont été les éléments décisifs à l'essor de la bancarisation des particuliers. Ainsi, si 20% des ménages détiennent un compte-chèque ou un livret bancaire en 1966, ce taux atteint 87% en 1976 (Lazarus, 2010)[61]. L'usage des comptes courants a simplifié les échanges d'argent, l'épargne s'est aussi vue sécurisée en plus d'être rémunérée, enfin l'accès au crédit a métamorphosé le quotidien des générations salariées. La mensualisation des salaires et leur versement sur un compte bancaire ont participé à la création de relations de confiance entre particuliers et banquiers prêteurs. Avec les réformes consécutives aux lois Debré, les portes du crédit se sont largement ouvertes aux particuliers (Lazarus, 2010), rendant possible l'acquisition de leur résidence principale comme l'équipement de celle-ci. En moins d'une vingtaine d'années, l'économie s'est financiarisée au point d'exclure socialement les individus exclus financièrement (Gloukoviezoff, 2010).

Dans la mesure où l'intérêt macroéconomique direct de l'amélioration de l'inclusion financière n'a pas été établi de façon certaine, la question peut s'étendre à rechercher l'intérêt d'une amélioration de l'inclusion sociale à laquelle l'inclusion financière participe.

Pour les économistes, depuis Adam Smith, c'est le lien marchand qui fait société. Hayek et Friedmann ont élargi le rôle du marché et validé sa capacité à réaliser spontanément le bien commun. La généralisation de la pensée libérale a ancré le progrès économique comme condition au progrès social. Le sens de causalité majoritairement défendu au fil de l'histoire de la pensée économique s'est établi de la création de richesse vers l'intégration sociale en passant par l'étape redistributive. Pour Donzelot (2006)[62], les néo-libéraux ont substitué le concept de concurrence à celui de marché. La première est une idée à mettre en œuvre, contrairement au second qui était conçu comme un fait de nature. Elle nécessite donc le soutien de l'Etat. Il ne s'agit plus de lutter « *contre les inégalités au nom de la justice sociale, mais contre l'exclusion dans la mesure où celle-ci diminue la capacité concurrentielle des membres de la société en permettant que certains se trouvent hors jeu de ladite*

---

croissance économique », *Revue d'économie politique*, 123 (2), 211-236

[61] Lazarus J. (2010),« Le crédit a la consommation dans la bancarisation », *Entreprises et histoire*, (59)

[62] Donzelot J. (2006), « Refonder la cohésion sociale », *Revue Esprit*, (330), 5-23

concurrence. » Dans cette optique, l'exclusion diminue la capacité concurrentielle des membres de la société et le rôle du politique consisterait à inciter « *la société civile à produire la cohésion sociale par rapport à une situation de compétition qui, tout à la fois, la menace et la fait valoir comme un atout pour la réussite économique.* » On note qu'entre temps l'idée de cohésion sociale a remplacé celle de progrès social et qu'elle n'est plus, dans ce raisonnement, une fin mais un moyen au service de l'économique.

Dans la perspective de « *renouveler l'approche hétérodoxe* », Dacheux et Goujon (2010)[63] démontrent que dans une société de la connaissance, « *la cohésion sociale favorise une intelligence collective qui s'avère une source de création de richesse plus efficiente et plus durable que l'allocation des ressources par le jeu du marché* ». Comme le font les néo-libéraux selon Donzelot, l'affirmation de Dacheux et Goujon inverse le sens de causalité.

La cohésion sociale, qui fait que chaque individu se sente adossé à la société, est une condition à la création de richesse. Le Conseil de l'Europe (2010)[64] la définit comme « *la capacité d'une société à assurer le bien-être de tous ses membres, en réduisant les disparités au minimum et en évitant la marginalisation, à gérer les différences et les divisions, et à se donner les moyens d'assurer la protection sociale de l'ensemble de ses membres ».* Sans en appeler à des arguments moraux, il semble établi que l'amélioration de l'inclusion sociale soit à la fois un facteur de paix sociale, une source de concurrence propice au développement économique et un moyen de mieux tirer profit de l'intelligence collective. Si le lien marchand fait société, celui-ci est favorisé par la lutte contre les exclusions.

Qu'en est-il si, rejoignant les sociologues[65], l'on remet en cause l'hypothèse du lien marchand comme fondateur de la société ?

Flahault (2011)[66] s'appuie sur des recherches scientifiques récentes pour affirmer que « *les relations humaines et sociales ne sont pas seulement fondées sur l'utilité, mais constituent également un bien en soi* ». Il juge cette avancée indispensable pour « *penser le bien commun* ». Puisque l'état social est l'état de nature de l'être humain, « *il en découle nécessairement que le bien-être relationnel est la première forme de bien commun* ». De ce point de vue, l'inclusion sociale, et l'inclusion financière qui y contribue, valent donc d'être défendues pour elles même, en tant que « *bien commun* », comme fins et non comme moyens.

---

[63] Dacheux E. et Goujon D. (2010), « La cohésion sociale source de la richesse économique: pour une approche interdisciplinaire de l'apport théorique de l'économie solidaire à la compréhension des transformations du capitalisme », *Communication aux XXXèmes journées de l'AES Charleroi*, Belgique septembre 2010

[64] Conseil de l'Europe (2010), « Nouvelle stratégie et Plan d'action du Conseil de l'Europe pour la cohésion sociale » approuvés par le Comité des Ministres du Conseil de l'Europe le 7 Juillet 2010

[65] « *Cette idée d'une société qui serait faite par des individus, à partir des seuls libres échanges qu'ils effectueraient entre eux, parait aux yeux de Durkheim la principale erreur des économistes*. » Donzelot (2006)

[66] Flahault F. (2011), «Approfondir les droits de l'homme pour penser le lien social et le lien commun », *Tendances de la cohésion sociale*, (22), 63-83, Editions du Conseil de l'Europe

Bien que ce soit pour des motivations diverses, la nécessité de défendre la cohésion sociale par la lutte contre les exclusions semble faire consensus. Ce constat confirme et éclaire l'observation faite par Putnam, Leonardi et Nanetti (1993)[67] qui relevaient que la confiance produite par les associations de caractère civique permettait à l'économique comme à la démocratie de prospérer.

L'intérêt de l'inclusion sociale en général et de l'inclusion financière en particulier est donc avéré. Selon le Global Findex[68], l'exclusion financière concerne 2,5 milliards de personnes. Les pays en développement sont plus affectés (41% d'exclus) que les économies avancées (11%). Pourtant, le PIB/habitant et la taille du système financier sont insuffisants pour expliquer les variations observées (Demirguc-Kunt et Klapper, 2012)[69].

Les publications relatives à l'exclusion financière montrent qu'il s'agit d'un phénomène complexe, multi-factoriel et multi-dimensionnel. Si seule la dimension géographique était étudiée au début des années 1990 (Leyshon et Thrift, 1993), de nouvelles manifestations comme les restrictions d'accès via les processus d'évaluation des risques, l'inadaptation des produits aux besoins de certains profils de clientèle, le coût des offres, le ciblage marketing, ou l'auto-exclusion, sont rapidement identifiées (Kempson et Whyley, 1999, Servet, 2000, Eber, 2000)[70]. Le champ purement économique est aussi vite dépassé. « *La finance apparaît comme un facteur de fracture entre groupes sociaux et entre générations* » (Servet, 2000) et l'exclusion financière devient «*l'incapacité, la difficulté ou la réticence de groupes particuliers à accéder ou à utiliser les principaux services financiers qui sont nécessaires à leurs besoins et leur permettent de mener une vie normale dans la société à laquelle ils appartiennent*. » (Mc Killop et Wilson, 2007). Les liens entre exclusions financière et sociale sont établis : l'absence d'accès ou les conséquences négatives d'un usage inadapté de l'offre peuvent stigmatiser, marginaliser, provoquer des ruptures des liens sociaux qui cimentent la société (Gloukoviezoff 2006 et 2010, Lazarus 2012)[71] et les principaux facteurs de non-

[67] Cité par Donzelot J. (2006)

[68] Selon la Banque mondiale, l'exclusion financière concerne les transactions bancaires, l'épargne, le crédit et l'assurance.

[69] Demirgüç-Kunt A. and L. Klapper (2012), "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", *World Bank Policy Research Working Paper,* 6025, Washington, DC

[70] Kempson E. et Whyley C. (1999), *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, Policy Press

Servet JM. (2000), « L'exclusion, un paradoxe de la finance », *Revue d'Economie Financière*, *58*(3), 17-28

Eber N. (2000), « Sélection de clientèle et exclusion bancaire », *Revue d'Economie Financière*, 58(3), 79-96

[71] Gloukoviezoff G. (2006), « From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income? » In Anderloni L., Braga MD. et Carluccio E. (eds), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets,* Springer Verlag, 213-245.

Lazarus J. (2012), *L'épreuve de l'argent: banques banquiers clients*, Hachette

bancarisation - genre, âge, niveaux de vie et d'éducation, auto-sélection – font consensus (Anderson 2006, Beck et al. 2008, Carbo et al. 2005, Honohan 2008, Kempson et al. 2000)[72].

A notre connaissance, les publications faisant référence au modèle économique des banques sont rares. La littérature se concentre davantage sur les caractéristiques des exclus que sur celles du système bancaire. Pourtant, le phénomène d'exclusion ne peut être compris sans examiner le *business model* des banques. Nous proposons ici une analyse sous cet angle.

En effet, si l'objectif d'inclusion financière est validé du point de vue de son intérêt sociétal, il reste tributaire d'intérêts privés. Les produits et services financiers sont en France des services marchands, distribués sur un marché concurrentiel. La question du modèle économique est donc prioritaire pour dépasser le stade de la simple déclaration d'intention et construire les conditions d'une amélioration de l'inclusion financière au niveau national.

Ce processus économique met en relation directe 3 types d'acteurs : les établissements financiers, les usagers et les pouvoirs publics. Ces 3 parties prenantes peuvent chacune se subdiviser en sous-groupes aux pouvoirs et intérêts hétérogènes, parfois contradictoires. Il faut, au sein des firmes, prendre en compte le potentiel d'influence et les objectifs des actionnaires tout comme ceux des salariés. Concernant les clients -ou usagers potentiels-, leurs finalités peuvent se distinguer en fonction de leur degré d'inclusion financière, chaque sous-groupe ayant des attentes particulières vis-à-vis des autres parties prenantes. Enfin, les desseins des pouvoirs publics peuvent apparaître divergents selon l'institution qui incarne l'Etat : l'Etat régulateur peut, par exemple, se confronter à l'Etat actionnaire.

Chaque sous-groupe exerce son pouvoir en vue de son intérêt. Il en découle un système de relations qui définit les conditions d'accès et d'usage aux produits et services financiers.

Ces relations s'exercent dans un cadre marchand, concurrentiel mais régulé. En effet, dans l'objectif de bancariser le plus grand nombre, le législateur français a déployé un cadre réglementaire conséquent.

Au sein de ce chapitre, une première partie nous permettra d'en évaluer sa large étendue. En dépit de celle-ci, notre questionnement prend l'hypothèse de la persistance d'une exclusion financière à l'encontre du public précaire. Cela signifie que ces populations peuvent

---

[72] Anderson S. (2006), *"Being unbanked. What is it? What are the implications ?",* University of Minnesota – Extension. Disponible sous : http://www.extension.umn.edu/family/personal-finance/culture-and-resources/being-unbanked/docs/being-unbanked.pdf

Beck T., Demirgüç-Kunt A. et Martinez Peria MS. (2008), "Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use around the World", *World Bank Economic Review,* 22 (3), 397-430.

Carbo S., Gardner E. et Molyneux P. (2005), *Financial Exclusion,* Palgrave, Macmillan.

Honohan P. (2008), "Cross-Country Variation in Household Access to Financial Services" , *Journal of Banking and Finance,* 32 (11), 2493-2500

Kempson E., Whyley C., Caskey J., et Collard S. (2000), *In or out? Financial exclusion: A literature and research review,* Financial Services Authority, United Kingdom

spécifiquement présenter des « *difficultés d'accès ou d'usage aux services financiers* » (Gloukoviezoff, 2010).

Nous étudierons dans un second temps le fonctionnement de la banque de détail, en mettant en évidence les principales composantes de son *Business Model* qui conditionnent l'inclusion bancaire. Comme le proposent Verstraete, Kremer et Jouison-Laffitte (2012)[73], il s'agira de détecter comment la valeur est générée, comment elle est rémunérée et comment s'effectue le partage des revenus. Notre objectif n'est pas d'établir un modèle « *GRP* » (Génération, Rémunération, Partage de la valeur) complet de la banque de détail mais de s'appuyer sur ces trois composantes pour étudier leurs effets d'exclusion. Nous mènerons cette recherche via l'analyse des comptes de résultat de sept établissements bancaires. Nous démontrerons que les logiques de rentabilité des modèles bancaires en vigueur maintiennent trois principaux critères sélectifs qui construisent effectivement des difficultés d'accès et d'usage pour les publics qui ne les possèdent pas.

Puis, en essayant de couvrir le champ le plus large des matérialisations de la précarité, nous pourrons identifier les marqueurs de celle-ci et nous montrerons qu'ils correspondent spécifiquement aux caractéristiques de non-sélection préférentielle des banques : les populations précarisées ne répondent pas aux critères sélectifs des modèles bancaires. L'étude des relations que les plus fragiles entretiennent avec les établissements financiers, développée dans notre troisième partie, démontrera également que l'exclusion financière alimente la fragilité budgétaire et les difficultés sociales : elles sont un facteur aggravant dans le processus de précarisation.

Il sera ainsi établi qu'en France, en dépit d'un contexte législatif inclusif, les populations précaires sont non seulement soumises à une anti-sélection des banques, dont découlent des difficultés d'accès et/ou d'usage aux services financiers, mais encore que l'exclusion financière supportée par ces populations contribue à leur précarisation.

[73] Verstraete T., Kremer F., Jouison-Laffitte E. (2012), «Le business model : une théorie pour des pratiques», *Entreprendre & Innover*, 2(13), 7-26

1 BANCARISATION ET DEFENSE DU CONSOMMATEUR : UN CONTEXTE REGLEMENTAIRE APPAREMMENT PROTECTEUR POUR LES USAGERS

Lors de la période de reconstruction qui a suivi la deuxième guerre mondiale, l'Etat français a joué un rôle moteur dans la financiarisation de l'économie et de la société françaises (Gloukoviezoff, 2010). Son action a permis le développement et l'expansion des établissements financiers, et parallèlement la bancarisation des ménages. Fin 2011, environ 96% de la population française détient un compte bancaire courant[74] et les produits et services financiers viennent à être considérés comme essentiels.

Dans une société hautement financiarisée, ils sont effectivement devenus nécessaires pour au moins trois de leurs fonctionnalités.

Ils sont avant tout le support privilégié des relations marchandes. Fin 2012, les billets et pièces en circulation en Europe représentent moins de 17% de M1. Plus de 83% sont donc des dépôts à vue sur des comptes ouverts auprès d'établissements financiers. La monnaie scripturale a pris le pas sur la monnaie fiduciaire et compose l'essentiel de l'agrégat le plus liquide. En France, salaires et prestations sociales, règlements de loyers, de factures d'eau ou d'électricité transitent quasi-exclusivement par ces comptes. Ces pratiques résultent en partie de la réglementation et en partie de l'usage, mais constituent une norme sociale.

Ils sont aussi le support de la constitution et de la sécurisation de l'épargne. Les statistiques de la Banque de France indiquent que les dépôts court terme s'élèvent à 775 milliards d'euros mi-2014, dont 625 Mds en comptes sur livret. Ces montants, supérieurs à ceux des dépôts à vue (620 Mds), démontrent le souci des utilisateurs de préserver la valeur de l'épargne constituée en bénéficiant d'une rémunération via le taux d'intérêt servi. Indexé sur l'inflation pour les produits réglementés, ces taux devraient permettre aux déposants de maintenir le pouvoir d'achat de leur épargne. Le dépôt en compte permet aussi d'éviter la perte, le vol, voire la dépense compulsive d'actifs financiers à préserver. En effet, ces avoirs peuvent être destinés à réduire les incertitudes quant à l'avenir ou à un projet d'investissement futur.

Ils sont enfin, via les différentes formes de crédit, le moyen d'anticiper sur des revenus futurs. Fin novembre 2013, près de la moitié des ménages français (47,6%) détenaient un ou plusieurs crédits : 31% destinés à immobilier, 26,6% à la consommation (Union Européenne, 2012, p.13)[75]. Ces chiffres excluent les utilisations de découvert qui constituent un service d'aide ponctuelle, destiné à anticiper des revenus attendus à très court terme. Selon une enquête du CSA menée fin novembre 2012, « *près d'un Français sur deux déclare se*

[74] Union Européenne (2012), Special Eurobarometer 373, *Retail Financial Services Report*
[75] Mouillart M. (2014), *26ème rapport annuel de l'Observatoire des crédits aux ménages,* 2013

retrouver à découvert au moins une fois par an, un sur cinq (21%) déclarant même l'être tous les mois ».[76] Outre l'habitat et la consommation, le crédit aux particuliers peut aussi financer un investissement nécessaire à l'employabilité ou au développement d'une activité professionnelle. Si les statistiques de la Banque de France suivent les encours distribués aux TPE[77], les prêts spécifiquement dédiés au retour ou au maintien de l'emploi contractés par des particuliers ne font pas l'objet d'une même précision statistique à fin 2012. Il en est de même des résultats de l'enquête INSEE, Patrimoine 2010 trop peu précise sur ce sujet. Celle-ci indique néanmoins que près d'un ménage sur 5 est endetté pour l'achat d'un véhicule et 2,4% des ménages pour l'achat d'actifs professionnels[78]. Ces deux types de dépenses peuvent être considérées comme favorisant l'emploi mais ne donnent qu'une vue partielle de l'endettement des particuliers dont l'objectif est la création ou le maintien de leur emploi.

Ces usages sont aujourd'hui officiellement reconnus comme indispensables et en être privé comme un obstacle à une pleine intégration sociale. Dans sa communication en date du 16/10/2010, intitulée « *Plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale : un cadre européen pour la cohésion sociale et territoriale* »[79], la Commission Européenne (CE) considère l'exclusion financière parmi les formes d'exclusion grave, susceptible, comme le surendettement, de « *constituer un obstacle à l'insertion professionnelle et conduire ainsi à une marginalisation et à une pauvreté durables.* »

Dans cette même communication, parmi ses orientations relatives à l'accès aux services essentiels, la Commission Européenne s'était engagée à présenter en 2011, « *une initiative législative en vue d'assurer l'accès à certains services bancaires de base » et à inviter « le secteur bancaire à présenter une initiative d'autoréglementation visant à améliorer la transparence et la comparabilité des frais bancaires* ». Fin 2012, aucune réglementation contraignante n'avait été adoptée au niveau européen concernant l'accès aux services bancaires de base.

L'engagement de la Commission Européenne s'était, en effet, uniquement matérialisé sous la forme d'une recommandation en date du 18/07/2011[80]. Celle-ci préconise la possibilité, pour l'ensemble des consommateurs européens qui n'en dispose pas, de pouvoir ouvrir et utiliser un compte de paiement de base, quelle que soit leur situation financière et leur lieu de

[76] www.csa.eu/multimedia/data/sondages/data2012/opi20120830-les-francais-et-le-pouvoir-d-achat.pdf

[77] www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/stats-info/detail/financement-des-micro-entreprises.html : 213 Mds fin septembre 2012.

[78] www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=irendettmnt2010&page=irweb/endettmnt2010/dd/endettmnt20101.htm

[79] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010DC0758:FR:NOT, consulté le 12/11/2012

[80] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32011H0442:FR:NOT, consulté le 12/11/2012

résidence dans l'Union Européenne (UE). La Commission recommande ainsi qu'au moins un prestataire de services de paiement propose ce service dans chaque État membre.

Pour la Commission, les services de paiement proposés devraient permettre au minimum :

« *- d'effectuer toutes les opérations nécessaires pour l'ouverture, la gestion et la clôture d'un compte de paiement,*

- de déposer de l'argent sur un compte de paiement,

- de retirer des espèces d'un compte de paiement,

- d'exécuter des opérations de paiement, par virements ou par transferts de fonds, y compris par l'intermédiaire d'une carte de paiement », sans toutefois pouvoir être à découvert.

En matière tarifaire, la Commission ajoute que les « *États membres devraient garantir que le compte de paiement de base soit fourni gratuitement ou à un coût raisonnable* ».

Afin d'évaluer l'application de cette recommandation de la Commission Européenne, le Parlement Européen a voté en juin 2012 une résolution[81] visant à obtenir une évaluation détaillée de la situation dans tous les états membres et de soumettre « *d'ici le mois de janvier 2013, une proposition de directive garantissant l'accès aux services de paiement de base à tous les consommateurs résidant légalement dans l'Union européenne, … , à moins que ladite évaluation détaillée ne démontre qu'une telle proposition est inutile* ».

En réponse à cette résolution, la Commission a publié le 22/08/2012, sous la forme d'un document de travail[82], un suivi de la Recommandation du 18 juillet 2011 par les Etats membres. Il s'avère qu'un an après, la situation est restée très diversifiée. Parmi les 27, onze Etats membres n'ont mis en œuvre aucune mesure visant à respecter cette recommandation. Dix Etats disposent d'une réglementation spécifique, souvent proche des préconisations de la Commission, et des mesures collectives, présentant des niveaux de contraintes variables, sont mises en place dans les six autres Etats.

Compte tenu des résultats constatés, le Parlement européen et le Conseil ont adopté en 2014 une directive « *sur la comparabilité des frais liés aux comptes de paiement, le changement de compte de paiement et l'accès à un compte de paiement assorti de prestations de base* » (Commission européenne, 2014)[83]. L'application de ces différents articles doit entrer en vigueur entre septembre 2014 (article 3, « *Liste des services les plus représentatifs rattachés à un compte de paiement et soumis à des frais au niveau national, et terminologie normalisée* ») et septembre 2018 (article 27, « *Evaluation* »). La transposition au niveau

[81] www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A7-2012-0197&language=FR# title1

[82] http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/inclusion_fr.htm

[83] Directive 2014/92/UE du Parlement européen et du Conseil du 23 juillet 2014, parution au *Journal officiel de l'Union européenne* du 28.08.2014

national de la Directive européenne est requise pour septembre 2016 pour l'ensemble des Etats membres.

Parmi les 27, la France fait figure de bon élève. Le droit au compte y est apparu réglementairement dès 1984 et un ensemble de mesures ont progressivement été prises en vue premièrement, de faciliter la bancarisation des ménages et deuxièmement, de protéger le consommateur vis à vis des distributeurs de produits et services bancaires. Ceux-ci relèvent en effet du secteur marchand et, compte tenu des conséquences négatives parfois constatées de leur usage, le législateur a jugé nécessaire d'en préserver les plus exposés.

Cette première partie a pour objet de présenter les actions entreprises par les pouvoirs publics en France sur ces deux pans de la lutte contre l'exclusion bancaire et d'en évaluer la portée.

1.1 Accès au compte et aux moyens de paiement en France

1.1.1 Droit au compte et services bancaires « de base »

La loi française institue le droit au compte dès 1984. Ce droit est aujourd'hui formalisé et complété sous l'article L312-1 du Code Monétaire et Financier (CMF). Depuis le 1er janvier 2009, une charte d'accessibilité, destinée à en renforcer l'effectivité, est applicable à tout établissement de crédit. En cas de refus de l'établissement de crédit choisi, la personne peut saisir la Banque de France et engager une procédure de désignation.

A l'issue de cette procédure de désignation, outre l'obligation d'ouverture, de tenue et de clôture de compte, la loi impose aux établissements financiers de fournir gratuitement un ensemble de services bancaires dits « de base ». Ces services sont définis par l'article D312-5. Fin 2012, ils comprennent :

- un changement d'adresse par an ;
- la délivrance à la demande de relevés d'identité bancaire ;
- la domiciliation de virements bancaires ;
- l'envoi mensuel d'un relevé des opérations effectuées sur le compte ;
- la réalisation des opérations de caisse ;
- l'encaissement de chèques et de virements bancaires ;
- les dépôts et les retraits d'espèces au guichet de l'organisme teneur de compte ;
- les paiements par prélèvement, titre interbancaire de paiement ou virement bancaire ;
- des moyens de consultation à distance du solde du compte ;
- une carte de paiement dont chaque utilisation est autorisée par l'établissement de crédit qui l'a émise ;

- deux formules de chèques de banque par mois ou moyens de paiement équivalents offrant les mêmes services.

Sans l'inclure parmi les « *services bancaires de base* », le législateur a toutefois veillé à ce que l'épargne soit aussi possible pour tous. Conformément à l'article L221-2 du CMF, l'ouverture d'un livret A est également accessible à toute personne physique auprès d'un établissement de crédit nommé par la loi (L.518-25-1).
Depuis le 4 août 2008 et l'entrée en vigueur de la loi de modernisation de l'économie, la distribution du livret A a été étendue à l'ensemble des établissements bancaires, à la condition que ceux-ci concluent une convention avec l'État. Une mission spécifique de service public a été par ailleurs confiée à La Banque Postale. Cette mission d'accessibilité bancaire s'exerce au travers du livret A[84]. Toute personne juridiquement capable qui en fait la demande peut y ouvrir un livret A et effectuer gratuitement les opérations de dépôt et de retrait à partir de 1,5 euro (contre 10 euros pour les autres établissements bancaires). Réglementairement, la Banque Postale est tenue d'accepter sur ces livrets les domiciliations de virements et de prélèvements de certaines opérations courantes, dont certaines concernent spécifiquement les populations à faibles revenus : « *versements relatifs aux prestations sociales et aux pensions des agents publics et des prélèvements relatifs au paiement des impôts et taxes, des quittances d'eau, de gaz et d'électricité et aux loyers HLM* » (La Banque Postale, 2013, p.8)[85].

Par ces mesures réglementaires, l'Etat français assure donc, à tout individu capable, la possibilité de détenir un compte courant et un compte d'épargne sous la forme d'un livret A. Les services de base bancaires définis par la loi française répondent aux attentes exprimées par la Commission Européenne.
Il est toutefois important de relever que leur gratuité n'est acquise que dans le cadre d'une procédure de désignation. A l'exception de celle-ci et des opérations gratuitement effectuées sur le livret A par la Banque Postale dans le cadre de sa mission de service public, les seules obligations tarifaires en matière de services de paiement ne sont apparues qu'en 2014 et ne concernent que les clients en situation de « *fragilité financière* »[86]. Or la recommandation européenne spécifie dans ses minima qu'il soit possible « *d'exécuter des opérations de paiement, par virements ou par transferts de fonds, y compris par l'intermédiaire d'une carte*

[84] Article 145 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie
[85] La Banque Postale (2013), *Rapport annuel 2012*
[86] Par décret du 30 juin 2014, une offre spécifique, dont le tarif ne peut dépasser 3 euros par mois, doit être proposée aux clients répondant aux critères de « *fragilité financière* » définis par le même décret. Ce point est développé ultérieurement.

de paiement » et que le *« compte de paiement de base soit fourni gratuitement ou à un coût raisonnable* ».

A ce jour, la loi française permet donc d'ouvrir un compte courant et un compte d'épargne. Cependant, si le compte courant est ouvert en dehors d'une procédure de désignation, ou si l'établissement considère que le client ne remplit pas les critères de « *fragilité financière* », la tarification y compris la tarification des services bancaires qualifiés « de base » reste libre.

1.1.2 Encadrement de la tarification : transparence et limitation des frais d'incident

Concernant la tarification, à l'exception des procédures sus-mentionnées, les obligations réglementaires des établissements financiers se résument à l'information tarifaire préalable des clients et à la limitation des frais d'incidents. Les « *Mesures de protection des particuliers et de soutien à l'inclusion bancaire* » contenues dans la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires (Titre X, Chapitre Ier) viennent conclure et encadrer un ensemble d'initiatives publiques et privées étalées sur plusieurs années.
Le suivi des pratiques bancaires, que les pouvoirs publics ont mis en œuvre au travers du Comité consultatif du secteur financier (CCSF) notamment, avait déjà conduit les établissements financiers à prendre des engagements en matière de tarification des services bancaires.
Fin 2011, le CCSF a réalisé un suivi des mesures décidées suite à l'analyse des recommandations du rapport Pauget-Constans sur la Tarification des Services Bancaires (2010)[87].

Ce rapport formulait quatre propositions principales :

- Faire la transparence sur les frais bancaires,
- Aider les consommateurs en situation fragile à maîtriser leurs frais bancaires,
- Adapter les forfaits bancaires aux besoins des consommateurs,
- Promouvoir un nouveau « *virement de proximité* » pour faciliter les paiements au quotidien.

[87] www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/telechar/plans/Suivi-des-mesures-decidees-dans-le-cadre-du-CCSF-du-21-09-2010.pdf

Ce rapport de suivi des mesures conclut que les actions prévues afin de renforcer la lisibilité, la transparence, la comparabilité et le suivi des tarifs bancaires ont été mises en œuvre. De même, les actions attendues sur les moyens de paiement proposés, la meilleure adéquation des bouquets de services aux besoins des clients, et le traitement des incidents de paiement y sont jugées très avancées dans leur application.

Concernant la transparence, l'accord sur une liste standard de dix tarifs bancaires à présenter en tête des plaquettes tarifaires des établissements et sur Internet est certainement le résultat obtenu le plus emblématique. En effet, depuis le 1er janvier 2011, les établissements se doivent d'établir un extrait standard des tarifs présentant le prix de dix services couramment utilisés, dont la carte à autorisation systématique.

Concernant les clientèles fragiles, les attentes portaient sur les caractéristiques d'une Gamme de moyens de Paiement Alternatif (GPA). Des préconisations, sous forme de « *bons usages professionnels* », avaient été émises par la Fédérations Bancaire Française auprès de ses adhérents fin 2010[88].

Les effets de ces engagements n'ont toutefois pas été jugés suffisants aux yeux du législateur puisque la loi bancaire du 26 juillet 2013 revient sur des mesures de soutien à l'inclusion bancaire, avec notamment l'inscription d'un plafonnement des commissions perçues par un établissement de crédit à raison du traitement des irrégularités de fonctionnement d'un compte bancaire[89].

Le décret du 17 octobre 2013 limite ainsi à 8 euros par opération et à 80 euros par mois les commissions d'intervention ; ces montants sont réduits respectivement à 4 et 20 euros pour les personnes qui bénéficient des services bancaires de base et celles qui ont souscrit « *une offre spécifique* » réservée « *aux personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels qui se trouvent en situation de fragilité, eu égard, notamment, au montant de leurs ressources* » (Code Monétaire et Financier, article L312-1-3).

En date du 30 juin 2014, un second décret définit les critères de la détection des populations en situation de fragilité financière par les établissements de crédit et détermine le contenu minimal de l'offre spécifique. Celle-ci s'inspire des services bancaires de base définis à l'article D312-5 du code monétaire et financier et de la gamme de paiement alternatifs aux chèques en les enrichissant.

---

[88] www.fbf.fr/fr/la-federation-bancaire-francaise/normes-et-preconisations-professionnelles/bons-usages-fbf/relations-banques-clients/amenagement-des-offres-gpa-(gamme-des-moyens-de-paiement-alternatifs-au-cheque) : Suite à la publication du rapport Pauget-Constans sur la tarification des services bancaires en juillet 2010, les engagements, traduits sous forme de bons usages professionnels de la FBF, visaient à améliorer les offres de gamme de moyens de paiement alternatifs au chèque.

[89] Loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, Article 52 modifie Code monétaire et financier - art. L312-1-3 (V)

Extrait du Décret n° 2014-738 du 30 juin 2014 relatif à l'offre spécifique de nature à limiter les frais en cas d'incident :

A. - Pour l'application de l'article L. 312-1-3, la situation de fragilité financière du client titulaire du compte est appréciée par l'établissement teneur de compte à partir :

1° De l'existence d'irrégularités de fonctionnement du compte ou d'incidents de paiement ainsi que de leur caractère répété constaté pendant trois mois consécutifs ;

2° Et du montant des ressources portées au crédit du compte. Dans son appréciation, l'établissement peut également prendre en compte les éléments dont il aurait connaissance et qu'il estime de nature à occasionner des incidents de paiement, notamment les dépenses portées au débit du compte.

B. - Pour l'application des mêmes dispositions, sont également considérés en situation de fragilité financière :

1° Les personnes au nom desquelles un chèque impayé ou une déclaration de retrait de carte bancaire est inscrit pendant trois mois consécutifs au fichier de la Banque de France centralisant les incidents de paiement de chèques ;

2° Les débiteurs dont la demande tendant au traitement de leur situation de surendettement a été déclarée recevable en application de l'article L. 331-3-1 du code de la consommation.

A l'issue de plusieurs années durant lesquelles les établissements financiers n'étaient soumis qu'à des recommandations en matière tarifaire, l'observation des conditions d'accès aux services bancaires pour les populations fragiles financièrement a finalement conduit à définir une contrainte réglementaire. Il est important de noter que celle-ci s'inscrit dans un contexte de crise. L'ensemble de la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires vient en effet en réponse à la crise financière déclenchée en 2008 et à ses effets. Bien que plus contraignante que les « Bons usages professionnels » de la FBF, la loi laisse une part d'appréciation aux établissements bancaires. Elle prévoit toutefois un suivi régulier des modalités de son application avec l'Observatoire de l'Inclusion financière (article 56)[90].

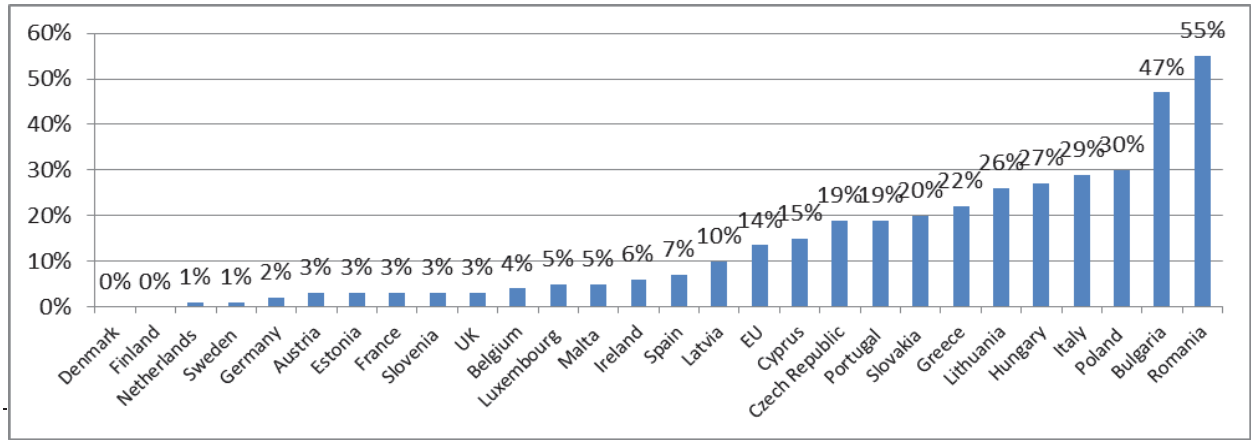
[90] Décret n° 2014-737 du 30 juin 2014 relatif à l'Observatoire de l'inclusion bancaire

1.1.3 Effets constatés sur l'accessibilité aux comptes et moyens de paiement

1.1.3.1 Détention de comptes courant et livrets A

Selon l'étude d'impact menée par la Commission Européenne (CE, 2011a)[91] dans le cadre de la recommandation sur l'accès à un compte de paiement de base du 18 juillet 2011, en France seuls 3% des citoyens de plus de 15 ans n'ont pas accès à un compte courant. De plus, 48% des non-détenteurs s'y déclarent trop jeunes pour y accéder.

Tableau 1-1 : EU Citizens without a payment account



Source : European Commission (2013), « Access to payment accounts », *Directive on payment accounts*, Factsheet 3[92]

Concernant les livrets A, fin 2013, l'Observatoire de l'Epargne Réglementée[93] (OER) en recense 63 millions détenus par des personnes physiques (p.13), soit un taux de détention d'environ 95%[94]. L'analyse de la répartition des encours démontre que l'usage de ce support d'épargne est singulier. Près de la moitié des livrets (45,1 %) sont crédités d'un encours inférieur à 150€ et représentent moins de 0,4% de l'encours total. Pour ces livrets, l'encours moyen s'élève à 31€ ou 39€ si l'on exclut les livrets n'ayant fait l'objet d'aucun mouvement pendant l'année. Sur la base de différents indicateurs (taux de rotation de l'encours, nombre moyen des mouvements, montant des mouvements moyens relativement au montant moyen de l'encours), les rapports annuels de l'OER soulignent que les livrets A et Livrets d'Epargne Populaire (LEP) de moins de 150€ d'encours moyen sont utilisés comme des comptes courants par une partie de leurs détenteurs.

---

[91] Commission européenne (2011a), Recommandation de la Commission sur l'accès à un compte de paiement de base, *Journal Officiel de l'Union Européenne*, 2011/442/UE

[92] Disponible sous : http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/pressroom/docs/bank-accounts-factsheet-03_en.pdf

[93] Observatoire de l'épargne réglementée (2014), *Rapport annuel 2013*

[94] Rapporté à une population de 65,9 millions d'habitants et avant redressement des situations de double détention non encore détectées.

Parmi les ouvertures intervenues après la généralisation du droit de distribution du Livret A à l'ensemble des établissements bancaires, les étudiants, enfants mineurs, chômeurs et autres inactifs ont été proportionnellement plus nombreux à s'adresser à la Banque Postale qu'aux autres distributeurs. Fin 2013, sur près de 19 millions de livrets A ouverts dans ses livres, plus de 54 % avaient un encours inférieur à 150 euros. Ils représentaient 0,40 % des encours mais 46 % de l'ensemble des opérations effectuées sur les livrets A. Sans possibilité de découvert, ces comptes sont sécurisants pour des ménages ou des individus en situation de fragilité financière. La mission d'accessibilité bancaire confiée à la Banque Postale a manifestement rencontré un vrai besoin.

1.1.3.2 Nombre de procédures de désignation

En 2013, la Banque de France (BDF) a enregistré 41.493 procédures de désignation concernant des personnes physiques, soit une augmentation de près de 30% comparativement à 2012 (32.016) ou de 47% comparativement à 2011 (28.301). Ces prestations sont réalisées par la Banque de France dans le cadre d'un contrat de service public conclut avec l'Etat. *In fine*, les charges administratives liées aux procédures de désignation entrent dans les dépenses publiques. Le bénéficiaire d'une procédure de désignation se voit attribuer gratuitement l'ensemble des services de base précédemment détaillé.

Entre 1984 et 1998, les procédures de désignation sont restées confidentielles avec moins de 5.000 demandes par an. Les évolutions réglementaires apparues en 1998[95], 2001[96] et 2007[97] ainsi que les campagnes d'information menées par le ministère chargé de l'Économie depuis 2005, ont simplifié la procédure et favorisé son accès. Le cap des 10.000 par an est franchi en 2001, celui des 25.000 en 2005, celui des 40.000 en 2013[98].

Les établissements ne sont pas soumis à l'obligation de motiver leur refus. Il n'existe donc pas de statistiques sur les causes de l'augmentation du nombre des procédures de désignation. Celle-ci peut provenir soit d'un durcissement des conditions d'acceptation des banques, soit d'une meilleure connaissance de leurs droits des personnes concernées. La réglementation promulguée en 2013[99] va dans le sens de l'amélioration de l'information sur les droits puisque

[95] L'accès à « *toute personne résidant en France* » y est précisé, la BDF ne requiert qu'une seule lettre de refus.
[96] Décret sur les services bancaires de base et instauration de leur gratuité dans le cadre de la procédure de désignation
[97] La loi du 5 mars 2007 sur le droit au logement opposable précise que l'absence d'adresse stable ne peut pas être opposée à une personne pour lui refuser l'exercice d'un droit, notamment en matière bancaire
[98] www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/droit-au-compte-statistiques-2013.pdf
[99] Loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires

de nouveaux acteurs de proximité (services sociaux des centres communaux d'action sociale, des caisses d'allocations familiales et des conseils généraux ainsi que certaines associations) peuvent transmettre, pour le compte et au nom de personnes physiques, des demandes de droit au compte à la Banque de France.

Il faut noter que les cas de refus d'ouverture de compte restent finalement marginaux dans le paysage français. Par conséquent, l'attribution gratuite de services bancaires de base l'est également. Il apparaît qu'un établissement financier a plus d'intérêt à accepter de lui-même une ouverture de compte que d'y être contraint par la Banque de France. Il peut alors facturer des services qu'il serait obligé d'assurer gratuitement dans le cadre d'une procédure de désignation.

Cette hypothèse est confirmée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) qui a pu constater que certains établissements « *avaient mis à disposition d'un nombre important de clients des « bouquets » de services groupés payants dont les caractéristiques étaient très proches de celles du service bancaire de base » (OER, 2012, p.28)*[100].

1.1.3.3 Coût et nombre des Gammes de moyens de Paiement Alternatifs dans les différents réseaux bancaires

Sous la pression conjuguée des autorités (« *tarif raisonnable* ») et des associations de consommateurs, les banques ont développé à partir de 2005 des bouquets de services proches des services bancaires de base. Ces bouquets, aussi appelés GPA (Gamme de moyens de Paiement Alternatifs), sont généralement payants et, jusqu'à 2014, parfois uniquement accessibles aux interdits de chéquiers. Leur contenu s'est enrichi entre 2005 et 2012. Fin 2012, ils comprennent l'accès au virement, au prélèvement, au titre interbancaire de paiement ainsi qu'une carte de paiement à autorisation systématique mais aussi, depuis 2011, un système d'alerte sur le niveau du solde et un plafonnement des frais d'incidents. Les banques se sont également engagées à promouvoir cette offre auprès de leurs clients connaissant un grand nombre d'incidents.

Le rapport 2011 de l'Observatoire des tarifs bancaires souligne qu'au 5 juillet 2011, les établissements bancaires français avaient respecté leurs engagements. Sur un panel de 126 banques, 92% présentaient une offre GPA, avec un tarif mensuel établi autour de 3€ pour une forte majorité des offres.

[100] Observatoire de l'épargne réglementée (2012), *Rapport annuel 2011*

Constats sur les tarifs bancaires pratiqués par 9 établissements en 2013

Les plaquettes tarifaires disponibles sur internet et en vigueur en 2013 ont été analysées pour les établissements suivants : La Banque Postale, BNP Paribas, LCL Crédit Lyonnais, Société Générale, Crédit Mutuel, Caisse d'Epargne Ile-de-France, Crédit Agricole Ile-de-France, Banque Populaire Rives de Paris, Caisse d'Epargne Aquitaine Poitou-Charentes. Cinq proposent une tarification nationale, quatre présentent des spécificités régionales. Pour une meilleure comparabilité, 3 établissements régionaux ont été choisis sur un territoire analogue, un dernier sur un territoire distinct pour détecter d'éventuelles particularités. Aucun élément significatif n'est apparu relativement à la territorialité sur les points étudiés.

Services bancaires de base

Un seul établissement ne fait pas référence aux services bancaires de base (SBB) dans son document tarifaire officiel. Les 8 autres affichent leur gratuité et mentionnent l'article L312-1 du Code Monétaire et Financier ; 7 précisent qu'il s'agit de l'application du « droit au compte » mais seulement 3 donnent la liste des services concernés. La liste détaillée est présente dans 2 documents tarifaires, les services peuvent être retrouvés à l'aide d'un pictogramme pour un 3ème établissement.

En tarification standard, hors procédure du droit au compte, l'ouverture et la clôture du compte, le changement d'adresse annuel, la délivrance de RIB, la domiciliation de virements bancaires, l'envoi d'un relevé mensuel d'opérations et l'encaissement de chèques ou de virements bancaires, la consultation à distance du solde du compte via internet restent gratuits.

La tenue de compte, les dépôts et retraits d'espèces le sont également pour 7 établissements sur 9. Deux facturent la tenue de compte (4€ et 12,80€ par an) ; un autre facture les retraits d'espèces sans carte bancaire (3,50€ par opération).

S'agissant des virements, ils sont gratuits s'ils sont initiés par internet mais nécessitent alors parfois une cotisation spécifique (jusqu'à 2€ par mois) et payants à l'unité en agence (2,50€ à 3,90€). Les cartes de paiement à autorisation systématique (14,90€ à 37,80€ par an) et les chèques de banque (9,82€ à 12,30€ par unité) font toujours partie des services payants en dehors de la procédure de désignation.

Gamme de moyens de paiement alternatifs

Une offre GPA apparaît dans chacune des plaquettes tarifaires et inclut une carte à autorisation systématique conformément aux bons usages professionnels communiqués par la FBF. Pour l'établissement le plus cher sur la GPA, seul le nom et le prix de l'offre apparaissent, son contenu n'est pas détaillé et il est nécessaire d'effectuer des recherches complémentaires sur le site internet pour le découvrir. A l'exception de la présence de la carte à autorisation systématique, les contenus de ces bouquets ne sont pas identiques d'un établissement à l'autre. Certains incluent des virements permanents et/ou occasionnels au guichet (5/9) ou des formules de chèques de banque gratuites ou à prix réduits (5/9), la plupart (7/9) proposent un service d'alerte par sms intégré ou optionnel (+6€ par an) mais les conditions d'alerte sont hétérogènes. Par ailleurs, un établissement, le plus cher, ne propose pas de tarif plafonné pour les frais d'incident. Les huit autres limitent les frais d'incident entre 24€ et 30€ par mois.

Pour 6 établissements sur 9, l'offre est spécifiquement destinée aux interdits de chéquiers et coûte entre 0€ et 43,68€ par an.

Pour les autres banques, une seule précise que l'offre est ouverte à tous[101], une autre la réserve à ses « *clients fragiles* », sans plus d'information sur la qualification de la fragilité, une dernière ne donne aucune indication d'éligibilité. Pour ces 3 établissements, le coût annuel de la GPA s'établit entre 34,8€ et 42€.

Sur ces 9 établissements étudiés en 2013, nous constatons que les bons usages professionnels ne sont pas intégralement appliqués. En effet, tous ne proposent pas dans leur GPA un nombre minimum d'alertes sur le niveau du solde ni un tarif limité pour les frais d'incident. Par ailleurs, la FBF affirmait dans son communiqué de décembre 2010 que «*les banques promouvront de façon appropriée auprès de leurs clients concernés, notamment ceux connaissant un grand nombre d'incidents, leurs nouvelles offres GPA* ». L'application de cet engagement devait être effectif au plus tard au 30 juin 2011. Les plaquettes tarifaires 2013 destinent le plus souvent cette offre aux interdits de chéquiers plus qu'aux clients connaissant un grand nombre d'incidents.

Les avancées réglementaires produites en 2013 ont pour objectif de pallier ces insuffisances. L'application des bons usages professionnels (GPA1) ayant eu des effets limités, l'offre

[101] « *Pour ceux qui n'ont pas accès au service "chèque" ou pour ceux qui ne souhaitent pas y accéder pour maîtriser leur budget* » LCL.

spécifique (GPA2) devient une obligation légale. Son contenu combine Service Bancaire de Base et GPA1, avec un champ de bénéficiaires potentiels plus étendu[102i].

Evaluation tarifaire d'une prestation annuelle hors SBB et hors GPA

Hors forfait, et calculé d'après les extraits des tarifs standard 2013 publiés par les 9 établissements, un service minimal annuel composé de :

- tenue de compte, mise à disposition de RIB et d'un relevé d'opérations mensuel,
- carte de paiement à autorisation systématique,
- 3 formules de chèque de banque par an,
- au moins une alerte sms hebdomadaire,
- consultation à distance du compte avec option virements illimités,

coûte entre 63€ et 114€ par an.

Le même service minimal pour un client qui n'aurait pas accès à internet et souhaiterait 20 virements au guichet par an atteint entre à 131€ et 188€.

Ce calcul est effectué sans prendre en compte d'éventuels incidents qui surviendraient sur le compte. Le coût complet de ceux-ci est en effet complexe à déterminer. Si les commissions d'intervention apparaissent clairement sur les extraits des tarifs bancaires, il n'en est pas de même pour les autres frais (lettres de relance, frais de rejet…) tarifés lors d'un incident. Ainsi les coûts complets d'un incident de paiement restent difficilement comparables.

Ce calcul démontre néanmoins qu'un client en fragilité financière mais en capacité d'émettre des chèques et donc non éligible à la GPA pour la majorité des établissements paiera entre 2 et 5 fois plus chers ses services de base chaque année qu'un client bénéficiant d'une offre GPA en 2013.

Les nouvelles obligations légales qui entrent en vigueur en 2014 devraient élargir le champ des bénéficiaires d'un service minimal tarifé à 3€ par mois, soit 36€ par an. Cette mesure devrait encore favoriser l'accessibilité financière en France.

[102] Un tableau comparatif SBB/GPA1/GPA2 est proposé en Notes de fin.

Il découle des observations précédentes qu'il n'existe pas de frein matériel à l'accès au compte, courant ou d'épargne, et aux moyens de paiement en France. Les services basiques de dépôt et de retrait d'argent, de moyens de paiement associés au compte, de surveillance du solde du compte et même d'épargne sont accessibles à tous à des coûts qui peuvent apparaître relativement modiques.

En 2013, pour moins de 200€ par an soit 16€ par mois, les services de paiement recommandés par la Commission Européenne sont accessibles en France. A compter de 2014, ils devraient l'être également pour 3€ par mois pour les clients « *en situation de fragilité financière* ». A défaut d'en proposer la gratuité, les établissements financiers peuvent défendre le caractère « *raisonnable* », réclamé par l'UE, de cette tarification. Ce montant exclut toutefois la possibilité de tout découvert bancaire. En 2013, il reste inférieur à 200€ par mois sur le panel étudié uniquement dans le cadre de l'existence préalable sur le compte d'une provision suffisante au règlement de tout paiement, et ce quelque soit le moyen de paiement utilisé.

Les utilisateurs limités à l'usage exclusif des services bancaires de base (SBB) gratuits sont *in fine* très minoritaires. Jusqu'en 2014, ceux éligibles ou orientés vers des offres GPA certainement plutôt rares également. L'OER ne comptabilise que les cartes à autorisation systématique, qui peuvent être délivrées également hors GPA et ne permettent donc pas une approximation réaliste. Les établissements financiers ne communiquent aucune statistique sur la diffusion de cette offre par leurs réseaux ; on peut imaginer que si les chiffres étaient favorables à leur image ils seraient opportunément publiés[103]. Cette faiblesse a été détectée par le législateur[104] et prise en compte dans la loi bancaire de 2013. Après l'entrée en vigueur de la GPA2 au 1er octobre 2014, il s'agira pour l'Observatoire de l'inclusion bancaire de suivre et analyser les effets de ces nouvelles dispositions sur les publics financièrement fragiles.

Nous avons souligné que les limitations tarifaires ne portent que sur ces deux offres. L'ensemble des autres produits et services proposés par les établissements financiers est librement tarifé.

Il faut aussi noter que, malgré l'utilisation d'une carte à autorisation systématique et l'absence de chéquier mis à disposition, un prélèvement ou un titre interbancaire de paiement (TIP)

---

[103] FBF interrogée par mail fin mars 2013 sur les statistiques GPA. Réponse d'absence de données reçue fin avril 2013.

[104] *« La GPA, si elle constitue un moyen simple et* ***non stigmatisant*** *de protéger les clientèles fragiles, reste en effet* ***faiblement répandue****. Présentée dans les offres tarifaires de 92 % des banques à un coût moyen de 3 euros d'après le rapport annuel de l'Observatoire des tarifs bancaires, la GPA est toutefois méconnue des agences ; l'association de consommateurs UFC - Que choisir évalue entre 100.000 et 200.000 personnes le nombre de clients bénéficiant d'une GPA, contre 1,6 million de personnes inscrites au fichier central des chèques. » Source : http://www.senat.fr/rap/l12-422-1/l12-422-134.html,* consulté le 27/11/2014

supérieur au solde du compte peut toujours se présenter. La constitution de la provision préalable reste sous la responsabilité du titulaire du compte. Par défaut, les établissements financiers s'estiment en situation irrégulière et peuvent facturer *a minima* une commission d'intervention.

Y compris sur des services limités à la mise à disposition d'un compte courant et de moyens de paiement, il est donc des zones de la prestation de service où le consommateur doit être pleinement conscient des effets des contrats noués avec les établissements financiers.

Ainsi, si l'accessibilité bancaire défendue par la réglementation a eu pour conséquence la facilitation des échanges marchands par la diffusion massive de l'usage de la monnaie scripturale[105], elle a, en retour, créé des responsabilités nouvelles pour les titulaires de compte.

La bancarisation pour tous facilitée par les pouvoirs publics a aussi eu pour effet de simplifier l'accès au crédit (Lazarus, 2010), notamment sous la forme de découverts bancaires et de prêts à la consommation. L'encours de crédit aux particuliers (immobiliers et consommation) était de « *21,75 milliards de francs en 1966. En 1968, il atteignait 34,3 milliards, puis 100,2 milliards en 1976* » (Lazarus, 2010).

Dès la fin des années 1970, le législateur a constaté la nécessité d'agir afin de protéger le consommateur des conséquences négatives d'un usage inadapté de ces nouveaux services à sa disposition.

[105] « *l'usage du chèque au sein de l'économie française a explosé, puisque le nombre de chèques échangés entre banques sur le territoire métropolitain est passé, entre 1965 et 1975, de 250 millions à 1,2 milliard* »
Plessis A. (1996), « Les banques françaises dans les grandes crises du 20e siècle », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, (52), p. 89.

1.2 Protéger les consommateurs des conséquences négatives d'un usage inadapté du crédit

1.2.1 Endettement et protection du consommateur

S'agissant du crédit, la réglementation française a structuré la protection du consommateur sous deux axes : celui de la prévention du mal-endettement et celui du traitement du surendettement.

Dès 1978 avec la première loi Scrivener et jusqu'à la loi n° 2010-737 du 1er juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation, le régulateur a tenté d'améliorer l'information mise à disposition des emprunteurs ainsi que les conditions de comparabilité des offres. Des délais de réflexion et des formats standard facilitant l'étude d'offres concurrentes ont, dans ce but, été instaurés.

Ces lois ont en commun de viser la responsabilisation des deux parties. D'une part, les prêteurs se doivent à plus de transparence sur les implications du crédit contracté pour leurs clients. D'autre part, les emprunteurs se doivent de faire des choix éclairés correspondant à leurs besoins et adaptés à leurs ressources.

La plus récente, dite « loi Lagarde », affiche deux objectifs, celui de garantir une commercialisation plus responsable du crédit à la consommation et une meilleure prévention du surendettement.

Elle ambitionne une meilleure protection des consommateurs par un encadrement strict de la publicité, par l'obligation de faire apparaître l'option « *paiement comptant* » par défaut lors de l'usage d'une carte adossée à un crédit renouvelable et par l'allongement des délais de rétractation.

Souvent dispendieux pour les populations les plus fragiles, le crédit renouvelable et ses conditions d'octroi sont très sensiblement modifiés par la législation de 2010. Pour limiter son coût, la loi impose un amortissement minimum du capital lors de chaque échéance, limite les durées de remboursement et instaure une convergence des taux d'usure entre crédits renouvelable et crédits échéancés.

De plus, au-delà d'un montant réglementaire[106], une alternative sous forme de crédit échéancé doit être proposée à l'emprunteur.

Enfin, le prêteur a depuis 2010 de nouvelles obligations quant à l'évaluation de la solvabilité de l'emprunteur (consultation du FICP, fiche de solvabilité, …). Il est toutefois important de

[106] 1.000€ en 2012

noter que l'évaluation de l'adaptation du crédit contracté aux ressources de l'emprunteur incombe *in fine* à l'emprunteur lui-même. En effet, un prêteur ne peut avoir de visibilité sur l'ensemble des crédits souscrits par un candidat à l'emprunt et reste souvent tributaire des déclarations de ce dernier s'agissant de la structure budgétaire du ménage.

Sans remettre en cause l'effet préventif et protecteur de ces réglementations sur le consommateur, il est évident qu'elles ne peuvent pallier tous les abus de comportement ou mauvaises évaluations des risques, que ceux-ci soient imputables aux prêteurs ou aux emprunteurs eux-mêmes.

En parallèle, une législation visant à traiter le surendettement s'est donc étoffée entre 1989 et 1998, complétée d'une loi sur la faillite civile en 2003. Sans arriver à juguler le phénomène, ces lois apportent un cadre aux situations qui ne peuvent plus être résolues à l'amiable entre prêteurs et emprunteurs.

1.2.2 Effets constatés sur l'endettement des ménages

Conditions de souscription du crédit à la consommation

La loi portant réforme du crédit à la consommation (LCC), dite aussi loi Lagarde, est entrée en vigueur entre le 1er septembre 2010 et le 1er mai 2011 avec un but principal souvent résumé par l'expression « *moins d'excès, plus d'accès* ». Ce raccourci, repris par les pouvoirs publics et les média, recouvre plusieurs axes d'encadrement. Ceux-ci visent à rééquilibrer le rapport de force entre emprunteurs et prêteurs pour *in fine* un usage plus sécurisé des crédits à la consommation accordés aux particuliers.

Un an après sa mise en œuvre, l'option « *paiement comptant* » par défaut semble déjà avoir porté ses fruits et a pu empêcher certains utilisateurs de cartes de fidélité d'entrer en crédit par manque d'attention. Le poids des transactions à crédit sur ces cartes est passé de 9,4% en 2010 à 6,3% après la mise en application de la loi (Blanc, 2012, p.30)[107]. Ces transactions à crédit représentaient plus de 30% des montants totaux d'achat en 2010 versus 24,3% post-LCC.

Le nombre de crédits renouvelables souscrits et leur coût final pour les emprunteurs ont aussi été significativement diminués, notamment pour les crédits d'un montant supérieur ou égal à 3.000€. Le rapport Athling réalisé en 2012 pour le CCSF souligne pour le crédit renouvelable « *un poids nettement plus faible en nombre des nouvelles opérations dont le capital consenti*

[107] Blanc P. (2012), « Impact de l'entrée en vigueur de la loi du 1er juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation », *Rapport réalisé par Athling pour le Comité consultatif du secteur financier (CCSF)*

est supérieur à 3 000 euros : 22,5 % post-LCC contre 27,5 % en 2010 qui correspond à un recul de 18,3 % ».

Les durées moyennes des premières utilisations post-LCC y sont aussi constatées en nette baisse : « *24,7 mois (soit -3,3 mois par rapport à 2010) pour des utilisations inférieures ou égales à 3.000 euros et 42,1 mois (soit -6,7 mois par rapport à 2010) pour des utilisations supérieures à 3.000 euros ».* Enfin, ce document observe que le coût moyen d'un crédit renouvelable de 3.000€ a été « *divisé par 2,5 entre 2008 et 2011. Il représentait 1.501 euros en moyenne en 2008 contre 601 euros en moyenne en juillet 2011* ».

Après un an d'application, la loi semble avoir atteint ses principaux objectifs. D'une part, le prêteur est mieux informé et l'alourdissement du process d'endettement (durée des entretiens, volume des documents administratifs, étude de solvabilité) doit lui faire prendre davantage conscience de son engagement. D'autre part, la diffusion des crédits renouvelables est mieux encadrée. Les montants concernés sont moins importants et le coût final pour le consommateur en est limité.

L'impact mesuré de cette loi pour le consommateur démontre qu'elle s'oppose concrètement aux abus dont étaient soupçonnés les établissements financiers : absence de transparence sur l'entrée en crédit et sur les conséquences budgétaires pour l'emprunteur sur la durée du prêt.

Surendettement

En mars 2014, 804.000 ménages[108] sont en situation de désendettement. Depuis sa création en 1989, le dispositif de traitement des situations de surendettement a dû faire face à une augmentation très significative du nombre de dossiers déposés. En deçà de 60.000 dépôts annuels jusqu'en 1995, à l'exception de l'année 1990, ce nombre atteint le seuil des 100.000 en 1997, et franchit celui des 200.000 en 2009[109].

Entre 2008 et 2009, le nombre des dossiers déposés et celui des dossiers recevables ont crû de plus de 14%. Entre 2010 et 2011, le nombre de dossier déposés a de nouveau augmenté de près de 7%, celui des dossiers recevables de 11,5% en s'établissant au plus haut niveau jusque là enregistré soit 202.900 dossiers[110] recevables pour l'année 2011. L'INSEE relève qu'à fin 2011 « *le nombre de dossiers déposés et recevables a augmenté de 26 % depuis 2008 sous l'effet de la crise économique.* » La BDF n'incrimine pas spécifiquement la crise mais

[108] Banque de France (2014a), *Baromètre du surendettement*, 1er trimestre 2014

[109] Banque de France (2013a), « Bilan national de l'activité des commissions de surendettement », *Statistiques du Surendettement Banque de France*

[110] Banque de France (2013a), « Bilan national de l'activité des commissions de surendettement », *Statistiques du Surendettement Banque de France*

souligne la prédominance de personnes seules (64,2%), locataires (78,6%), non salariés en activité (61%)[111] parmi les dossiers recevables enregistrés en 2011. Elle admet l'existence d'une corrélation entre certains indicateurs socio-économiques régionaux (taux de chômage, part de la population couverte par le RSA socle, revenu disponible brut par habitant, taux de séparations) et le niveau des dépôts de dossiers mais insiste sur l'existence « *d'autres facteurs d'ordre comportemental ou sociologique, pour expliquer totalement la répartition régionale des dossiers de surendettement* ».

La politique de lutte contre le surendettement a fait l'objet d'une évaluation très mitigée de la part de la Cour des comptes en 2010[112]. Celle-ci la jugeait « *déséquilibrée* » car trop axée sur le traitement des situations individuelles des ménages surendettés, aux dépens de mesures véritablement préventives. La Cour des comptes critiquait également son « *coût insuffisamment justifié* » et le manque d'homogénéité dans le traitement des dossiers conduisant à des « *inégalités* ». Dans ses conclusions, elle mettait en évidence l'incapacité du dispositif à endiguer l'augmentation du nombre de dépôts de dossiers et la méconnaissance des résultats obtenus. D'une part, il était reproché à l'Etat de ne pas connaître précisément le coût total qu'il supporte pour maintenir ce dispositif « *mais qui est vraisemblablement de l'ordre de plusieurs centaines de millions d'euros par an »* (p.484). D'autre part, l'absence « *de mesure des taux d'échec ou de réussite de la procédure »* (p.487) était souligné. Ainsi, le dispositif en vigueur était jugé insuffisant pour orienter efficacement une politique publique en faveur de la prévention et du traitement efficient du surendettement.
Pour améliorer ces insuffisances, la Cour des comptes préconisait notamment :

- d'améliorer le contenu et la fréquence des statistiques (spécificités géographiques, causes de redépôts, …),
- d'abandonner la distinction entre endettement « *actif* » et « *passif* » sans effet tant au niveau de la prévention que du traitement du surendettement,
- d'améliorer la connaissance des coûts pour la sphère publique, allant jusqu'à suggérer une participation des établissements financiers pour couvrir ces dépenses.

En réponse aux carences mises en évidence par la Cour des comptes, le Gouvernement est convenu des défaillances du dispositif de prévention et de lutte contre le mal-endettement.

[111] Banque de France (2012), « Enquête typologique 2011 », *Statistiques du Surendettement Banque de France*
[112] Cour des comptes (2010), « La lutte contre le surendettement des particuliers : une politique incomplète et insuffisamment pilotée. », *Rapport public annuel de la Cour des comptes* - 2010.

Selon le Ministre de l'Economie, de l'industrie et de l'Emploi (p.489), la mise en application de la loi portant réforme au crédit à la consommation devrait promouvoir les pratiques responsables et limiter les effets nocifs d'octroi de crédits inadaptés. La Banque de France a également répondu favorablement à la proposition d'enrichir la collecte et l'analyse statistiques de sorte à fournir de nouveaux supports de réflexion à l'action publique.
Fin 2012, le nombre de dossiers en situation de désendettement n'a pas diminué. Cependant, les données les plus récentes attestent des effets réels sur le surendettement de la mise en application de la loi dite « Lagarde ». En 2012, le nombre de dossiers recevables est de nouveau en deçà du seuil des 200.000 avec 194.742 dossiers enregistrés par les commissions de surendettement du 1er janvier 2012 au 31 décembre 2012. La structure de la typologie des ménages surendettés est très comparable à celle de 2011. En revanche, des évolutions sont observables dans la typologie de l'endettement au titre des crédits à la consommation, « *dont la part de l'endettement global passe de 58,2 % en 2011 à 53,8 % en 2012, soit une diminution de 4,4 points. Dans ce contexte qui demeure caractérisé par la part prépondérante des crédits renouvelables, présents en 2012 dans plus de 76 % des dossiers, on note une diminution de la part dans l'endettement global de ce type de crédits (de 34,6 % en 2011 à 31,5 % en 2012) qui est plus marquée que celle des prêts personnels (de 22,7 % en 2011 à 21,4 % en 2012).* »[113].

Un effort a été fourni de la part de la Banque de France sur la périodicité et le contenu des statistiques. En revanche, la mesure des résultats semble toujours perfectible. Aucune publication ne laisse apparaître une amélioration de la mesure des coûts publics. De même, les dernières statistiques du surendettement parues n'indiquent aucun critère de succès ou d'insuccès des procédures en cours ou clôturées. Sans ces éléments l'orientation d'une politique publique efficace demeurera difficile.
Il reste que le niveau de surendettement en France n'a pas d'impact économique sensible. Si son coût est « *insuffisamment justifié* » pour l'Etat, il est mineur pour les établissements financiers car couvert par leurs niveaux de marge. D'un point de vue économique, sans prendre en compte la dimension humaine des conséquences du mal-endettement sur les ménages touchés, l'enjeu central concerne l'affectation des dépenses publiques. Aux coûts de fonctionnement du dispositif pour la Banque de France (215 Millions d'euros en 2009), s'ajoutent principalement ceux du Ministère de la Justice (17,5 millions d'euros en 2008) et l'effacement des dettes fiscales. Celles-ci représentaient 136 millions d'euros pour les

[113] Banque de France (2014b), « Enquête typologique 2012 », *Statistiques du Surendettement Banque de France*

dossiers recevables en 2011. Avec une hypothèse de récupération à 50%, un manque à gagner d'environ 68 millions d'euros peut être évalué pour l'Etat. Ainsi en 2011, pour environ 203.000 dossiers recevables, dont 39% de redépôts, il est cohérent d'évaluer un coût public annuel supérieur à 300 millions d'euros. Il est important de noter que ces dépenses n'incluent aucun suivi individuel des surendettés après l'élaboration du plan malgré le taux significatif des redépôts.

Depuis plusieurs années, et plus spécifiquement depuis la publication de la loi Lagarde, la création d'un « *fichier positif* » ou « *registre des crédit* » a été discutée par les parlementaires français, les établissements de crédit et les associations de consommateurs, notamment au regard des données que ce fichier devrait contenir. L'idée de fond de ce registre est de recenser l'endettement de chaque individu afin de permettre au prêteur de juger de la capacité d'endettement résiduelle de tout emprunteur potentiel. Les défenseurs de ce fichier ont pour argument qu'il permettrait de lutter contre le surendettement en évitant d'octroyer un nouveau crédit à un emprunteur qui aurait déjà atteint sa capacité d'endettement maximale. Le 3 juillet 2013, la création du « *registre national des crédits aux particuliers* » a été finalement adoptée en 1ère lecture dans le cadre du projet de loi relatif à la consommation. Si ce texte avait été validé, les prêteurs auraient été dans l'obligation de consulter ce registre avant d'accorder tout nouveau crédit à la consommation. Le texte ne mentionnait finalement que le recensement des crédits à la consommation. Les prêts immobiliers, les autorisations de découvert inférieures à 3 mois, les dettes sociales ou fiscales n'entraient pas dans le champ de recensement prévu par la loi.

La création de ce fichier a occasionné de nombreux débats entre défenseurs et détracteurs. Le législateur a finalement tranché en faveur de ce fichier considéré comme un élément nouveau de lutte contre le surendettement. En revanche, le Conseil Constitutionnel s'est prononcé contre début 2014 : « *Compte tenu de la nature des données enregistrées, de l'ampleur du traitement de données, de la fréquence de son utilisation, du grand nombre de personnes susceptibles d'y avoir accès et de l'insuffisance des garanties relatives à l'accès au registre, le Conseil constitutionnel a jugé que la création du registre national des crédits aux particuliers porte une atteinte au droit au respect de la vie privée qui ne peut être regardée comme proportionnée au but poursuivi.* »[114]

L'efficacité de cet outil au regard des risques d'utilisation détournée et des coûts de mise en œuvre qu'il suppose, apparaissait en effet des plus incertaines. Le fichier envisagé n'était pas

[114] Décision n° 2014-690 DC du 13 mars 2014 - Loi relative à la consommation

exhaustif sur l'ensemble des dettes d'un ménage, ni mis à jour en temps réel et la loi ne prévoyait pas d'indiquer des seuils d'endettement maximum ou raisonnables.

L'ensemble législatif construit depuis 1978 a indéniablement démontré son utilité au profit de l'ensemble des consommateurs. En promouvant plus de vigilance vis à vis de l'endettement, en améliorant la comparabilité des offres, en limitant les coûts des crédits renouvelables, il a pu rééquilibrer le rapport de force entre prêteurs « experts » et emprunteurs souvent néophytes.

Dans leur dimension préventive, ces lois donnent davantage de moyens aux consommateurs de construire un jugement personnel et d'évaluer les impacts budgétaires d'un crédit. Le recul du crédit renouvelable est emblématique de leur efficacité.

Dans leur dimension curative, le taux de redépôts montre que des améliorations sont encore attendues.

L'étude du paysage réglementaire français et de ses principaux effets démontre que le contexte national est très avancé dans la lutte contre l'exclusion bancaire.

Le droit au compte est effectif, de nombreux services essentiels sont proposés gratuitement par les établissements bancaires et l'ensemble des services définis « *de base* » par les pouvoirs publics apparaissent accessibles pour moins de 200€ par an. En dehors d'une procédure de désignation, l'accès à un bouquet de services basiques à moindre coût reste toutefois lié à la capacité de l'utilisateur à s'informer, comprendre et comparer les offres.

L'accessibilité constatée induit l'existence d'engagements contractualisés entre les consommateurs et les établissements financiers. Ces engagements concernent la prestation de service côté banque, l'usage régulier de son compte bancaire coté consommateur. Cette régularité inclut d'avoir anticipé une provision suffisante à tout débit en compte puisque les services de base ne comprennent pas les prestations de crédit. *In fine*, la bancarisation facilite les échanges sociaux mais transfère de nouvelles responsabilités sur les ménages bancarisés.

Parmi les nouveaux services disponibles aux bancarisés, la possibilité d'entrer en crédit est celui qui porte potentiellement le plus de risques d'incidences négatives : commissions et agios pour tout dépassement de découvert autorisé, déséquilibres budgétaires pouvant aller jusqu'au surendettement pour tout crédit inadapté aux ressources de l'emprunteur.

Les banques sont apparues en position de force au législateur pour au moins deux raisons. D'une part, une partie des services qu'elles proposent sont incontournables. Par elles transitent l'essentiel des ressources et des dépenses des individus, elles sont donc en relation « intime » avec l'ensemble des ménages. D'autre part, les contrats qu'elles soumettent peuvent apparaître très techniques et peu transparents, quant à leurs incidences, au consommateur non initié. A titre d'exemple, s'agissant simplement de la convention de compte courant, les plaquettes tarifaires ne mettent pas en évidence le coût complet d'un découvert non autorisé pour le client. Les contrats de crédits se sont avérés plus complexes encore et les engagements pris pas toujours bien appréhendés par les utilisateurs.

Ainsi, compte tenu des liens nécessaires entre établissements financiers et ménages, compte tenu également de la technicité des contrats offerts, le législateur français a déployé des mesures visant à encadrer la tarification des commissions d'intervention, les conditions de distribution de crédit à la consommation ainsi que le traitement des cas de surendettement. Par ces mesures, la loi entend protéger l'ensemble des consommateurs mais ce sont les populations les plus exposées aux difficultés d'usage des produits et services financiers qui en bénéficient véritablement.

Jusqu'en 2013, seules les procédures de désignation et la mission d'intérêt général attribuée à la Banque Postale déterminent précisément les obligations des banquiers. En dehors de ces

cas de figure, les pratiques bancaires sont réglementées, voire encadrées (taux d'usure), mais s'inscrivent entièrement dans le domaine marchand. Ce domaine se caractérise par une liberté dans les caractéristiques des offres mais également par la liberté du preneur à contracter et donc par sa liberté à engager sa responsabilité.
Si la loi peut assurer l'accès à tous aux services indispensables et prévenir des risques inhérents à l'endettement, elle ne peut se substituer au libre-arbitre des consommateurs. C'est pourquoi un pan curatif s'est additionné au pan préventif de la législation.

Force est de constater que le contexte réglementaire français favorise l'accès aux services bancaires de base, donne les moyens aux consommateurs de comprendre à quoi ils s'engagent lors d'une relation contractualisée avec un établissement financier et prévoit le traitement des situations les plus critiques.

L'étude des mesures réglementaires prises en vue de lutter contre l'exclusion bancaire permet aussi une première approche de la répartition des coûts, par partie prenante, de l'accès aux services bancaires de base et au crédit.
L'Etat prend notamment à sa charge les coûts d'instruction des procédures de désignation, le financement de la mission d'intérêt général confiée à la Banque Postale (250 millions d'euros en 2012), les dépenses et manques à gagner liés au surendettement des ménages (environ 300 millions par an).
Les établissements financiers portent intégralement, et sans contrepartie financière des autres parties prenantes, les coûts de production des services bancaires de base dans le cadre des procédures de désignation. Ils portent également les coûts de production de nombreux services gratuits proposés hors procédure de désignation (ouverture et clôture de compte, souvent tenue de compte, délivrance de RIB, domiciliation de virements,…) ainsi que les pertes des crédits non remboursés.
Les usagers ont à leur charge l'ensemble des prestations tarifées.

Il faut donc observer une double conséquence à la mise en œuvre des textes de loi précédemment cités. Ils ont d'une part créé un contexte d'accessibilité aux services de base et de protection du consommateur. Ils ont d'autre part influencé la construction et l'évolution des modèles économiques de la banque de détail.

2 DES MODELES BANCAIRES QUI RESTENT POURTANT SELECTIFS

Sur les activités de banque de détail, le paysage français compte diverses catégories d'acteurs. Le code monétaire et financier qui les régit, mentionne que « *les établissements de crédit sont agréés en qualité de banque, de banque mutualiste ou coopérative, de caisse de crédit municipal, de société financière ou d'institution financière spécialisée* »[115]. Au 1/1/2013, 572 établissements de crédit, aux statuts hétérogènes, sont agréés en France. Ils représentent un réseau d'environ 38.000 agences[116], y compris les points de vente de La Banque Postale, soit environ 1 agence pour 1.700 habitants, une des densités les plus importantes d'Europe. Les structures d'accueil de la clientèle sont donc particulièrement nombreuses sur le territoire national et la concurrence, déjà vive sur la clientèle des particuliers, pourra être encore exacerbée avec l'entrée en vigueur des impératifs de liquidité Bâle III. En effet, les dépôts de la clientèle « retail » fidélisée apparaissent comme un facteur d'amélioration de ce ratio.

Dans le contexte concurrentiel et réglementaire français, nous proposons d'étudier les principales composantes du modèle économique de la banque de détail qui peuvent impacter l'inclusion bancaire.

Pour cela, nous analyserons dans un premier temps les comptes de résultats publiés dans les rapports annuels 2012 des principaux acteurs du paysage de la banque de détail en France. Leur comparaison permettra de détecter la possible influence de leur structure juridique et de leur actionnariat/sociétariat sur leurs activités et leur recherche de productivité. Ce critère sera évalué par l'étude de la construction des niveaux de coefficient d'exploitation.

Puis, nous nous intéresserons aux politiques de crédit des établissements financiers, notamment auprès des populations présentant des ressources jugées faibles ou irrégulières.

Ces deux démarches complémentaires nous renseigneront sur les conditions de génération et de rémunération de la valeur dans les banques de détail étudiées et nous éclaireront sur les affectations de la valeur créée.

Nous démontrerons que, en dépit d'une réglementation à visée inclusive, les logiques de rentabilité des modèles bancaires en vigueur maintiennent 3 principaux critères sélectifs qui construisent effectivement des difficultés d'accès et d'usage pour les publics qui ne les possèdent pas.

---

[115] Code monétaire et financier, article L511-9

[116] Banque Centrale Européenne (2012), *Statistiques de paiements 2011*. Disponible sous : http://www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87YCUS/ consulté le 18/07/2013.

2.1 La construction de la productivité dans la banque de détail

2.1.1 Structure juridique et détention du capital

Deux groupes seront analysés. L'un constitué de sociétés anonymes et présentes sur l'ensemble du territoire français :

Tableau 2-1 : Etablissements SA dont le rapport annuel 2012 est analysé

Source : Rapports annuels 2012	La Banque Postale	Société Générale	BNP Paribas	LCL
Statut	Société Anonyme à directoire et conseil de surveillance	Société Anonyme	Société Anonyme	Société Anonyme
Actionnariat	Groupe La Poste 100% Etat français	Société cotée, Bourse de Paris	Société cotée, Bourse de Paris 69% d'actions détenues par des institutionnels au 31/12/2012	Détenue à 95,1% par le Crédit Agricole SA au 31/12/2012
Nombre de clients	11 M°	11,7 M° pour le réseau France : SG, Crédit du Nord et Boursorama	7,6 M° pour la Banque de détail France (BDDF)	6,3 M° pour le réseau France
Collaborateurs	31.000 + 32.000 guichetiers multi-métier La Poste	32 000	31 500	20 900

L'autre, constitué de caisses régionales coopératives, intervenant sur des secteurs géographiques similaires :

Tableau 2-2 : Etablissements coopératifs dont le rapport annuel 2012 est analysé

Source : Rapports annuels 2012	Caisse Epargne IDF	Crédit Agricole IDF	BP Rives de Paris
Statut	Banque coopérative, Société Anonyme à directoire et Conseil de Surveillance dénommé conseil d'orientation et de surveillance (COS) régie par les articles L.512- 85 et suivants du code monétaire et financier	Société coopérative à capital variable, soumise notamment aux articles L. 512-20 et suivants du Code Monétaire et Financier	Société Anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable régie par les articles L. 512-2 et suivants du Code monétaire et financier
Actionnariat	Parts sociales entièrement souscrites par les Sociétés Locales d'Epargne (80%) et Certificats Coopératifs d'Investissements détenus par Natixis (20%)	Parts sociales (66%) et Certificats coopératifs d'investissements et d'associés	Parts sociales (80%) et Certificats Coopératifs d'Investissements détenus par Natixis (20%)
Sociétaires	612 000	80 203	377 139
Nombre de clients	3,6 M°	1,5 M°	662 775
Collaborateurs	4 771	3 781	2 600

Pour chacun de ces réseaux coopératifs, les missions historiques, à l'origine de leur constitution, apparaissent encore aujourd'hui dans les textes de loi qui les régissent. Ainsi, l'article L512-85 du Code Monétaire et Financier auquel le statut juridique de la Caisse d'Epargne Ile-de-France se réfère mentionne que le « *réseau des caisses d'épargne participe à la mise en œuvre des principes de solidarité et de lutte contre les exclusions. ... Il contribue à la protection de l'épargne populaire, au financement du logement social, à l'amélioration du développement économique local et régional et à la lutte contre l'exclusion bancaire et financière de tous les acteurs de la vie économique, sociale et environnementale.* » Cette mission n'apparaît réglementairement ni pour les caisses de Crédit Agricole ni pour le réseau des Banques Populaires.

Les Caisses du Crédit Agricole étaient, pour leur part, historiquement dédiées au financement du secteur primaire. Légalement, elles « *ont notamment pour objet de faciliter et de garantir les opérations concernant la production agricole et l'équipement agricole et rural effectuées par leurs sociétaires* »[117]. Quant aux Banques Populaires, la création des caisses régionales a été motivée par les besoins de petits entrepreneurs locaux. Encore aujourd'hui, elles « *ne peuvent faire d'opérations qu'avec des commerçants, industriels, fabricants, artisans, patrons bateliers, sociétés commerciales et les membres des professions libérales pour l'exercice normal de leur industrie, de leur commerce, de leur métier ou de leur profession »*[118]. Cette restriction est toutefois levée dès que le client devient sociétaire ; elles sont alors librement habilitées à prêter leurs concours. Cette particularité peut expliquer la plus forte proportion de sociétaires parmi les clients de la BP Rives de Paris comparativement ici aux 2 autres réseaux coopératifs. En effet, pour tout crédit attribué à un particulier, la loi impose aux Banques Populaires que celui-ci soit sociétaire ; au moins une part sociale est donc souscrite lors de l'octroi d'un prêt.

Si la souscription des parts sociales s'effectue directement auprès des caisses régionales pour le Crédit Agricole et les Banques Populaires, elle transite via des Sociétés Locales d'Epargne (SLE)[119] pour les Caisses d'Epargne. Ces structures ont pour objet de favoriser la détention la plus large du capital d'une caisse d'épargne et de prévoyance en animant le sociétariat. Elles détiennent l'ensemble des droits de vote car les certificats coopératifs n'en confèrent pas. Par l'intermédiaire des SLE, 17% des clients de la CE-IDF en sont sociétaires contre seulement 5% des clients du CA-IDF.

---

[117] Code Monétaire et financier, article L512-21 en vigueur au 29/07/2013.

[118] Code Monétaire et financier, article L512-2 en vigueur au 29/07/2013.

[119] Les sociétés locales d'épargne (SLE) sont régies par l'article L512-92 et suivants du Code monétaire et financier ; il s'agit des sociétés coopératives locales sans activité bancaire.

Sur la base de leur structure juridique et des caractéristiques de la détention du capital, nous pouvons poser l'hypothèse que les banques SA et les sociétés financières, détenues par des actionnaires, sont davantage orientées vers la recherche de profit que les banques mutualistes, partiellement détenues par leurs sociétaires et potentiellement plus orientées vers l'utilité sociale. La Banque Postale, détenue par l'Etat, fait figure d'exception et occupe nous le verrons, une position singulière dans le paysage de la banque de détail en France.

Il faut noter en préalable que cette hypothèse se fonde sur le postulat de décisions stratégiques prises par les détenteurs du capital des établissements financiers. Or, depuis la fin des années 1990, le secteur bancaire coopératif français s'est profondément transformé. Localement, les caisses régionales restent spécialisées dans des activités de banque de détail. En revanche, via leurs têtes de réseau nationales, et l'acquisition de filiales, elles proposent toutes les activités de « *banque universelle* ». Dans ce contexte la Commission des Affaires Economiques du Sénat s'interroge sur « *la compatibilité de ces ensembles hétérogènes avec le socle coopératif historique : quelle incidence sur les droits et la place des sociétaires ?* [120]» et suspecte le développement économique des structures centrales et des filiales cotées d'avoir « *conduit à inverser l'organigramme réel par rapport à l'organigramme théorique, conduisant à « exproprier » les sociétaires du contrôle des groupes* ». La force de cette suspicion est telle que des pistes de réflexion ont été proposées au Sénat en 2012 pour rendre aux sociétaires le contrôle des groupes bancaires coopératifs. Ces réflexions laissent supposer que les circuits de prise de décisions comme les orientations stratégiques des banques mutualistes se seraient rapprochés de ceux des banques SA depuis une quinzaine d'années.

Ces éléments étant posés, il est donc intéressant d'essayer de comparer la construction des profits dans les différents types d'établissement et d'en déduire les conséquences des modèles en vigueur pour les clients des banques et sociétés financières. Cette comparaison comportera de nombreux biais. Les chiffres pris en considération correspondent tous aux résultats consolidés 2012 aux normes IFRS. Cependant, les rapports annuels ne précisent pas les contributions de chaque segment de clientèle au PNB.

L'étude ci-dessous ne peut donc pas spécifiquement comparer la construction du résultat sur le segment de la clientèle des particuliers en France, établissement par établissement. L'analyse de données agrégées reste néanmoins instructive et contribue à la compréhension des stratégies mises en œuvre sur l'activité de banque de détail.

---

[120] Lienemann MN. (2012), « Les coopératives en France : un atout pour le redressement économique, un pilier de l'économie sociale et solidaire », *Rapport d'information n° 707 (2011-2012)* fait au nom de la Commission des Affaires Economiques.

2.1.2 Composition du PNB et PNB par client

Tableau 2-3 : Poids relatifs de la marge d'intérêt et des commissions dans les PNB 2012

En % du PNB	CE IDF	LBP	LCL	BNPP	BP Paris	SG	CA IDF
Marge nette d'intérêts	66%	64%	60%	59%	56%	55%	54%
Commissions	32%	38%	39%	41%	43%	42%	43%

Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012 des établissements.

Les établissements financiers constituent leur valeur ajoutée, ou Produit Net Bancaire (PNB) sur 2 composantes. La marge d'intérêt reflète leur rôle d'intermédiaire dans le financement de l'économie. Elle traduit la différence entre les intérêts perçus, sur les crédits accordés, et les intérêts versés, sur les postes de passif nécessaires au refinancement. Les commissions représentent la rémunération de prestations de service. Pour la clientèle de particuliers, elles englobent la grande majorité des opérations bancaires présentées dans les plaquettes tarifaires : tenue de compte, moyens et opérations de paiement, banque à distance, irrégularités et incidents…

D'après le rôle historiquement dévolu aux banques coopératives, il aurait été cohérent de croire que le poids de la marge nette d'intérêt dans la composition du PNB était pour elles supérieur à celui des banques SA. Les résultats 2012 de la Banque Populaire Rives de Paris et du Crédit Agricole Ile de France viennent infirmer cette hypothèse. La part des commissions varie entre 32% et 43% pour les 7 structures considérées, sans pouvoir détecter à ce stade d'incidence du caractère mutualiste sur la composition du PNB. Seules la Caisse d'Epargne Ile de France et La Banque Postale réalisent plus de 60% de leur PNB sur leur marge nette d'intérêt. Ce constat laisse supposer que ces 2 structures pratiquent une politique plus orientée vers le financement des projets de leurs clients et/ou des tarifs moins élevés sur les prestations de service proposées.

Tableau 2-4 : PNB détaillé et PNB par client 2012

Banque de détail Au 31/12/2012	Caisse Epargne IDF	La Banque Postale	LCL Réseau France	Crédit Agricole IDF	SG Réseaux France	BP Rives de Paris	BNPP BDDF
Marge nette d'intérêts	657	3 193	2271	514	4 484	285	4128
Commissions	316	1 881	1485	410	3 425	220	2811
Autres pdts et charges	18	-60	48	20	252	1	
PNB (Millions d'€)	**990**	**5 015**	**3 804**	**944**	**8 161**	**507**	**6 939**
Nombre de clients	3 600 000	11 046 000	6 350 000	1 500 000	11 715 000	662 775	7 619 000
PNB / CLIENT	275	454	599	630	697	764	911

Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012 des établissements.

Le constat est identique si l'on considère le calcul du PNB par client. La Caisse d'Epargne Ile de France et La Banque Postale restent les plus modérées, en deçà de 500€ annuels par client. Avec 275€ par client, le ratio de la Caisse d'Epargne apparaît très inférieur à ceux des autres établissements et interroge sur le nombre de clients publié par cette structure. L'inactivité de certains comptes pourrait expliquer ce décalage, mais cette hypothèse n'a été ni infirmée ni confirmée par l'établissement[121].

A l'autre extrême, la Banque Populaire Rives de Paris, avec 764€ en 2012, se place entre les deux banques commerciales de référence. La Société Générale affiche un PNB annuel par client à peine inférieur à 700€ et BNPP dépasse les 900€. L'absence de données détaillées par segment de clientèle empêche d'évaluer le biais produit par les différences de composition des portefeuilles de clients des établissements étudiés. Néanmoins, pour ceux qui communiquent sur leur nombre de clients particuliers et professionnels, nous constatons une répartition très comparable, à l'exception de BNPP chez qui les professionnels ont un poids légèrement supérieur.

Tableau 2-5 : Répartition de la clientèle entre Particuliers et Professionnels

	La Banque Postale	Société Générale Réseaux France	BNP Paribas (BDDF)	LCL
Clients Particuliers	10 600 000	11 100 000	6 900 000	6 000 000
Clients professionnels	446 000	615 000	719 000	352 300
TOTAL	**11 046 000**	**11 715 000**	**7 619 000**	**6 352 300**
% Particuliers	96%	95%	91%	94%
% Entreprises	4%	5%	9%	6%

Source : synthèse de l'auteur d'après les rapports annuels 2012

L'étude de la politique tarifaire appliquée aux particuliers peut donner un meilleur éclairage pour évaluer les différences de stratégies entre établissements.

Depuis 2011, dans le cadre d'un accord soutenu par le CCSF et faisant suite au rapport Pauget-Constans sur la tarification des services bancaires[122], les plaquettes tarifaires des banques affichent en 1ère rubrique un extrait analogue des tarifs des produits et services considérés les plus courants. Cette obligation a pour objet de faciliter la comparaison des prix pratiqués par les établissements financiers envers la clientèle des particuliers.

La comparaison ci-dessous montre que sur ces 10 prestations les plus courantes, la Société Générale est plus chère pour 5 d'entre elles. La Banque Postale se place le plus souvent la moins chère ou parmi les moins chères. Ce tableau montre également que, en dépit de l'effort de transparence souhaité par le CCSF et accepté par les établissements financier, il reste

[121] Une confirmation du nombre de clients actifs au 31/12/2012 a été demandée à La Caisse d'Epargne Ile de France le 29/07/2013 mais est restée sans réponse.

[122] Pauget G., Constans E. (2010), *Rapport sur la tarification des services bancaires,* La documentation française

difficile de comparer le coût réel des prestations. Certaines tarifications sont au forfait, d'autres facturées à l'unité, d'autres encore distinctement plafonnées.

Tableau 2-6 : Extraits standard des tarifs en vigueur au 01/07/2013

Tarif en vigueur au :	01/06/13	01/01/13	01/10/12	01/03/13	01/09/12	01/01/13	01/04/13
EXTRAIT STANDARD DES TARIFS	**LBP**	**BNPP**	**LCL**	**SG**	**CE IDF**	**CA IDF**	**BP Paris**
Abonnement permettant de gérer ses comptes sur Internet/mois	Gratuit	Gratuit	1,75 €	Gratuit	Gratuit	Gratuit	1,70 €
Produit offrant des alertes SMS sur la situation du compte	0,25 €	2 €	1 €	4,00 €	2,50 €	1 €	1,60 €
Par unité ou forfait par mois	*par SMS*	*15 sms*	*4 sms*	*Illimité*	*Illimité*	*Illimité*	*Illimité*
Carte de paiement internationale à débit immédiat €/an	37,50 €	40,00 €	39,96 €	41,00 €	35,60 €	38,00 €	42,00 €
Carte de paiement internationale à débit différé €/an	43,00 €	46,00 €	41,40 €	46,00 €	44,70 €	45,00 €	45,00 €
Carte de paiement à autorisation systématique €/an	28,50 €	32,00 €	27,60 €	33,00 €	30,50 €	14,90 €	31,10 €
Retrait en euros dans un DAB d'un autre établissement de la zone euro	0,65 €	1 €	1 €	1 €	0,90 €	0,85 €	0,90 €
Par retrait, à partir du :	*6ème*	*4ème*	*4ème*	*4ème*	*4ème*	*5ème*	*5ème*
Virement SEPA occasionnel externe dans la zone euro :							
En AGENCE, par virement	3,30 €	3,50 €	3,90 €	3,40 €	3,20 €	3,40 €	3,26 €
Par Internet par mois	Gratuit	Gratuit	1,75 €	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit
Frais de prélèvement :							
Mise en place d'une autorisation de prélèvement	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit
Paiement par prélèvement	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit	Gratuit
Commission d'intervention par opération	6,60 €	8,50 €	8,40 €	8,75 €	8,50 €	8,20 €	7,00 €
Plafond mensuel	*118,80 €*	*170,00 €*	*168,00 €*	*157,50 €*	*170,00 €*	*196,80 €*	*140,00 €*
Assurance perte ou vol des moyens de paiement / an	23,00 €	26,50 €	28,80 €	29,50 €	18,30 €	24,00 €	25,00 €

Source : synthèse de l'auteur d'après les plaquettes tarifaires en vigueur au 1/7/2013.

Malgré ces subtilités tarifaires voulues par les établissements, il est possible de mettre en évidence que la différence de coût annuel entre la banque la plus chère et la banque la moins chère est de :

- 21€ pour la gestion de ses comptes sur internet, et jusqu'à 42€ si des virements sont effectués (LCL versus toutes les autres),
- 6,40€ pour une carte à débit immédiat (BP Rives de Paris versus CE IDF),
- 18,10€ pour une carte à autorisation automatique (SG versus CA IDF),
- 78€ pour le plafond annuel des commissions d'interventions (CA IDF versus LBP).

Il résulte de ces constats que le coût annuel pour le particulier des services bancaires, ou le PNB par client si l'on prend le point de vue du banquier, est tributaire des tarifs appliqués mais surtout fortement conditionné par le comportement du consommateur.

Cet état de fait apparaît nettement si l'on compare deux « paniers » moyens résultant de deux types de comportements distincts.

Prenons le cas d'un client A qui détient un compte courant et décide de gérer ses comptes sur internet. Par précaution, il souscrit au produit qui offre des alertes par sms sur la situation de son compte et détient une carte de paiement internationale à débit immédiat. Il n'effectue pas de retrait aux DAB d'autres établissements car il sait que ceux-ci sont tarifés. Pour son

confort et sa sécurité, il réalise ses virements par internet et a assuré ses moyens de paiement contre la perte ou le vol.

Tableau 2-7 : Tarification sous hypothèse client A

EXTRAIT STANDARD DES TARIFS - Client A	CA IDF	LBP	CE IDF	BNPP	BP Paris	SG	LCL
TOTAL	74,00 €	80,50 €	83,90 €	90,50 €	106,60 €	118,50 €	122,76 €

Source : calculs de l'auteur d'après les plaquettes tarifaires en vigueur au 1/7/2013.

D'après les extraits standards des tarifs 2013, le client A générerait un PNB compris entre 74€ pour le CA-IDF et 123€ pour LCL, soit un écart de près de 49€ par client et par an. Sur ce profil de clientèle, 2 mutualistes et la Banque Postale proposent les meilleures options tarifaires. A contrario, la BP Rives de Paris apparaît toujours parmi les 3 établissements générant le PNB par client le plus élevé comme le démontrait plus haut le calcul réalisé à partir des comptes de résultat consolidés au 31/12/2012.

En comparaison, prenons le cas d'un client B qui détient un compte courant mais n'a pas la possibilité de gérer ses comptes sur internet. Inquiet quant à la gestion de son solde bancaire, il souscrit aussi au produit qui offre des alertes par sms sur la situation de son compte et détient une carte de paiement à autorisation systématique. Comme le client A, il n'effectue pas de retrait aux DAB d'autres établissements car il sait que ceux-ci sont tarifés. Il doit se déplacer en agence pour réaliser 3 virements mensuels par mois. Suite à des décalages de trésorerie, plusieurs incidents interviennent dans l'année et 10 commissions d'intervention lui sont facturées. Il a également assuré ses moyens de paiement contre la perte ou le vol.

Tableau 2-8 : Tarification sous hypothèse client B

EXTRAIT STANDARD DES TARIFS - Client B	LBP	CA IDF	BP Paris	CE IDF	LCL	BNPP	SG
TOTAL	252,30 €	255,30 €	262,66 €	279 €	292,80 €	293,50 €	320,40 €

Source : calculs de l'auteur d'après les plaquettes tarifaires en vigueur au 1/7/2013.

Sur cet exemple, il apparaît que pour les clients devant faire face à des difficultés (accès internet, décalages de trésorerie) La Banque Postale et les banques coopératives appliquent une tarification inférieure aux banques commerciales. L'écart annuel entre la tarification la plus faible et la tarification la plus forte s'établit à 68€ par an.

Pour le client particulier, le budget à dédier aux produits et services bancaires, considéré hors emprunt ici, dépend donc d'une part des tarifs pratiqués par l'établissement teneur de compte et de son comportement. Sur ces 2 critères, les frais annuels peuvent varier de 74€ (environ 6€

par mois) à 320€ (environ 27€ par mois) soit un écart de 246€. Sur le panel d'établissements retenu et sur les exemples de « paniers » A et B choisis, on peut considérer que sur ces 246€, 181€ dépendent du comportement du client (255€ - 74€) et 65€ du choix de l'établissement (320€ - 255€).

L'étude de la construction du PNB et l'analyse de la tarification des services les plus courants chez différents établissements bancaires nous apportent quelques premières conclusions quant aux modèles économiques en vigueur dans la Banque de détail et plus particulièrement sur le segment de la clientèle des particuliers.

Au sein des 7 structures étudiées, plus de la moitié du PNB est apportée par la marge nette d'intérêt. La part des commissions est toujours minoritaire mais il est impossible d'affirmer qu'elle est systématiquement moindre chez les banques coopératives comparativement aux banques commerciales. Seules deux structures, la Caisse d'Epargne Ile de France et la Banque Postale, se détachent des autres avec plus de 60% de leur PNB réalisés par la marge d'intérêt. La répartition est comparable lorsque l'on considère le PNB par client. La Caisse d'Epargne IDF et LBP affichent les plus faibles, tandis que le Crédit Agricole IDF ou la BP Rives de Paris restent proches des montants calculés pour la Société Générale ou LCL.

Sur les tarifs applicables aux particuliers affichés dans les extraits standard, une banque commerciale, la Société Générale, apparaît globalement plus chère que les 6 autres. Ici encore, il est impossible d'affirmer que les mutualistes appliquent une politique tarifaire différente de celle des banques commerciales. Pour répondre aux besoins basiques d'un client sans incident (client A), la Banque Populaire Rives de Paris fait toujours figure d'exception parmi les mutualistes et adopte une politique tarifaire proche de celle des banques commerciales. Le seul cas de figure où une distinction peut s'établir entre banques commerciales et banques coopératives concerne la tarification appliquée aux clients présentant des difficultés. Les difficultés que nous avons ici considérées (client B) peuvent être de l'ordre de l'accès aux services (via internet) ou de l'ordre de l'usage du compte bancaire (débit sur compte non approvisionné entraînant des commissions d'intervention).

Nous pouvons d'une part conclure que, sur une clientèle sans difficultés avérées, 2 établissements, la CE-IDF et LBP, semblent avoir développé des modèles économiques distincts des 5 autres. Ces modèles apparaissent moins portés par les commissions et exerçant en moyenne une moindre pression financière sur les clients.

D'autre part, nous pouvons déduire des comparaisons réalisées que, sur la clientèle avec des difficultés avérées, les modèles des mutualistes et de LBP s'écartent de ceux des banques commerciales (SG, LCL, BNPP). Celles-ci appliquent une tarification plus dissuasive des incidents laissant supposer que l'objectif à atteindre est un PNB maximisé quelque soit le

profil du client. Pour les clients aisés, il peut être réalisé sur des opérations à forte valeur ajoutée (gestion de portefeuille de valeurs par exemple). Pour des clients précaires, il est soutenu par les commissions d'intervention.

Ces commissions ont fait l'objet d'un plafonnement réglementé en 2013 à 8 € par opération, soit la tarification moyenne constatée en 2013 sur les 7 établissements analysés, et à 80€ mensuels, soit moitié moins que la moyenne du plafond constaté en 2013 sur ces mêmes établissements (160€). Mi-2014, les banques dressent un premier bilan des manques à gagner induits par ces plafonnements : « *50 millions d'euros, pour le seul deuxième trimestre 2014* » pour les Caisses Régionales de Crédit Agricole, « *100 millions d'euros* » évalués sur l'année pour BNP Paribas (Les Echos, 12/08/2014)[123]. Seule une analyse ultérieure pourra démontrer les effets réels de ces plafonnements tant sur les établissements financiers que sur les particuliers bénéficiaires.

2.1.3 Coefficient d'exploitation

Le coefficient d'exploitation contribue à l'évaluation de la rentabilité d'un établissement financier. Il qualifie le niveau d'efficacité et de productivité d'une entité financière en matérialisant le poids des charges courantes ou frais de structure rapporté à la valeur ajoutée. Son mode de calcul est le suivant :

$$\text{Coefficient d'exploitation} = \frac{\text{Charges d'exploitation + amortissements}}{\text{PNB}}$$

Pour améliorer leur productivité, mesurée par le coefficient d'exploitation, les établissements financiers peuvent jouer mathématiquement sur différents leviers.

Ils peuvent cibler un maintien du PNB et une diminution des charges de structures. Dans les banques, l'essentiel des charges d'exploitation est constitué des frais de personnel, suivis des coûts relatifs aux locaux et aux systèmes d'information. Une diminution des charges de structures signifie donc une diminution des effectifs, voire la fermeture d'agences. L'enjeu est alors de maintenir le PNB à moindre effectif.

Ils peuvent également opter pour un maintien des charges de structures et travailler à l'augmentation de leur PNB. Il s'agit alors, soit d'augmenter le PNB moyen par client, soit à

[123] Chocron V. (2014), « Les banques accusent le coup du plafonnement de leurs frais », *Les Echos* - 12/08/2014

PNB moyen maintenu, d'augmenter le nombre de clients. Sans évolution au niveau des effectifs, cela signifie que le nombre de clients par collaborateur augmente mécaniquement.
Une dernière voie consiste à tenter parallèlement de diminuer les charges de structure et d'augmenter le PNB généré. Il s'agit dans ce cas de « faire plus avec moins ». Cela conduit à se concentrer sur la clientèle la plus rémunératrice, celle qui produit le plus fort PNB par euro de charge engagé.

Pour comprendre les modèles économiques mis en application par les structures étudiées, il est important de s'intéresser aux conséquences pour les clients des coefficients d'exploitation ciblés par les Banques, en complément de la composition de leur PNB vue précédemment.

Tableau 2-9 : PNB 2012 généré pour 100€ de charges de structure

Banque de détail Au 31/12/2012	Crédit Agricole IDF	SG Rés. France	BNPP BDDF	BP Rives de Paris	LCL Réseau France	Caisse Epargne IDF	La Banque Postale
Coefficient d'exploitation	51,4%	64,5%	64,8%	66,9%	67,3%	73,7%	87,0%
PNB pour 100€ de charge	195€	155€	154€	149,4€	148,7€	136€	115€

Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012.

Parmi les 7 structures considérées, le modèle mis en œuvre par le Crédit Agricole Ile de France apparaît sur le critère du coefficient d'exploitation nettement plus performant que les autres, avec un niveau de charges à peine supérieur à la moitié de la valeur produite (51,4%). 4 structures, 3 banques commerciales et une banque mutualiste, sont proches de la valeur moyenne calculée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel (2013, p.12) pour la Banque de détail en 2012 (64,1%)[124]. 2 seulement affichent un coefficient d'exploitation supérieur à 70%. Il s'agit des 2 entités pour lesquelles le plus faible PNB par client a été relevé.

Tableau 2-10 : Nombre de clients par collaborateur et temps annuel accordé par clients

	La Banque Postale	**BNP Paribas (BDDF)**	**BP Rives de Paris**	**LCL**	**Société Générale Réseaux France**	**Crédit Agricole IDF**	**Caisse Epargne IDF**
Clients / Collaborateur	***226***[125]	242	255	304	366	397	755
Temps client / an	6,5	6,1	5,8	4,9	4,0	3,7	2,0

Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012.
NB : Le temps moyen pondéré calculé par client et par an est de 5 heures.

[124] Autorité de Contrôle Prudentiel (2013), « La situation des grands groupes bancaires français à fin 2012 », *Analyses et Synthèses*, (13), Banque de France
[125] La Banque Postale a pour spécificité un accord de mise à disposition de personnel par le Groupe La Poste. Environ 3.000 collaborateurs sont directement employés par LBP, 28.000 chargés de clientèle sont entièrement refacturés à LBP et près de 32.000 guichetiers multi-métiers sont partiellement refacturés. Pour évaluer le nombre d'ETC de LBP, il a été considéré que les guichetiers multi-métiers dédiaient 50% de leur temps aux activités bancaires.

Du point de vue de l'établissement, le nombre de collaborateurs impacte directement les frais de structure. Du point de vue du client, il entraîne une plus ou moins grande disponibilité à son égard. Sur le panel étudié, le portefeuille moyen de clients par collaborateur oscille entre 226 et 755. La valeur extrême de nouveau constatée pour la Caisse d'Epargne Ile de France semble confirmer l'hypothèse d'un nombre important de clients très peu actifs sur le nombre de clients déclarés. En l'absence d'information plus précise, cette valeur sera écartée de l'analyse des volumes de portefeuilles de clients. Sur les 6 banques considérées, l'écart reste considérable entre la Banque Postale, qui met à disposition 1 collaborateur pour 226 clients, et le Crédit Agricole Ile de France, qui met à disposition 1 collaborateur pour 397 clients. Si l'on considère un temps moyen de travail annuel de 1.475 heures[126] par collaborateur, ce sont en moyenne entre 3,7 et 6,5 heures dédiées annuellement à un client. Ces moyennes sont à considérer tous collaborateurs confondus, elles prennent en compte l'ensemble des salariés, qu'ils soient ou non en contact direct avec le public. Le temps réel moyen de disponibilité pour un contact direct est donc globalement moindre.
La performance d'un établissement financier s'évalue donc d'une part sur le PNB qu'il arrive à générer par client mais aussi sur le temps mis à disposition pour générer ce PNB. Les plus productifs sont ceux qui minimisent leur coefficient d'exploitation, c'est-à-dire ceux qui pour un niveau de charge équivalent produisent le plus fort PNB.

Le Crédit Agricole Ile de France affichait un PNB par client moyen comparativement aux 6 autres entités étudiées (630€). La proportion des commissions dans la construction de son PNB global (43%) était en 2012 supérieure à celle des autres structures et ses tarifs sur les produits les plus courants parmi les plus faibles. D'après l'ensemble de ces éléments, il est possible d'avancer que le modèle économique du CA-IDF est construit sur l'attractivité de ses tarifs et le volume de clientèle. Cette entité trouve son équilibre en ciblant un nombre important de clients par collaborateur. Pour améliorer son coefficient d'exploitation, cette banque a opté pour des charges réduites et un PNB soutenu par des clients nombreux, comparativement au nombre de collaborateurs, et attirés par des tarifs contenus. Il est possible d'avancer que le Crédit Agricole Ile de France cible plutôt des clients autonomes (3,7 heures de temps collaborateur accordé par an et par client) et appétents aux produits et services bancaires (630€/an).

[126] Durée annuelle du travail salarié recensé par l'INSEE en 2012 sur la branche Activités financières et d'assurance, http://www.insee.fr/fr/themes/comptes-nationaux/tableau.asp?sous_theme=5.2.2&xml=t_6212, consulté le 31/07/2013

Les éléments à notre disposition permettent de discerner un modèle différent mis en œuvre par la Société Générale sur la banque de détail. La composition du PNB est comparable à celle du CA-IDF avec 42% composé par les commissions. Le PNB par client est en revanche ici supérieur de 12% à la moyenne constatée sur les 7 entités étudiées. Les tarifs des produits et services les plus courants à destination des particuliers y sont parmi les plus chers. Ils sont de l'ordre de 15% plus chers que la moyenne calculée pour les 7 établissements pour un client présentant des difficultés (client B). En parallèle, le nombre de clients par collaborateur reste important et comparable à celui du CA-IDF (366 versus 397). Malgré des tarifs supérieurs et en accordant un temps annuel par client proche de celui du CA-IDF, le coefficient d'exploitation de la Société Générale n'arrive qu'en seconde position avec un écart de plus de 13 points du premier. Cela s'explique par les charges d'exploitation dépensées par collaborateur qui s'élèvent à 164,5 K€ par an pour la Société Générale contre 128,3 K€ pour le CA-IDF. Sur les 7 entités considérées, la SG affiche les frais de structure par collaborateur les plus élevés (+28,6% par rapport à la moyenne pondérée calculée sur les 7 entités). Le modèle économique de la Société Générale repose donc pour la banque de détail sur des tarifs élevés pratiqués sur un nombre important de clients comparativement au nombre de collaborateurs. Le niveau des charges de structure laisse supposer des salaires élevés et un choix de locaux plutôt haut de gamme. L'ensemble de ces éléments conforte l'idée d'une politique sélective vis à vis de la clientèle qui se doit d'être à la fois autonome (4 heures de temps client par an) et en capacité de supporter les tarifs appliqués (697€ par an). Contrairement au CA-IDF où une partie de la valeur ajoutée profite aux clients par la voie de tarifs contenus, elle semble ici davantage profiter aux salariés de l'entreprise.

Sur la banque de détail en France, la performance de productivité mesurée par le coefficient d'exploitation de la BNPP est très proche de celle de la Société Générale (64,8% versus 64,5%). Pourtant le modèle économique adopté n'est pas rigoureusement identique. Le poids des commissions dans la composition du PNB est proche de celui des 2 structures précédentes (41%). En revanche, le PNB réalisé par client est très élevé (+47% par rapport à la moyenne pondérée calculée sur les 7 entités). Les tarifs des produits les plus courants sont inférieurs à la moyenne sur un fonctionnement régulier (client A) mais la tendance s'inverse pour un client qui présente des difficultés (client B). Les collaborateurs sont en charge de portefeuilles de taille réduite comparativement aux autres entités, hormis La Banque Postale. Ces éléments démontrent que le modèle s'appuie davantage sur l'optimisation de la relation client, que sur l'augmentation du volume de clients. La progression du « panier moyen » est recherchée mais en accordant en contrepartie davantage de temps à chaque client que dans les autres modèles.

Les informations extraites du rapport annuel 2012 soutiennent l'hypothèse d'une plus grande sélection de la clientèle que sur les 6 autres structures étudiées. La cible qui apparaît ici doit avoir la capacité (le besoin ?) d'être équipée de nombreux produits et services bancaires et d'en payer le prix. Pour stabiliser sa productivité, en dépit de portefeuilles de taille plus réduite, les charges par collaborateur, bien que supérieures de 11,6% à la moyenne, restent bien inférieures à celles pratiquées par la Société Générale (142,7 K€ versus 164,5 K€). Le modèle porté par la BNPP semble privilégier une cible à hauts revenus appétente aux produits et services bancaires mais plus sensible au temps accordé par sa banque.

Bien que mutualiste, le modèle économique qui se dégage à l'analyse des éléments issus du rapport annuel 2012, apparaît pour la Banque Populaire Rives de Paris assez proche de celui de BNPP. Le poids des commissions dans le PNB (43%) est comparable aux 3 banques précédentes ; le PNB par client arrive en seconde position, derrière la BNPP et est supérieur de 23% à la moyenne pondérée calculée sur les 7 établissements. Les tarifs des produits les plus courants y sont supérieurs de 10% à la moyenne pour une utilisation sans incident (client A) mais inférieurs de 6% pour un client rencontrant des difficultés (client B). La taille du portefeuille par collaborateur est proche de celle calculée pour la BNPP (255 versus 242). Comme pour la BNPP, le modèle s'appuie ici sur l'optimisation de la relation client, c'est-à-dire sur l'accentuation du PNB sur un même client plus que sur l'augmentation du nombre de clients à servir par les collaborateurs. Le coefficient d'exploitation qui s'en dégage est légèrement moins performant (66,9% versus 64,8%) car la BP Rives de Paris semble avoir un comportement moins sélectif vis à vis de sa clientèle. En effet, les commissions d'intervention y sont parmi les moins chères. Les éléments analysés permettent de conforter l'hypothèse d'une recherche d'équilibre chez la BP Rives de Paris : elle applique au plus grand nombre une tarification légèrement supérieure à la moyenne et limite les sanctions sur les incidents, tout en accordant une disponibilité par client supérieure à la moyenne (5,8 versus 5 heures). Dans ces conditions, le maintien d'un coefficient d'exploitation inférieur à 67% est conditionné par la maîtrise des frais de structure par collaborateur. Ils sont ici équivalents à la moyenne observée sur les 7 entités. Ce constat conforte l'idée d'un souci d'équilibre du modèle entre clients mais aussi entre clients et collaborateurs.

Le modèle LCL est moins lisible que les précédents. Cette banque applique les tarifs les plus élevés sur un panier courant (client A) et parmi les plus chers pour les clients présentant des difficultés (client B). Malgré cela, le PNB par client reste dans la moyenne (599€ vs 620€). Le temps dédié par client est un temps moyen comparativement aux autres entités (4,9 vs 5

heures) mais les frais de gestion par collaborateur y sont inférieurs de 4,5% à la moyenne pondérée calculée (122 K€ versus 128 K€). LCL présente plus de difficultés que BNPP à augmenter le panier moyen par client, peut-être du fait de la plus faible proportion d'entreprises (6% vs 9%). Cette structure maintient un coefficient proche de celui de BP Rives de Paris (67,3% vs 66,9%) mais au détriment à la fois des clients particuliers, notamment ceux en difficulté, et potentiellement des conditions de travail des salariés. Cette hypothèse repose sur le constat de frais de structure par salarié inférieurs de 8 K€ pour l'année 2012 chez LCL comparativement à BP Rives de Paris. Au final, les éléments de comparaison qui apparaissent dans les rapports annuels 2012 montrent un modèle basé sur une politique sélective et plutôt dissuasive pour les clients qui peuvent présenter des difficultés.

La Caisse d'Epargne Ile de France a adopté un modèle encore différent des précédents. Elle affiche le PNB et le temps dédié par client les plus faibles du groupe (275€ et 2h/an). Son modèle économique s'appuie sur des clients nombreux comparativement au nombre de collaborateurs, sur lesquels s'applique une faible pression commerciale. Les tarifs des principaux produits et services aux particuliers y sont moins élevés que la moyenne pour une utilisation régulière (84€ vs 97€) et équivalents à la moyenne en présence d'incidents (279 €). Malgré la taille des portefeuilles, la performance mesurée par le coefficient d'exploitation reste très en deçà des 5 banques précédemment étudiées. Ceci s'explique par des frais de structure par collaborateur très supérieurs à la moyenne (153K€ vs 128K€), en seconde position après la Société Générale. Les éléments publiés pour 2012 donnent l'image d'une banque ouverte à tous, qui répond aux besoins courants sans inciter au sur-équipement. Ce modèle nécessite toutefois des clients autonomes. Il profite aux clients en favorisant l'accessibilité et, certainement aux collaborateurs compte tenu du poids des frais de structure. Il reste en deçà des normes de productivité du secteur et, si le nombre de clients communiqué est exact, limité en capacité de contact et d'échange.

Très loin derrière les 6 précédentes sur le critère du coefficient d'exploitation, la Banque Postale présente un profil encore plus atypique que la Caisse d'Epargne Ile de France. Les deux structures ont en commun de réaliser une proportion plus importante de leur PNB sur la marge d'intérêt et moindre sur les commissions que les 5 autres. Elles ont également en commun un PNB par client inférieur à la moyenne, même s'il reste plus élevé chez LBP qu'à la CE-IDF (454€ vs 275€), et une tarification comparable des produits et services les plus courants en l'absence d'incidents. Une première différence apparaît sur la tarification des commissions d'incidents qui sont les plus faibles chez LBP. La seconde différence, beaucoup

plus marquée celle-ci, concerne la taille des portefeuilles, LBP accordant la plus grande disponibilité mesurée à ses clients sur les 7 banques considérées (6,5 heures). Comme la CE-IDF, LBP favorise l'accessibilité à tous profils de clientèle par des tarifs attractifs. Elle exerce une pression commerciale réduite comparativement aux autres entités, à l'exception de la CE-IDF. Le modèle s'appuie sur un grand volume de clients qui génèrent un panier moyen plutôt faible. Du fait de la taille des portefeuilles, il permet également davantage de contact et d'échanges entre clients et collaborateurs. Ce modèle entraîne une productivité très éloignée de la norme acceptée par les autres établissements et de la moyenne calculée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel pour la Banque de détail en 2012. Les frais de gestion par collaborateur n'en sont pas la cause puisque, du fait de l'organisation particulière contractualisée avec La Poste, ils s'avèrent les moins élevés du panel des 7 structures étudiées (93 K€ pour un nombre de collaborateurs évalué à 47.000). Cela signifie qu'à temps égal accordé par client, le PNB généré est moindre chez LBP que chez ses concurrentes.

Tableau 2-11 : PNB par client et PNB par « heure de banque » calculés en 2012

2012	La Banque Postale	BNP Paribas (BDDF)	BP Rives de Paris	LCL	Société Générale Réseaux France	Crédit Agricole IDF	Caisse Epargne IDF
Temps client / an	6,5	6,1	5,8	4,9	4,0	3,7	2,0
PNB / client	454	911	764	599	697	630	275
PNB / heure	69,4	149,3	132,0	123,4	172,9	169,4	140,6

Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012.

Pour expliquer ces constats, il est nécessaire de prendre en compte les spécificités de La Banque Postale. Il s'agit d'une structure dont l'Etat est seul actionnaire, filiale d'un groupe en charge de 4 missions de service public. Le groupe La Poste s'est vu confier : le service universel postal, le transport et la distribution de la presse, l'accessibilité bancaire et la contribution à l'aménagement du territoire (loi du 9 février 2010). La mission d'accessibilité bancaire est précisée par le code monétaire et financier : « *Dans les domaines bancaire, financier et des assurances, La Poste propose des produits et services au plus grand nombre, notamment le Livret A* » (art. L518-25). Cette mission inclut des obligations spécifiques en matière de distribution et de fonctionnement du livret A qui ont été détaillées précédemment (cf 1.1.1). Ces obligations se traduisent par la gestion quotidienne de nombreuses opérations de très faible montant, majoritairement réalisées au guichet[127].

[127] Le nombre d'opérations, de retrait ou de versement, de faible montant réalisé par jour ouvré comme le nombre de livrets A par tranche d'encours moyens sont des indicateurs d'activité confidentiels destinés à un usage interne chez LBP.

Pour remplir sa mission de service public, La Poste, via sa filiale La Banque Postale, doit donc maintenir un réseau de points de contact étendu et un accès aux opérations de caisse opérationnel sur l'ensemble de ce réseau. Elle remplit aujourd'hui ces obligations via un maillage d'agences physiques et des interventions humaines pour les opérations de caisse. Economiquement, cela est rendu possible par les synergies mises en œuvre entre les différentes missions de service public à sa charge[128] et par les compensations financières attribuées par l'Etat. Au titre des obligations spécifiques liées au Livret A, La Banque Postale perçoit en effet une rémunération complémentaire à la rémunération de la collecte. Ce complément fixé à 280 M€ pour 2009, n'atteint plus que 250 M€ en 2012. Il sera encore dégressif en 2013 (235 M€) et 2014 (210 M€).

L'analyse et la comparaison des données issues des rapports annuels 2012 nous a permis d'observer que La Banque Postale était parmi les plus attractives sur le critère des tarifs proposés et du « temps banque » accordé aux clients particuliers. Elle répond en cela à son obligation de proposer « *des produits et services au plus grand nombre* ». En contrepartie, et malgré les synergies et compensations décrites, elle présente un coefficient d'exploitation hors normes. Le modèle adopté par l'Etat actionnaire apparaît en ce sens très distinct de ceux des autres établissements étudiés. En 2012, les 250 M€ compensatoires représentent plus de 38% du résultat brut d'exploitation (654 M€). Or cette compensation apparaît dégressive et n'est acquise que jusqu'en 2014. Au-delà, rien n'est encore défini et les options à venir pourraient remettre en cause le modèle observé sur la base des données 2012.

La comparaison de la construction des coefficients d'exploitation de ces 7 établissements n'a pu être effectuée qu'avec de nombreux biais. Il est malaisé de comparer précisément les modèles car, notamment, les périmètres et la composition de la clientèle (particuliers/professionnels) ne sont pas homogènes. En l'absence de données publiques détaillées, nous avons privilégié une approche globale où les ressources allouées sont agrégées en « temps banque » et, considéré un point d'équilibre par contrepartie lorsque le PNB généré égale le niveau de ressources allouées. Ce développement n'avait pour vocation que de tracer les grandes tendances à partir de données publiées. Les informations plus précises sur les modèles économiques élaborés par ces entreprises sont majoritairement des données confidentielles à usage interne : segmentation développée de la clientèle, PNB par produit, PNB par segment, clefs de répartition des charges... Cette analyse permet néanmoins de mettre en évidence les contraintes des banques pour assurer leur rentabilité et de mieux

[128] Exemples de synergies : Les bureaux de poste accueillent les activités postales et bancaires et contribuent à l'aménagement du territoire. Les fonctions de certains salariés sont partagées entre activités bancaires et postales.

comprendre leurs réticences à la gratuité généralisée des services bancaires de base ou au développement d'offres à tarification limitée telles que la GPA.

Sur les 7 structures étudiées, une heure de « temps banque »[129] coûte en moyenne 86,7€. Cela signifie que pour atteindre l'équilibre – hors coût du risque – sur un client générant 200€ de PNB annuel, la Banque ne devra pas lui consacrer plus de 2,3 heures de temps. Si l'établissement se fixe un coefficient d'exploitation maximum à 65%, 1,5 heures seulement seront affectables à ce client pour un PNB de 200€. Ainsi, les clients ne souhaitant pas dépasser un budget annuel de 200€ pour leurs services bancaires, hors incidents de paiement et hors accord de crédit, doivent être suffisamment autonomes pour qu'une relation économique équilibrée puisse s'établir entre eux et l'établissement de crédit teneur de compte. Pour une offre GPA tarifée à 36€ annuels, il faut rester en deçà d'une ½ heure de ressource affectée par an pour maintenir l'équilibre, au-delà et sur la base d'un coût horaire moyen évalué à 86,7€, la banque perd de l'argent. Ces offres ont été conçues dans un objectif politique d'accessibilité mais se heurtent à la réalité d'un marché concurrentiel et d'un coût à supporter. Cette observation induit deux questionnements.

Le premier concerne la définition du coût des services bancaires de base (SBB) et des GPA. Les coûts de revient par produit ou service sont complexes à établir dans l'industrie bancaire. Cela nécessite dans un premier temps d'identifier précisément chaque prestation, or les produits et services financiers sont souvent liés et les limites difficiles à établir entre eux. Il s'agit ensuite de déterminer les charges à affecter à chaque produit ou service et celles-ci sont nécessairement le fruit de choix de clefs de répartition arbitraires. De plus, si l'on tente de déterminer un coût complet, c'est-à-dire incluant toutes les charges de structure, le calcul devient sensible aux volumes d'opérations. Pour des services identiques, il est donc possible d'aboutir au sein d'un même établissement à des résultats différents selon les clés de répartition choisies et selon les volumes traités. Il en est de même *a fortiori* si l'exercice est réalisé par des établissements distincts.

Le second questionnement concerne la façon dont ces coûts doivent être couverts. Si, pour contourner la difficulté de la détermination du coût de revient, nous reprenons le raisonnement en « temps banque » accordé ou « accordable », il apparaît que le « temps banque » dédié aux SBB gratuits ou aux GPA au delà du seuil d'équilibre doit être subventionné par ailleurs et impacte en conséquence une ou plusieurs des autres parties prenantes du modèle.

---

[129] Coût moyen d'une heure de « temps banque » = Somme des frais de structure des 7 établissements en 2012 / (Nombre de collaborateurs des 7 structures en 2012 x 1.475,4)
1.475,4 correspond à la durée annuelle du travail salarié recensé par l'INSEE en 2012 sur la branche Activités financières et d'assurance.

Prenons une situation de référence, sans service gratuit, où le PNB s'établit à 100 pour un niveau de charge de 65. Puis considérons que, toutes choses égales par ailleurs, l'établissement doive accepter de fournir des SBB qui consomment un « temps banque » équivalent à une augmentation de 5 du niveau de charge. Mécaniquement les impacts peuvent affecter :

- les actionnaires car, sans intervention sur le PNB, le résultat brut d'exploitation (RBE) diminue de 5 et la rentabilité des capitaux investis diminue,
- les salariés car, si les actionnaires veulent maintenir le niveau de RBE initial, il leur faudra produire un PNB de 105 sans être mieux rémunérés,
- les clients car, si les actionnaires veulent maintenir le niveau de RBE initial et que les salariés ne peuvent augmenter les volumes vendus, il faudra réaliser un PNB supérieur à volumes identiques, c'est-à-dire augmenter la tarification des services payants, au risque de perdre des clients générateurs de RBE.

Ainsi, le coût des prestations gratuites, ou insuffisamment tarifées au regard des ressources nécessaires pour les servir, doit être compensé par ailleurs, au détriment d'une ou plusieurs parties prenantes, parfois sur les clients mêmes qui bénéficient ou pourraient bénéficier de mesures inclusives. En effet, en parallèle de la GPA, certains établissements facturent des frais de gestion pour « interdiction bancaire notifiée par la BDF ». Sur les 9 plaquettes tarifaires étudiées, ces frais peuvent atteindre jusqu'à 42,84€ par trimestre soit 171€ par an.
Le Contrat d'entreprise 2013-2017 entre l'Etat et La Poste mentionne « *La Banque Postale s'engage en particulier à promouvoir l'offre des gammes de moyens de paiement alternatifs au chèque (GPA) et à donner accès à ces populations à la possibilité d'effectuer des opérations dématérialisées (notamment par carte et via Internet)* ». A la lumière des développements précédents, il est légitime de s'interroger sur le financement de la plus large diffusion de l'offre GPA. Qui de l'actionnaire, des salariés ou des clients en portera le coût ?
L'équilibre des modèles marchands se construit sur des contraintes de coût de service et des exigences de rentabilité des capitaux mobilisés au regard desquelles sont proposés une tarification et un « temps banque » disponible associé. Incorporer des services gratuits et considérés « essentiels » remet en cause l'équilibre initial et pose la question de la valorisation et de la prise en charge des coûts induits. Cette question, non traitée par la réglementation au-delà des obligations liées aux procédures de désignation, reste au libre-arbitre des établissements financiers, qui appliquent des modèles réglementairement conformes mais néanmoins sélectifs pour préserver les équilibres établis.

Nous avons pu observer l'hétérogénéité de ces équilibres. Les développements précédents démontrent l'existence de modèles économiques quasi aussi variés que le nombre d'établissements étudiés, et ce, sur les uniques critères de PNB et de charges de structure, sans encore prendre en considération les politiques mises en œuvre sur le risque. Sur la base de l'étude des deux premiers soldes de gestion significatifs des comptes de résultat bancaire, à savoir le PNB et le Résultat Brut d'Exploitation (RBE), il est déjà possible de démontrer que chaque modèle produit des impacts distincts pour la Banque, les collaborateurs et les clients. Du point de vue de la banque, chacun génère une plus ou moins grande productivité, calculée par le coefficient d'exploitation. Plus celui-ci est bas, et sous condition d'un risque maîtrisé, meilleur en sera le résultat d'exploitation.

Du point de vue des collaborateurs, chaque modèle est construit sur des niveaux de frais de structure par salarié plus ou moins importants. Ceci peut se traduire par de plus ou moins bonnes conditions de travail, incluant le niveau des rémunérations. Du point de vue des clients, chaque modèle induit une plus ou moins grande pression commerciale et un comportement sélectif plus ou moins intense. Le degré de sélection s'établit sur au moins deux critères : celui des montants à débourser pour obtenir un produit ou service bancaire, celui de l'autonomie vis à vis de l'accès et de l'usage de ces produits et services.

Il est manifeste que parmi les modèles mis en exergue d'après les informations extraites des 7 rapports annuels 2012 considérés, tous ne sont pas adaptés aux populations caractérisées par des difficultés budgétaires ou une autonomie réduite. Ainsi, celles-ci sortent du champ de sélection de nombreux établissements.

Dès lors, bien que la loi défende le droit au compte et l'accessibilité bancaire, les modèles économiques mis en œuvre par les établissements financiers peuvent entraîner une forme de « ghettoïsation ». Les clients les moins rentables seraient incités à se tourner vers les banques moins sélectives. Celles-ci doivent néanmoins maintenir des modèles économiques soutenables et assurer leur équilibre financier. L'obligation d'un service universel aurait pu répondre à la nécessité de fournir les SBB à tous les usagers, tout en assurant, par un système d'adjudication ou de *pay or play,* l'équité de leur financement par les opérateurs concurrents (Rochet, 2000)[130]. La loi bancaire (2013) a préféré garantir une offre à coût limité destinée aux personnes en « *situation de fragilité financière* », laissant le secteur bancaire arbitrer sur les modalités de son financement.

[130] Rochet JC. (2000), « Le financement des services bancaires de base », *Revue d'Economie Financière*, 58 (3), 241-250

En limitant notre étude aux « *services essentiels* » définis par l'Union Européenne, nous avons démontré que les modèles bancaires français classiques restent sélectifs et induisent l'exclusion des profils faiblement autonomes et/ou budgétairement limités. Abandonner au marché la question de l'accès à la monnaie contraint les plus fragiles, parfois jusqu'à l'exclusion sociale. Les difficultés proviennent majoritairement de l'association confuse, maintenue par les établissements financiers car elle est rémunératrice, des services d'accès à la monnaie et d'accès volontaire ou involontaire au crédit. Bien que très avancé sur le sujet de l'inclusion bancaire, le système français doit encore progresser sur ce point. Un premier pas consisterait à requérir du secteur financier que les rapports annuels détaillent, sur le métier Banque de détail, la composition des PNB par contrepartie en identifiant séparément les contributions des particuliers et des professionnels. Cette transparence, à l'instar du CRA *(Community Reinvestment Act)* aux Etats-Unis, permettrait une analyse plus fine des effets des modèles bancaires sur les ménages et l'économie locale. Les services financiers ont un coût. Les modalités actuelles de leur financement entraînent encore des difficultés d'accès et d'usage pour les niveaux de vie les plus faibles et les usagers les moins autonomes. Les évolutions proposées par la loi bancaire de 2013 ne couvrent pas les risques de ghettoïsation des populations fragiles ni n'envisagent la mutualisation des coûts qui pourrait garantir à tous l'accès aux services essentiels (Gaudemet et Ullmo, 2000)[131]. L'amélioration de l'inclusion financière ne se fera donc qu'au prix d'une révision de l'équilibre des échanges entre parties prenantes : détenteurs de capitaux et salariés des établissements financiers, pouvoirs publics, usagers.

[131] Gaudemet JP. et Ullmo Y. (2000), « Editorial », *Revue d'Economie Financière*, 58 (3), 1-13

2.2 La prise en compte du risque de crédit

Après les charges de structure, le coût du risque vient impacter le niveau de résultat dégagé par un établissement financier.

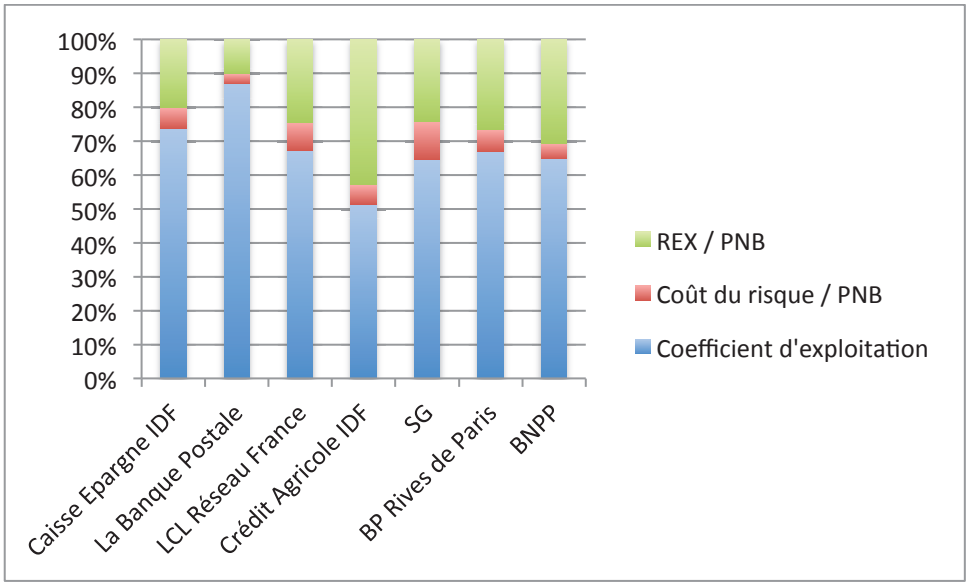
Tableau 2-12 : Coefficients d'exploitation croissant et ratios REX/PNB 2012

Banque de détail Au 31/12/2012	Crédit Agricole IDF	SG Réseaux France	BNPP BDDF	BP Rives de Paris	LCL Réseau France	Caisse Epargne IDF	La Banque Postale
Coefficient d'exploitation	**51,4%**	**64,5%**	**64,8%**	**66,9%**	**67,3%**	**73,7%**	**87,0%**
REX / PNB	42,9%	24,1%	30,7%	26,5%	24,4%	20,0%	10,1%

Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012.

Sur le panel étudié, le classement établi sur le critère de la productivité se maintient lorsque l'on prend en compte ce nouveau poste de charge à l'exception de la Société Générale, pour qui une part proportionnellement plus importante du PNB est absorbée par le coût du risque. Ce constat soutient l'hypothèse d'une politique de risque différenciée chez la Société Générale et montre l'impact de celle-ci dans la construction de la profitabilité des établissements financiers.

Figure 2-1 : Décomposition de l'emploi du PNB 2012 en %



Source : calculs de l'auteur d'après les rapports annuels 2012.

Comme les charges d'exploitation, le coût du risque vient absorber une part du PNB dégagé. Cette part est fonction des activités privilégiées et des politiques de risque mises en œuvre.

Pour compléter l'analyse des modèles bancaires, il est donc indispensable de s'intéresser à ce poste de charge qui reflète à la fois les pertes avérées et les provisions constituées en

prévision de pertes futures. Dans le cadre de notre étude, nous nous limiterons aux risques de crédit relatifs aux particuliers et entrepreneurs individuels (clientèle « retail »).

2.2.1 La sélection des risques

Risque et crédit sont indissociables. Dès l'instant, où un établissement financier accorde un découvert en compte, un prêt ou un cautionnement, il court un risque de défaillance de la contrepartie à laquelle il a prêté ou pour laquelle il s'est engagé. Une contrepartie défaillante peut entraîner pour l'établissement non seulement un manque à gagner sur la prestation vendue (intérêts non payés, temps dédié non rémunéré) mais également une perte sur le capital prêté. Par ailleurs, le respect des ratios prudentiels impose aux établissements financiers des fonds propres stables d'autant plus importants que les risques encourus sont jugés élevés. Le coût de ces fonds propres doit pouvoir être assumé par l'établissement prêteur. Pour assurer la viabilité de l'entreprise « banque », la sélection des risques est donc primordiale.

L'approche traditionnelle consiste à étudier la situation personnelle du candidat au crédit. Les manuels professionnels encouragent les chargés de clientèle à analyser successivement la situation familiale : « *Aspects personnels, domicile, capacité, situation matrimoniale et familiale, patrimoine, situation bancaire, aspects professionnels, montants et catégorie de revenus, statut professionnel, situation de l'employeur* » (Bernard et Beguin, 2008, p.186)[132], les ressources et les charges de l'emprunteur. Ces derniers sont aussi tenus d'interroger les divers fichiers à leur disposition : « *BDF, BDF-FICP, CPII, fichier interne* » (Maisonneuve et Morin, 2011, p.102)[133], de procéder à une analyse comportementale sur la base des relevés bancaires notamment, de calculer la capacité de remboursement et d'évaluer les garanties apportées. Une étude complète prend donc du temps, nécessite d'avoir de nombreuses informations fiables à disposition et reste soumise à la subjectivité de l'analyste.

Pour limiter le temps à affecter à l'étude des dossiers et apporter une logique mathématique au processus de sélection, les établissements financiers ont développé des systèmes de scores. Les scores sont conçus pour définir des profils de risque, pour distinguer mathématiquement des groupes aux probabilités de défaut distinctes. Les opérations précédemment réalisées par l'établissement servent de base statistique pour déterminer ces différents profils. En fonction

[132] Bernard A. et Beguin JM. (2008), *L'essentiel des techniques bancaires,* Editions d'Organisation

[133] Maisonneuve JH. et Morin JY. (2011), *Management de l'agence bancaire : Les missions du directeur d'agence*, RB édition, 2e édition

des caractéristiques connues de l'emprunteur potentiel, un score lui est attribué dans la grille de référence, reflet du système de valeurs construit par l'établissement, qui fait office d'étalon. Les revenus mais aussi la stabilité de ceux-ci, le fait de vivre ou ne pas vivre en couple, l'ancienneté chez l'employeur, l'ancienneté du lieu de domicile sont des critères fréquemment intégrés dans ces modèles de détection du risque et de réduction d'incertitude pour les prêteurs.

Massivement utilisés pour la sélection initiale des emprunteurs comme pour l'évaluation des risques liés à un portefeuille d'encours, les scores ont cependant le défaut d'être construits sur des données passées. « *Ces modèles capturent mal les changements de toute nature qui modifient l'attitude de l'emprunteur par rapport au défaut* » (Dietsch et Petey, 2008)[134]. Ils amènent à considérer qu'à caractéristiques égales, les risques passés se reproduiront dans le futur. Leur mode de construction ne permet pas non plus d'appréhender de nouveaux profils. Du fait de ces limites, la décision d'octroi de crédit ne devrait être fondée uniquement sur le score attribué.

Pour accepter une opération de crédit, le risque n'est pas le facteur de sélection unique. La rentabilité attendue de l'opération doit aussi être évaluée et elle n'est qu'en partie conditionnée par le risque.

Dès les années 70, les banques ont développé une approche qui permet à la fois de quantifier le risque de crédit et de calculer la rentabilité ajustée au risque. L'approche RAROC (risk adjusted return on capital) a pour origine une volonté de trouver le meilleur rapport risque/rentabilité. Elle permet de comparer plusieurs opérations entre elles et ainsi facilite les choix d'allocation de ressources. Elle permet également un calcul de la rentabilité prévisionnelle globale d'un client en prenant en compte l'ensemble de ces engagements et recettes qu'il générera pour l'établissement.

RAROC = (Recettes – Perte moyenne) / Fonds propres économiques

(Lamarque et al., 2011, p.75)[135]

Trois éléments sont nécessaires au calcul du RAROC. Les recettes attendues sont l'élément le plus facilement quantifiable. Perte moyenne (PM) et fonds propres économiques (FPE) nécessitent en revanche des calculs complexes, fondés sur des bases statistiques coûteuses à constituer.

[134] Dietsch M., Petey J. (2008), *Mesure et Gestion du risque de crédit dans les institutions financières,* Revue Banque Edition

[135] Lamarque E. et al. (2011), *Management de la banque. Risques, relation client, organisation,* Pearson

Le modèle RAROC prend en compte un risque prévisible (expected loss : EL) qui détermine une perte moyenne « attendue » pour des typologies de clients et de crédits données et un risque imprévisible (unexpected loss : UL), celui que la banque ne peut anticiper. Les pertes attendues se calculent selon la formule :

$$EL = PD \times LGD \times EAD \times M$$

Où

PD est la probabilité de défaut,

LGD (loss given default) le taux de Perte au moment du défaut,

EAD (exposure at default) l'encours au moment du défaut,

et M, la maturité de l'encours.

Conformément aux préconisations du CRBF 97-02[136], la tarification des opérations de crédit doit couvrir les pertes moyennes attendues. Les FPE correspondent aux fonds propres à mobiliser pour couvrir les pertes inattendues. Le tableau suivant donne 2 exemples de calcul.

Tableau 2-13 : 2 exemples de calcul de RAROC

	Client A	Client B
Montant du prêt	5000	5000
Marge commerciale	0,50%	1,2%
Nombre d'années	3	3
Taux de défaut sur 3 ans		
Moyen	1,34%	3,50%
Maximum	3,00%	4,50%
Perte moyenne	67	175
Perte maximum	150	225
FPE	83	50
Recettes	75	180
RAROC	9,6%	9,6%

Pour le client A, les recettes sont calculées ainsi :

Montant du prêt x marge commerciale x nombre d'années = 5.000 x 0,50% x 3

La perte moyenne suit la formule :

Montant du prêt x taux moyen de défaut sur 3 ans = 5.000 x 1,34%

[136] Article 20 : « *La sélection des opérations de crédit doit également tenir compte de leur rentabilité, en s'assurant que l'analyse prévisionnelle des charges et produits, directs et indirects, soit la plus exhaustive possible et porte notamment sur les coûts opérationnels et de financement, sur la charge correspondant à une estimation du risque de défaut du bénéficiaire au cours de l'opération de crédit et sur le coût de rémunération des fonds propres. L'organe exécutif procède, à tout le moins semestriellement, à une analyse a posteriori de la rentabilité des opérations de crédit* ».

La perte maximum suit la formule :

Montant du prêt x taux maximum de défaut sur 3 ans = 5.000 x 3,00%

Les fonds propres économiques se déterminent alors par :

Perte maximum – Perte moyenne = 150 – 67

Le RAROC pour le client A s'établit à : (75 – 67) / 83 = 9,64

Si l'on se positionne en amont de deux opérations de prêts, et que l'on dispose des taux moyens et maximum de pertes calculés statistiquement sur des opérations antérieures de même typologie, le facteur d'ajustement pour obtenir des RAROC identiques (à montant de prêt identique et sur un horizon de temps similaire) est la marge commerciale. L'écart de marge à appliquer devient fonction de l'écart de défaut moyen et de l'écart de défaut maximum. Pour avoir les mêmes chances d'être accepté que le client A sur le critère du RAROC, il faudrait au client B, payer un surcoût de 0,7 point.

Toutefois, l'augmentation du prix du crédit n'est qu'un élément partiel d'optimisation du couple risque/rentabilité.

Premièrement, le prix du crédit en France est limité par les taux d'usure. Ces taux plafond restreignent mécaniquement la prise de risque des banques. Au 1er trimestre 2011, le taux d'usure des crédits renouvelables atteignait 19,67% mais la réforme de ces taux issue de la loi portant réforme du crédit à la consommation (LCC) a entraîné une forte baisse de la rentabilité de ces opérations. Cette réforme « *pèserait sur le produit net bancaire (PNB) des prêteurs à hauteur au total de plus d'un milliard d'euros. Cette baisse de revenus s'étale sur les exercices 2011 à 2014. Elle représente 74 % des impacts financiers de la LCC, soit le plus gros poste.* » (Blanc, 2012, p.26).

En second lieu, Stiglitz et Weiss (1981) ainsi que Keaton (1984) ont démontré qu'il n'y avait pas de corrélation systématique entre une augmentation de taux d'intérêt et l'augmentation du rendement d'un portefeuille de prêts (Stiglitz et Greenwald, 2005, p.26)[137]. L'asymétrie d'information qui existe sur le marché du crédit entre prêteurs et emprunteurs dessert l'évaluation du risque et les banques ne peuvent se prémunir des conséquences d'une augmentation du risque de défaut (pertes) en augmentant les taux appliqués (recettes). Par « *effet de sélection adverse* », un taux plus élevé entraîne une « *moindre qualité de l'éventail des emprunteurs* », donc un risque de pertes accru. Stiglitz et Weiss (1981) démontrent également que le taux d'intérêt qui maximise le profit du prêteur est inférieur au taux qui équilibrerait l'offre et la demande. L'offre de fonds prêtables, fonction du rendement, et la demande de crédit, fonction du taux d'intérêt, ne peuvent donc s'équilibrer. La 1ère restant

[137] Stiglitz J. et Greenwald B. (2005), *Economie monétaire, un nouveau paradigme*, Economica

inférieure à la seconde, une partie de la demande reste insatisfaite. Le risque, véhiculé par l'asymétrie d'information, entraîne un rationnement du crédit. D'autres contributeurs ont suggéré par la suite que la nature du contrat de dette était, plus que l'asymétrie d'information, à l'origine du rationnement du crédit[138], sans remettre celui-ci en cause.
Enfin, le caractère concurrentiel du marché du crédit est un troisième facteur qui va à l'encontre de l'hypothèse de la marge commerciale comme variable d'ajustement unique dans le RAROC. Pour gagner des parts de marché, entrer en relation avec de nouveaux clients et tenter de les fidéliser, les banques pourront volontairement limiter les taux d'intérêt et réduire le rendement des prêts en ayant pour objectif un rendement global par client et non par produit.

Limitées dans le rendement des crédits, les banques pour assurer leur rentabilité n'ont pas d'autres choix que de maîtriser le niveau de risque qu'elles définissent elles-mêmes comme acceptable en fonction du niveau de résultat qu'elles ciblent. Elles se protègent des risques d'aléa moral et de sélection adverse par la variété des taux proposés, le rationnement du crédit et les garanties, réelles ou personnelles exigées.
Le niveau de résultat attendu peut être dicté par les actionnaires. Pour définir leur politique de risque et la tarification des opérations adaptées, les établissements s'appuient aussi sur une définition plus complète du RAROC qui inclut les coûts opératoires :

RAROC = [(Spread[139] + commissions) – Pertes attendues – Coûts opératoires] / FPE

Ce modèle, plus complet, peut être « *comparé à un taux de référence (hurdle rate) qui mesure le coût des fonds ou le coût d'opportunité de la détention des actions de la banque pour les actionnaires* » (Dietsch et Petey, 2008, chapitre 7).

Les impacts concrets des options prises en matière de sélection du risque et de tarification s'observent au niveau du compte de résultat mais également des fonds propres à mobiliser.

[138] De Meza et Webb (1987) et Williamson (1986, 1987) cités par Eggoh (2009)
[139] Le spread est le revenu direct tiré du crédit, il correspond à la différence entre le taux du crédit et le coût des fonds empruntés par la banque

2.2.2 Impacts de la sélection du risque sur le compte de résultat

Pour la banque de détail, sur les segments des particuliers et des entrepreneurs individuels, le coût du risque est essentiellement composé des provisions constituées sur les encours et des pertes constatées.

En normes françaises, et s'agissant de la comptabilité sociale des établissements de crédit, l'évaluation des provisions est régie par le CRC 2002-03[140]. Des charges doivent être enregistrées dès qu'un encours est considéré comme douteux, c'est à dire lorsqu'il présente au moins l'une des caractéristiques suivantes :

- existence d'impayés de plus de 3 mois,
- risque avéré résultant de la dégradation de la situation financière de la contrepartie,
- procédures contentieuses.

De plus, le principe de « contagion » entraîne le classement en douteux de la totalité des encours et des engagements d'une contrepartie pour laquelle un seul encours douteux est constaté. Des provisions seront donc à constituer pour l'ensemble des prêts, avances et engagements consentis à cette contrepartie et viendront d'autant augmenter le coût du risque et donc diminuer le résultat avant impôt de l'établissement financier prêteur.

En normes internationales (IFRS), applicables aux comptes consolidés, la constitution des provisions est régie, en 2013, par les principes IAS 39. Un événement générateur de pertes doit s'être produit au niveau d'un actif ou d'un groupe d'actif pour qu'une dépréciation soit enregistrée. IAS 39 précise les critères de dépréciation acceptables. Il peut s'agir de difficultés financières importantes du débiteur, d'impayé du principal ou des intérêts, d'une probabilité de restructuration ou de faillite ou encore d'une baisse mesurable des flux de trésorerie futurs attendus sur un groupe d'actifs financiers (ex : augmentation du chômage, multiplication des impayés même régularisés…). Pour calculer le montant des provisions qui viendront impacter le résultat, IAS 39 préconise des tests de dépréciation, sur base individuelle pour les créances significatives, ou sur base collective lorsqu'il est possible de classer les créances par groupe sur lesquels le risque de crédit est homogène. Sur base collective, l'utilisation de modèles statistiques est admise pour des portefeuilles homogènes, présentant un nombre élevé de créances, individuellement de faible montant. Les sociétés de crédit à la consommation sont caractérisées par cette typologie de portefeuille. Une fois la base statistique créée, elles peuvent procéder à une évaluation des provisions sur base collective. Cette méthode permet une automatisation des calculs des provisions à constituer et de leur enregistrement périodique ; si elle demande un investissement conséquent au départ de la construction de la

[140] Modifié par les CRC 2005-03 et 2007-06

base statistique, elle est par la suite une source de gain de productivité pour l'établissement qui peut la mettre en œuvre.

L'obligation de constituer des provisions montre que le résultat des établissements financiers est impacté par les créances considérées douteuses avant que celles-ci ne soient jugées irrécupérables et passées à pertes. Cette obligation répond à une règle de prudence et permet aux banques de donner une image plus fidèle du résultat. Dès 2015, IFRS 9 devrait succéder à IAS 39 pour réglementer le calcul des dépréciations à enregistrer sur les encours de crédit. Contrairement à IAS 39 pour laquelle il est nécessaire d'attendre la survenance d'un événement de perte, cette nouvelle norme de dépréciation devrait être fondée sur un modèle de « pertes attendues ». Il sera alors nécessaire de constituer une provision dès l'enregistrement comptable initial du crédit. Le montant de cette provision *ex-ante* sera défini d'après les pertes passées constatées pour une typologie de crédit et une typologie d'emprunteur données. Ces nouvelles obligations pourront encore accroître les règles de sélection des établissements financiers.

2.2.3 Impacts de la sélection du risque sur les fonds propres réglementaires

« *Les établissements assujettis sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité au moins égal à 8 %. Ce ratio de solvabilité est égal au rapport entre les fonds propres globaux et la somme :*

– du montant des expositions pondérées au titre du risque de crédit et de dilution ;

– des exigences de fonds propres au titre de la surveillance prudentielle des risques de marché et du risque opérationnel multipliées par 12,5. »[141]

Cette « *exigence minimale de fonds propre* » constitue le pilier 1 de l'accord Bâle II édicté par le Comité de Bâle[142]. Trois méthodes de calcul ont été proposées aux établissements financiers pour mesurer leurs risques de contrepartie et évaluer les fonds propres prudentiels à mobiliser en conséquence. L'approche « *standard* » spécifie des pondérations réglementaires applicables par typologie de contrepartie alors que les approches « fondation » (IRBF) et « avancée » (IRBA) sont basées sur des modèles statistiques internes qui doivent avoir été validés par les autorités prudentielles.

[141] Arrêté du 20 février 2007 relatif aux exigences de fonds propres applicables aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement modifié par les arrêtés du 19 octobre 2007, du 11 septembre 2008, du 29 octobre 2009, du 25 août 2010, du 13 décembre 2010 et du 23 novembre 2011. Article 2-1, http://www.banque-france.fr/cclrf/fr/pdf/20070220arr_arr_29_10_09.pdf, consulté le 2/09/2013.

[142] Le Comité de Bâle est composé des représentants des banques centrales et des autorités prudentielles de 27 pays à fin 2009.

Le montant des expositions pondérées au titre du risque de crédit et de dilution (RWA pour Risk Weighted Asset) à prendre en compte pour déterminer le niveau de fonds propres minimum réglementaire est calculé par la formule suivante :

$$RWA = f(PD ; LGD) \times EAD$$

f est une fonction qui réplique les conséquences en termes de pertes d'une exposition de crédit selon ses PD, LGD et maturité.

En méthode standard, la pondération applicable à la clientèle de détail s'élève à 75%. Pour une EAD = 100, RWA = 75 et l'exigence minimale en fonds propres réglementaire s'établit à 8% x 75 = 6.

En méthode IRBF, seul le LGD est défini par le régulateur. En méthode IRBA, la fonction est entièrement calculée par l'établissement. Les approches « avancées » sont plus favorables aux banques mais sont complexes et coûteuses à mettre en œuvre.

Tableau 2-14 : 2 exemples de calcul de FP réglementaires, méthode standard

Méthode Standard	Portefeuille A	Portefeuille B
Montant du prêt (EAD)	5 000	5 000
Probabilité de défaut à un an (PD)	0,20%	1,50%
Rentabilité annuelle	1,00%	1,20%
Perte en cas de défaut (LGD)	45%	20%
Facteur de RWA = f (PD ; LGD)	75%	75%
EL = EAD x PD x LGD	4,5	15
RWA = f (PD;LGD) x EAD	3750	3750
FP min exigibles = RWA x 8%	300	300
EL en % de l'encours	0,09%	0,30%
ROE = Rentabilité / FP	16,67%	20,00%
T1 Bâle III ≥ 4,5% RWA	169	169

En méthode standard, l'exigence en fonds propres ne dépend que de la catégorie de contrepartie. Pour l'exemple ci-dessus, le taux de 75% correspond à des prêts échéancés à la consommation destinés à une clientèle de détail. Les exigences sont donc identiques pour les 2 portefeuilles contrairement aux calculs basés sur les PD, LGD et M, qui seraient issus des méthodes avancées et donneraient des *minima* de fonds propres différenciés pour chacun des portefeuilles A et B.

Outre les coûts de refinancement, de mise en place et de gestion, outre le coût du risque, tout crédit, du fait des exigences réglementaires, génère aussi un coût en fonds propres. La mise en œuvre de Bâle III qui s'étalera entre le 1/01/2013 et le 1/01/2015 apportera de nouvelles exigences puisque le Tier 1, composé des actions ordinaires et assimilées, devra atteindre a minima 4,5% du RWA. En fonction des attentes de rémunération des actionnaires (ROE), les établissements devront encore ajuster leurs politiques de risque (sélection, tarification).

La maîtrise du risque de crédit est essentielle à la viabilité de l'activité de banque de détail. Avec des rendements limités, contraints par la réglementation ou les conditions de marché, l'activité de crédit nécessite une sélection rigoureuse des risques pour dégager le niveau de rentabilité requis par les actionnaires ou les sociétaires. Cette sélection pourra s'avérer plus drastique encore avec l'obligation à venir de constituer des provisions par anticipation (IFRS9).

Les choix s'opèrent tant par l'analyse de la situation personnelle, professionnelle et patrimoniale des contreparties que par l'utilisation de méthodes statistiques. Basées sur des opérations passées, ces dernières appréhendent mal la nouveauté. Ceci freine l'engagement des établissements financiers sur des nouveaux profils de risque, pour lesquels ils ne peuvent calculer *a priori* l'espérance de rentabilité nette du risque.

Du fait des impacts démontrés sur le compte de résultat et les besoins en fonds propres, la prise en compte du risque de crédit conduit, sur le segment des particuliers et des TPE/entrepreneurs individuels, à sélectionner prioritairement des profils aux capacités de remboursement avérées (revenus stables, apport personnel, patrimoine, voire garanties…) et de limiter les inconnues par l'exclusion de profils atypiques non modélisés.

La modélisation mathématique a permis aux établissements financiers des gains certains en termes de productivité et de gestion des risques. Elle impose néanmoins aux clients de tendre vers une norme pré-établie pour prétendre accéder à une offre financière étendue. Plus l'opération ou la contrepartie est atypique comparativement aux portefeuilles détenus, plus l'analyse humaine est nécessaire pour évaluer les risques encourus. Ce temps à dédier représente un coût et, toutes choses égales par ailleurs, rend l'opération moins rentable qu'une opération déjà modélisée.

L'analyse des principaux soldes intermédiaires de gestion publiés par 7 établissements bancaires représentatifs pour l'exercice clos au 31/12/2012 et l'étude d'impact des contraintes prudentielles liées au risque de crédit, nous ont permis de dégager les principales composantes des *Business Models* de la banque de détail et de valider l'hypothèse de la nécessaire sélection opérée par les établissements financiers en fonction des niveaux de rentabilité espérés.

La matrice empruntée à Verstraete, Kremer et Jouison-Laffitte (2012) facilite la synthèse des principales variables en jeu dans l'activité de banque de détail et permet de dresser le contexte de l'inclusion financière. En l'absence de consensus sur une définition univoque du *Business Model* mais constatant l'usage croissant de cette expression dans le domaine des « *affaires* », ces auteurs se sont attachés, de façon à la fois théorique et expérimentale, à définir la nature et le contenu de cette notion. Une revue de littérature leur permet d'avancer que la fonction première du *Business Model* (BM) est d'apporter sens et clarté à ce qui est proposé comme affaire, et en cela d'offrir une image lisible aux parties prenantes où la « *valeur* » occupe une place centrale. Pour eux, il en résulte que le BM est « *une convention, ..., un cadre commun de référence de ce qu'est l'affaire* ». Le modèle économique ou modèle de revenus, caractérisé par les sources de rémunération, les volumes de rémunération et les profits potentiels, compte parmi ses composantes mais seul ne résume pas le BM. Celui-ci comprend également la « *proposition de valeur* » et la façon dont celle-ci est partagée entre les parties prenantes, soit l' « *architecture de la valeur* ». Suite à cette analyse, pour rendre le concept intelligible et opérationnel, Verstraete et al. (2012) ont construit le modèle GRP (Génération, Rémunération, Partage) puisque « *tout BM possède au moins trois composantes génériques : (1) la génération d'une valeur appréciée par les marchés…, (2) la rémunération de cette valeur … et (3) le partage de la réussite avec le … « réseau de valeur » pour témoigner que l'ensemble de la valeur d'un système se partage entre les acteurs de ce système par ce qui est qualifié d'architecture de la valeur* ». Les auteurs lui confèrent en outre de nombreux usages : « *créer du sens* », « *convaincre* », « *stimuler la créativité* », « *formaliser* », « *diagnostiquer* », « *prévoir* ».

Cet outil est particulièrement intéressant dans le cadre de notre étude dans le sens où il va au-delà du modèle de revenus mais n'en souligne pas moins son importance dans la représentation collective de l'activité. S'agissant de la banque de détail, le BM permet une mise en relation schématique d'une génération de valeur inscrite dans le domaine marchand et des impacts sociétaux de sa rémunération et de son partage.

Les données publiées ne permettent qu'une approche généraliste de l'activité par le BM. Cet exercice révèle néanmoins la force du modèle qui permet une visualiation directe de la

problématique de l'architecture de la valeur dans la banque de détail et de ses impacts sur l'exclusion financière.

Tableau 2-15 : Principales composantes des *Business Models* de la Banque "Retail"

Génération	Rémunération	Partage
Qui propose l'offre ?	**Les sources de revenus**	**Les conventions du contexte**
Société anonyme à actionnaires privés, Société anonyme à actionnaire public, Coopérative détenue par des sociétaires	Marge d'intérêt Commissions Compensations pour missions d'intérêt général **=> Poids relatif variable dans le PNB en fonction de "qui propose l'offre"**	Réglementation protectrice vis-à-vis du consommateur, Obligations d'information, Tarification libre à l'exclusion de la procédure de désignation, des taux d'usure et du plafonnement des commissions pour incidents Obligations prudentielles : solvabilité, liquidité,... **=> Contraintes de marché, communes à tous les acteurs**
La proposition de valeur	**Le volume des revenus**	**Le réseau des parties prenantes (PP)**
Des produits et services très peu différenciés, Des services gratuits ou tarifés en deçà de leur seuil de rentabilité subventionnés par d'autres produits ou services Une différenciation possible sur le "temps banque" accordé au client, la proposition tarifaire, la disponibilité des services (réseau d'agences, banque à distance)	Fonction de : Nombre de clients (part de marché), Tarifs appliqués, PNB/clients	Actionnaires Sociétaires Organes centraux (dont dépendent les caisses régionales) Salariés Etat régulateur Autres institutions publiques Associations de consommateurs Clients "profitables" Clients "non profitables" **=> Des PP à potentiels d'influence inégaux sur le BM**
La fabrication de la valeur	**Les profits**	**L'architecture de la valeur**
Nombre et formation des salariés Nombre d'agences et chalandise Gestion du risque Systèmes d'information Gouvernance	Résultat d'exploitation ROE Capital immatériel : image liée aux implications sociétales, climat social et implication des salariés	Part dévolue aux : - Clients "profitables" - Clients "non profitables" - Salariés - Actionnaires/Sociétaires **=> Problème de la valorisation et de la prise en charge des services gratuits ou non rentables,** **=> Impacts sur le PNB attendu (clients) et les charges de structure (salariés) d'objectifs de coefficient d'exploitation et de REX (détenteurs de capitaux)**

Les différences de périmètres, d'activité, d'organisation juridique des entités étudiées excluent la possibilité de comparer finement les ROE dégagés sur l'exercice 2012, d'après les données publiées dans les rapports financiers, à l'exception des 3 mutualistes.

Tableau 2-16 : ROE 2012 des groupes mutualistes étudiés

Banque de détail Au 31/12/2012 en M°	Caisse Epargne IDF	BP Rives de Paris	Crédit Agricole IDF
RESULTAT NET PART DU GROUPE	64	88	260
Tier 1	3 721	1 944	3 701
RN / Tier 1	1,72%	4,53%	7,03%

Ces ratios concordent avec les analyses, précédemment détaillées, des modèles économiques mis en oeuvre par ces entités. Ils confirment que la rentabilité des établissements financiers est fonction d'une sélection des clients effectuée sur 3 critères essentiels :

- la capacité à payer des prestations tarifées, c'est-à-dire à générer du PNB,
- l'autonomie, c'est à dire l'usage minimal de « temps banque »,
- la confiance et l'image de stabilité renvoyée, celle-ci se fonde avant tout sur la régularité des revenus.

Ainsi, en dépit d'une réglementation avancée en faveur de l'accessibilité bancaire et de la protection des consommateurs, ce constat conduit à l'hypothèse que les populations précaires sont prioritairement touchées par cette sélection et que, malgré l'existence d'établissements moins sélectifs, elles peuvent pâtir d'un défaut d'inclusion financière.

Pour démontrer cette hypothèse, nous mettrons en évidence que les marqueurs qui définissent la précarité correspondent aux caractéristiques de non-sélection préférentielle des banques que nous venons de définir. Nous montrerons également qu'ils concernent un volume significatif des ménages sur le territoire national.

Puis, nous nous attacherons à analyser les effets de ces modèles économiques sélectifs sur la précarisation des individus.

3 IMPACTS DES MODELES BANCAIRES SUR LES POPULATIONS PRECARISEES

Précaires, précarisation, « *précariat* » (Castel, 2007, p.415)[143], ces termes imprègnent largement depuis le milieu des années 70 les discours relatifs à la question sociale. S'ils font toujours référence à la précarité en tant que situation incertaine, révocable, sans garantie dans la durée, ces expressions restent toutefois le plus souvent sujettes à interprétation. Il apparaît que nous sommes face à une réalité sociale tangible mais paradoxalement difficile à définir et à catégoriser, donc complexe à analyser. La précarité, en tant qu'incertitude à des degrés divers, couvre des réalités multiples. Récemment redécouverte par les sociologues après une période d'expansion économique durant laquelle elle ne constituait plus une question centrale, elle est aussi aujourd'hui une thématique récurrente dans les discours des politiques comme dans ceux des medias. De plus en plus visible et audible, elle est à la fois un sujet d'inquiétude collectif, car elle renvoie à l'idée d'un échec communautaire de la construction sociale, et un sujet de crainte individuelle, car elle représente une forme de déchéance sociale dont chacun souhaite pouvoir se prémunir. Elle affecte concrètement ceux qui la vivent mais interroge - ou devrait interroger - tous les membres de la société, en tant que dysfonctionnement inquiétant d'une société encore riche.

L'« *acception moderne de précarité renvoie principalement à ce dont l'avenir, la durée, la solidité n'est pas assurée, à ce qui est instable et incertain, à ce qui est court, fugace ou fugitif, voire à ce qui est délicat et fragile*. » Au-delà de ce sens commun, Cingolani (2006, p.5)[144] cherche à comprendre comment « précaire » et « précarité » sont devenus des « *catégories, qui, bon an mal an, rendent compte d'un certain nombre de phénomènes sociaux et politiques de notre temps* ». Il décompose en trois phases l'intégration de ce nouveau vocabulaire dans le discours des sciences sociales. D'abord utilisé pour qualifier un emploi non-salarié, l'adjectif précaire devient substantif pour caractériser des personnes en marge, notamment du salariat. Puis, l'association entre les mots précaire, précarité et pauvreté est quasiment institutionnalisée en 1987 avec la publication du rapport « *Grande pauvreté et précarité économique et sociale* » du Conseil économique et social. L'emploi des termes « précaire » et « précarité », dans leurs significations contemporaines, trouve donc son origine, au début des années 70, dans les mutations majeures du marché du travail en France. De nouvelles formes d'emplois – intérim dans le secteur privé, « hors statut » dans la fonction publique – y apparaissent en parallèle d'une inhabituelle augmentation du chômage. Cette

[143] Castel R. (2007), *Repenser la solidarité*, PUF
[144] Cingolani P. (2006), *La précarité*, « Que sais-je ? », PUF

situation nouvelle suscite l'intérêt des sociologues[145]. Sont en jeu les conditions d'emploi, les salaires mais aussi le système de protection sociale, qui a sécurisé la condition salariale en la soustrayant « *aux menaces inhérentes à la condition prolétarienne* » (Eckert, 2010)[146]. Avec la crise, le système protecteur du salariat n'est plus accessible à tous et les situations marginales se font de plus en plus visibles. Les insuffisances de revenus liées au chômage et/ou aux « fins de droit » qui concernent un nombre croissant de ménages[147] vont conduire à rapprocher la précarité de la pauvreté. Ce rapprochement ne rend pas plus aisé la définition de la précarité mais en étend le champ d'étude et permet d'intégrer le point de vue des économistes sur un sujet resté jusque là essentiellement investi par les sociologues.

Il s'avère que la science économique peine également à définir la pauvreté car, comme le souligne Bisiaux (2011)[148], « *la pauvreté n'est pas une condition universelle, mais plutôt une construction sociale liée à des attentes au sein d'une société, à des représentations sociales, dont la définition diffère selon les valeurs et normes auxquelles son auteur se rattache* ». Mardellat (2010)[149] partage visiblement cette opinion lorsqu'il affirme que la théorie économique développée jusqu'au début du XXème siècle a modifié la perception de la pauvreté. Elle est devenue un « *phénomène collectif* » dépendant d'équilibres économiques dont le travail est une variable prépondérante.

A l'issue d'une revue de l'analyse économique de la pauvreté, de Smith à Walras, Lallement (2012)[150] observe que la définition de la pauvreté et des inégalités reste floue. A l'aube de la science économique, Smith (1776)[151] définit la pauvreté comme une situation de privation des nécessités de la vie quotidienne. Il constate l'existence de classes, différenciées par leur capacité à accumuler du capital, comme un fait naturel. Les inégalités sont dès lors justifiées par leur efficacité économique. Sur le même postulat de l'existence de lois économiques naturelles, Ricardo (1817)[152] aborde la pauvreté comme un dysfonctionnement du système économique et l'explique par une croissance trop rapide de la population par rapport aux moyens de subsistance. Il s'agit donc de laisser le marché du travail fonctionner sans entrave

---

[145] Cingolani (2006) cite notamment : M. Guilbert, N. Lowit, J. Creusen, (1970) *Le travail temporaire*. G. Caire, (1973), *Les nouveaux marchands d'hommes*. P. Rosanvallon, (1979), *Crise et avenir de la classe ouvrière*.

[146] Eckert H. (2010), « « Précarité » dites-vous ? », *SociologieS,* Débats, La précarité, consulté le 23 octobre 2013. URL : http://sociologies.revues.org/3285

[147] 1 million de chômeurs en France en 1977, 2 millions en 1984. Source INSEE, chômage au sens du BIT.

[148] Bisiaux R. (2011), « Comment définir la pauvreté: Ravallion, Sen ou Rawls ? », *L'Economie politique,* (49)

[149] Mardellat P. (2010), « Introduction » Pauvreté et misère, quelle place et quelle signification dans l'histoire de la pensée économique, *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, (59), 5-24

[150] Lallement J. (2012), « Les économistes et les pauvres, de Smith à Walras », *Colloque « Inégalités et pauvreté dans les pays riches », IUFM Auvergne, Chamalières.*

[151] Cité par Lallement J. (2012)

[152] Cité par Lallement J. (2012) : Ricardo D. (1817), *The Principles of Political Economy and Taxation,* Traduction française de la 3e éd. (1821), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Flammarion, 1992

pour que les salaires se fixent à leur prix naturel, « *celui qui est nécessaire pour permettre globalement aux travailleurs de subsister et de perpétuer leur espèce sans variation de leur nombre* » et leur procure « *une aisance modérée* » mais préférable à la misère (Ricardo, 1817). Le « salaire naturel » de Ricardo semble préfigurer le seuil de pauvreté qui sera développé plus tard dans le paradigme de la pauvreté monétaire. Pour Marx, la pauvreté est à rapprocher de l'exploitation et de l'aliénation des salariés induites par le capitalisme. L'appartenance de classe est donc au centre de la définition de la pauvreté chez Smith, Ricardo et Marx.

Lallement (2012) démontre qu'avec Walras, « *ce sont les inégalités entre individus qui vont devenir la question essentielle, et qui vont servir à définir la pauvreté* ». Mais l'introduction d'un critère de justice dans la théorie de la répartition de la richesse sociale walrasienne a condamné celle-ci à être exclue de la science économique orthodoxe qui rejette tout jugement de valeur. Les économistes n'abandonnent pas pour autant l'analyse des inégalités et de la pauvreté ; celle-ci entre dans l'ère de la mesure à la fin du XIXème siècle avec l'avènement des statistiques et les travaux de Pareto puis ceux de Lorenz et Gini (Diemer, 2012)[153].

Le projet de quantifier la pauvreté est ainsi à l'œuvre depuis plus d'un siècle mais cette mesure en requiert une définition précise. Une grande partie de la littérature économique s'intéresse alors aux ressources monétaires, en référence à la théorie du bien-être. Celle-ci s'appuie sur l'utilisation de la consommation à défaut de pouvoir mesurer les utilités. Mais la fin du XXème siècle fait émerger des auteurs très critiques sur l'évaluation monétaire de la pauvreté. Ainsi, Rawls (1971)[154] redéfinit la pauvreté comme le manque de « biens premiers », tels que la liberté, l'égalité, les bases sociales du respect de soi. Il s'agit d'évaluer la qualité de vie réelle au-delà du seul niveau de consommation. Sen, partage l'avis de Rawls sur le caractère réducteur de la pauvreté monétaire, et va plus loin en démontrant que les possibilités d'accès aux ressources par les individus comme les différents degrés de satisfaction retirés de l'usage des « biens premiers » doivent être pris en compte pour définir la pauvreté (Bisiaux, 2011). Pour Sen, la pauvreté s'articule autour de l'absence de « *capacités à être ou à faire* », « *les pauvres étant ceux qui ne possèdent pas ces capacités à être ou faire* » (Bisiaux, 2011).

Au XXIème siècle, la mise à l'épreuve du terrain, dans les bidonvilles de Delhi, en Inde du Nord, de ces 3 conceptions de la pauvreté démontre les limites de chacune (Bisiaux, 2011). D'une part, l'approche monétaire peine à refléter le niveau de vie et prend pour objet le

---

[153] Diemer A. (2012), « Inégalités et pauvreté, de Pareto à Galbraith Débats et controverses », *Colloque « Inégalités et pauvreté dans les pays riches »,* IUFM Auvergne, Chamalières

[154] Cité par Bisiaux (2011) : Rawls J. (1971), *A Theory of Justice,* Cambridge (MA), Harvard University Press, Traduction française : *Théorie de la justice,* Paris, Le Seuil, 1987

ménage plus que l'individu. D'autre part, l'enquête confirme la critique de Sen quant aux « biens premiers » qui s'avèrent insuffisants pour mesurer des degrés de satisfaction. Enfin, l'identification des « *capabilités* » de Sen se heurte à la difficulté de déterminer le poids relatif des choix individuels et du contexte pour un individu donné. La pauvreté reste un objet d'étude sans définition universelle.

Ainsi, précarité et pauvreté s'avèrent deux objets d'étude proches mais néanmoins distincts qui ont en commun une absence de définition absolue sur laquelle s'appuyer pour délimiter le champ de notre étude d'impact des modèles bancaires.

Afin de s'affranchir de cette absence de limites consensuelles, cette troisième partie a vocation à dresser un état des lieux descriptif de la précarité en France telle qu'elle se manifeste depuis les années 2000.

Il s'agira donc dans un premier temps de resserrer le champ de l'étude et de définir les caractéristiques des populations précarisées par l'observation des manifestations de la précarité. Nous verrons que les caractéristiques mises en évidence correspondent aux critères de non sélection préférentielle des banques. Ces précisions permettront également d'évaluer quantitativement les personnes ou foyers concernés par la précarité en France. Pour mener cette étude, de façon méthodique et dans le but de n'omettre aucune dimension, en l'absence de définition figée de la précarité, un cadre de référence était nécessaire. Parmi les publications récentes, le point de vue de Bresson (2010) parait couvrir le spectre le plus large. En effet, dans son ouvrage *Sociologie de la précarité*, elle s'attache à classifier les travaux engagés par les sociologues sur ce sujet « *par écoles de pensée, selon les hypothèses théoriques sur la nature du « problème » » (p.7)*[155]. Le constat d'une absence de frontières figées entre les différentes formes de précarité nous conduira à concevoir celle-ci comme un processus complexe dans lequel les liens de causalité ne sont pas uniquement linéaires.

Ceci nous permettra dans un second temps de démontrer le rôle des modèles économiques bancaires en vigueur dans le maintien de la précarité et d'expliquer comment ils entretiennent l'exclusion financière de ces populations.

Nous en viendrons enfin à étudier les besoins des populations précarisées en matière de produits et services financiers et à mettre en évidence que ceux-ci ne peuvent être satisfaits par les modèles marchands actuels.

L'ensemble de ces analyses se base sur les dernières statistiques disponibles ; l'année de référence peut donc varier mais ceci s'avère neutre sur les principales conclusions à venir.

[155] Bresson M. (2010), *Sociologie de la précarité*, A. Colin, 128 Domaines et approches, Paris

3.1 Les manifestations de la précarité, étude macro-économique d'après les 5 paradigmes définis par Maryse Bresson

Alors qu'une définition consensuelle, économique et mathématiquement vérifiable a été établie au niveau européen concernant la pauvreté, les populations précaires ou précarisées ne font pas l'objet d'une même précision comptable, ni au niveau européen, ni au niveau national.

Selon la définition de l'Union européenne, les personnes sont considérées comme menacées par la pauvreté lorsqu'elles disposent d'un revenu inférieur à 60% du revenu moyen dans leur pays. Près de 80 millions de personnes en Europe répondent à ce critère et la réduction de la pauvreté apparaît parmi les objectifs d'Europe 2020, la *« stratégie européenne en faveur d'une croissance intelligente, durable et inclusive ».*[156]

Au niveau national, l'INSEE adopte une définition comparable de la pauvreté mais précise qu'il s'agit là de pauvreté monétaire, sous-entendant ainsi qu'il existe d'autres dimensions à la pauvreté, et étudie parallèlement la précarité à partir des taux de chômage, des revenus fiscaux des ménages par unité de consommation, du nombre d'allocataires des différents minima sociaux distribués. Ses « *tableaux de bord de la précarité* » s'appuient sur des « *indicateurs structurés selon [ces] quatre dimensions : chiffres-clés socio-économiques, minima sociaux, accès aux soins et bas revenus* »[157]. Si la pauvreté monétaire se prête au dénombrement statistique, la dimension économique ne parvient pas seule à définir la précarité tant ses formes peuvent être multiples, mouvantes et diversifiées.

En accord avec Cingolani (2006) sur la nécessité de « *parler des précarités plutôt que de la précarité* », Bresson (2010) développe une approche qui va au-delà des trois sens, « *celui du travail précaire, celui de l'expérience socioculturelle du précaire, celui d'une précarité débouchant sur la pauvreté* » (2006, p.19), abordés par cet auteur. Elle retient cinq modèles théoriques, ou paradigmes, axés respectivement sur la pauvreté, le sous-développement, la marginalité, l'assistance et enfin la précarité en tant qu'état d'incertitude et d'instabilité. Il est important de noter que ces cinq états ont des frontières perméables. Ils sont superposables. Cette classification sera empruntée à Bresson pour caractériser les populations précaires en France et en réaliser une approche quantitative.

[156] http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=751&langId=fr, consulté le 29/03/2012
[157] http://insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=7&ref_id=13403, consulté le 28/03/2012

3.1.1 Le paradigme de la pauvreté

De ce point de vue, la nature du *« problème »* est le manque, de revenus notamment mais pas exclusivement. Dans le débat, non tranché par les sociologues, entre pauvreté absolue et relative, la plupart des instances internationales, comme l'Union Européenne, se sont positionnées en faveur de la relativité de la pauvreté puisque le seuil de pauvreté est calculé relativement à une médiane locale. Or, cette approche, comme le souligne Bresson « *évalue moins le manque que les inégalités sociales* » (p.30-31). L'autre faiblesse de cette définition comptable qu'est la pauvreté monétaire, réside dans la prise en compte exclusive du revenu. Cette donnée ne rend pas compte des manques matériels auxquels sont réellement confrontés les foyers concernés. Il faut aussi noter que d'autres manques, relatifs à l'éducation, à la santé, à la sociabilité sont délaissés pour établir ce qu'est la pauvreté au regard des institutions. Si l'on s'en tient, dans ce paradigme, à la dimension matérielle du manque, l'approche adoptée par l'INSEE en France permet d'élargir l'étude de la pauvreté par deux types d'évaluation : celle des conditions de vie matérielles et celle des contraintes financières.

« L'indicateur de pauvreté en conditions de vie actuellement utilisé par l'INSEE (depuis 2004) est fondé sur une liste de 27 privations, mesurées à partir du dispositif des Statistiques sur les ressources et les conditions de vie (SRCV). Ces 27 privations portent sur quatre grands domaines de la vie quotidienne : les contraintes budgétaires, les retards de paiements, les restrictions de consommation et les difficultés de logement. Une personne est pauvre en conditions de vie si le ménage auquel elle appartient cumule au moins huit de ces privations. » (Clément, Godefroy, 2010)[158]. Au fil des enquêtes, l'INSEE démontre que pauvreté monétaire et pauvreté en conditions de vie peuvent être dissociées. Ainsi, en 2007 en France métropolitaine, 21% des personnes étaient confrontées à au moins un type de pauvreté mais parmi elles, 4,6% cumulaient pauvreté monétaire et pauvreté en conditions de vie. Cette première subdivision peut encore être affinée car, au sein même de ces catégories de pauvreté, des situations distinctives apparaissent. En effet, l'étude menée pour l'INSEE par Clément et Godefroy sur la période 2004-2007 a permis de distinguer trois groupes souffrant de privations distinctes au sein des populations considérées pauvres en conditions de vie. Un premier groupe rassemble des situations de « *pauvreté profonde et durable, dans toutes les dimensions des conditions de vie mais aussi à l'égard d'autres indicateurs de précarité (pauvreté monétaire, emploi et santé) »* (Clément, Godefroy, 2010). Un second groupe est caractérisé par une situation budgétaire rendue délicate temporairement par une évolution

[158] Clément M., Godefroy P. (2010), « La pauvreté en conditions de vie a touché plus d'une personne sur cinq entre 2004 et 2007 », *France, portrait social*, INSEE - édition 2010

rapide des besoins (arrivée d'un enfant, accession à la propriété, …) et un maintien de la consommation sans modification comparable des ressources. Le dernier groupe, plus âgé, est touché par des restrictions de consommation courantes périodiques, dues à de faibles revenus mais est peu soumis aux contraintes financières (retards de paiement, crédits,…).

Trois mesures permettent donc d'approcher une évaluation quantitative et qualitative, via la typologie des privations, des populations touchées par la précarité, lorsque celle-ci se rapproche de la pauvreté et se définit par le manque matériel : la pauvreté monétaire et la pauvreté en conditions de vie détaillée en deux dimensions, conditions de vie matérielles et contraintes financières.

- ⇨ **Mesure de la pauvreté monétaire**

En 2011, plus de 8,7 millions de personnes vivent en France métropolitaine en deçà de 60% de la médiane des niveaux de vie, soit moins de 977 euros mensuels. Ces personnes représentent 14,3% de la population, soit le taux de pauvreté le plus élevé constaté depuis 1997. Pour près de 6,5 millions de Français (1er décile), le revenu mensuel par personne ne dépasse pas 878 euros cette même année. Entre 2008 et 2010, le nombre de personnes pauvres a crû de près de 10%, pour le seuil à 60%, de plus de 11% pour le seuil à 50%. En 2011, le taux de pauvreté a continué d'augmenter (+ 0,3 point) mais à un rythme plus modéré (Houdré, Missègue, Ponceau, 2014)[159].

Les foyers les plus touchés sont les familles monoparentales, particulièrement ceux à la charge d'une mère inactive et les familles nombreuses (3 enfants et plus) dépendantes d'un seul salaire. En 2011, les familles monoparentales représentent 8,4% de la population ; 32,1% d'entre elles souffrent de pauvreté monétaire (seuil 60%) selon l'INSEE[160].

- ⇨ **Mesure de la pauvreté en conditions de vie**

L'INSEE mesure les conditions de vie matérielles par l'évaluation des conditions de logement et celle des restrictions de consommation.

En 2008, 8% de la population souffre de difficultés liées au logement, la capacité à se chauffer étant citée avec la plus grande fréquence, et 15% de restrictions de consommation (Albouy, Godefroy, Lollivier, 2010)[161]. Ces chiffres s'élèvent respectivement à 14% et 32% pour les familles monoparentales, à 10% et 23% pour les personnes seules.

---

[159] Houdré C., Missègue N. et Ponceau J. (2014), « Inégalités de niveau de vie et pauvreté en 2011 », *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE - édition 2014

[160] INSEE (2013), *France, Portrait social* – Edition 2013

[161] Albouy V., Godefroy P., et Lollivier S. (2010), « Une mesure de la qualité de vie », *France, portrait social*, INSEE - édition 2010

En parallèle des conditions matérielles, la mesure des contraintes financières vient compléter l'étude de la pauvreté en conditions de vie. La même enquête (INSEE, SRCV 2008) montre que 15% de la population en subit au moins 3 parmi 9 recensées.

Tableau 3-1 : Contraintes financières des ménages métropolitains, 2008

CONTRAINTES FINANCIERES	Ménages
Part du remboursement (emprunts, crédits) dans le revenu supérieur à 1/3	9%
Opinion sur le niveau de vie : c'est difficile, il faut s'endetter pour y arriver	15%
Découverts bancaires (très souvent)	11%
Couverture des dépenses par le revenu difficile	18%
Recours aux économies	35%
Aucune épargne à disposition	15%
Retards de paiement de factures (électricité, gaz, téléphone,…)	5%
Retards de paiement de loyers et charges	4%
Retard de versements d'impôts	2%
Contrainte financière (au moins 3 sur 9)	**15%**

Champ : France métropolitaine, personnes âgées de 16 ans ou plus vivant en ménages ordinaires.
Source : INSEE, SRCV, pondérations transversales.

Pour 18% des personnes interrogées, la couverture des dépenses par le revenu est difficile ; ce taux s'élève à 34% pour les familles monoparentales. Celles-ci subissent également plus fréquemment un défaut d'épargne (25% versus 15%) et ont davantage recours au découvert bancaire (17% versus 11%). Elles sont 31% (versus 15%) à déclarer qu'il « faut s'endetter pour y arriver ».

« *Entre 2004 et 2009, le taux de pauvreté en conditions de vie des personnes de 16 ans ou plus est de 11 % en moyenne, mais la population affectée se « renouvelle » pour 40 % chaque année. In fine, en 6 ans, la pauvreté en conditions de vie a touché près d'une personne sur quatre* » (Clément, 2014, p.37)[162].

Ces données mettent en évidence un écart important entre la précarité matérielle, mesurée statistiquement par la pauvreté relative, et la perception des ménages quant à leur capacité à subvenir à leurs dépenses. Si mathématiquement 14% de la population est considérée monétairement pauvre, un pourcentage supérieur de foyers (18%) se déclare en manque de revenu pour couvrir ses dépenses. Il est donc possible d'évaluer à environ 10 millions de personnes les populations précarisées, selon ce premier paradigme caractérisé par le manque. Parmi elles, les familles monoparentales et les personnes seules apparaissent comme les plus fragiles.

[162] Clément M. (2014), « Mieux comprendre les facteurs de risque de pauvreté en conditions de vie en contrôlant les caractéristiques inobservées fixes », *Economie et Statistique*, 469-470

3.1.2 Le paradigme du sous-développement

Selon Bresson (2010), ce paradigme, construit autour de l'opposition Nord-Sud mais plus tard transposé à l'intérieur des pays riches avec le Quart-monde comme sujet d'études, repose sur le postulat d'un rattrapage possible. La sociologue souligne qu'il présuppose un modèle de croissance ou d'évolution (p.33)[163].

De ce point de vue, la précarité se définit finalement comme une situation éloignée d'une norme. Ici, les populations précarisées portent la marque d'une différence de richesse, de pratiques, de références. Elles sont définies, par défaut, par leur non-appartenance à un système de valeurs établi ainsi que par leur capacité potentielle à accéder à ce système de valeur. Pour être en mesure de caractériser les populations précaires dans ce modèle théorique, il est nécessaire d'avoir défini au préalable une norme, un système de valeurs idéal auquel adhérer.

Au niveau international, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) a, depuis 1990, remplacé le PIB/habitant pour évaluer le niveau de développement humain. Développé par Sen et Ul Haq, l'indice de développement humain (IDH) prend en compte trois dimensions : l'espérance de vie, le niveau d'éducation, et le niveau de vie comme fonction du pouvoir d'achat. « *Ce que nous appelons développement humain, c'est le processus qui élargit l'éventail des possibilités offertes aux individus : vivre longtemps et en bonne santé, être instruit et disposer de ressources permettant un niveau de vie convenable, sont des exigences fondamentales ; s'y ajoutent la liberté politique, la jouissance des droits de l'homme et le respect de soi*. »[164]

Au niveau national, la remise en question du PIB comme indicateur de performance économique et de progrès social est beaucoup plus récente. Chargée d'identifier les limites du PIB et de proposer un système de mesure plus représentatif de la réalité, la commission internationale Stiglitz-Sen-Fitoussi a remis son rapport en septembre 2009. Ses recommandations couvrent trois domaines : développements autour du PIB, qualité de la vie, développement durable et environnement. En France, l'INSEE s'est appuyée sur ces préconisations pour progresser dans l'appréhension du bien-être, qu'il soit matériel ou subjectif. De nouvelles études ont été menées pour évaluer le progrès social, de nouveaux indicateurs sont suivis. Ainsi la consommation, le patrimoine, les services publics gratuits

[163] Elle note aussi qu'il alimente parallèlement « *un débat sur l'idée que d'autres modes de développement, ou d'autres manières de vivre sont possibles, voire souhaitables* ».

[164] PNUD, Rapport mondial sur le développement humain 1990, p.1. La construction de l'IDH a évolué sur les 20 dernières années dans l'optique de construire un cadre de référence robuste, s'appliquant à tous les pays, riches ou pauvres, au bénéfice du développement humain.

rendus aux ménages, les transferts sociaux en nature mais aussi le rapport au temps et le ressenti de qualité de vie ont fait l'objet d'enquêtes récentes.

En référence à la construction de l'IDH et aux travaux plus récents menés en France, nous pouvons considérer que dans le paradigme du sous-développement, qui sous-tend un rattrapage possible au moins trois dimensions essentielles doivent être mesurées pour évaluer la précarité sur un plan national. Ces dimensions peuvent constituer la norme vers laquelle tendre, c'est à dire le « *modèle d'évolution présupposé* ».

Il semble pertinent de retenir la santé et l'accès aux soins, l'éducation et l'accès au savoir, les modalités de constitution d'un patrimoine. En effet, ces trois éléments apparaissent à la fois comme les attributs d'un stade de développement souhaitable et comme les moyens d'y parvenir. Il est possible de considérer que par la capacité à préserver sa santé, à élever son niveau d'études, à se constituer un patrimoine, un individu acquiert la faculté d'effectuer ses propres choix et d'« *élargir l'éventail des possibilités offertes* » (Sen, PNUD, 1990).

⇨ Mesures relatives à la santé et à l'accès aux soins

En France, les dépenses de santé sont majoritairement prises en charge par des dispositifs collectifs. Selon les Comptes de la santé, en 2009, la Sécurité sociale a financé 75,5 % des dépenses de santé, les organismes complémentaires 13,8 %, et l'État 1,3 % au travers essentiellement de la Couverture maladie universelle complémentaire, la CMU-C. Les ménages n'ont donc supporté à leur charge que 9,4 % de ces dépenses. Cette participation apparemment faible ne signifie pas un reste à charge équivalent pour l'ensemble des ménages. Celui-ci s'analyse à deux niveaux, pour évaluer à la fois le degré de solidarité induit par le système obligatoire et l'accessibilité financière des soins :

- le reste à charge après remboursement par les seuls régimes de base,
- le reste à charge après remboursements des organismes complémentaires.

Lardellier, Legal, Raynaud, et Vidal (2011) montrent dans leur étude des dépenses de santé et des restes à charge des ménages[165], que 20% des ménages du premier décile de revenus ne disposent d'aucune couverture. Ils évaluent également les restes à charge par décile à l'aide d'un modèle statistique expérimental et mettent en évidence un montant d'environ 230€ annuel pour les deux premiers déciles de revenus.

Ces résultats sont néanmoins obtenus sur les dépenses réalisées et non sur les besoins. En effet, les renoncements aux soins motivés par l'absence de remboursement n'y sont pas

[165] Lardellier R., Legal R., Raynaud D. et Vidal G. (2001), « Un outil pour l'étude des dépenses de santé et des restes à charge des ménages : le modèle Omar », *Économie et Statistique,* 450, 47-77

mesurés. Or, d'après Jusot, Perraudin et Wittwer (2011), *« l'assurance complémentaire peut être jugée en 2006 comme non accessible financièrement à 18,5 % de la population française »*[166]. Sans spécifier le taux des renoncements, ce chiffre montre toutefois le volume de ménages susceptibles de renoncer aux soins pour cause de non-remboursement.

⇨ Mesures relatives à l'éducation

Entre 2008 et 2010, 9% des sortants de formation initiale n'obtenaient aucun diplôme (65.000 personnes) et 8% quittaient le système scolaire avec le brevet des collèges uniquement (57.000 personnes). A l'autre extrémité de l'échelle, 16% obtenaient un diplôme de niveau bac+4 ou plus (INSEE, 2014)[167]. Or, selon les enquêtes annuelles de recensement de l'INSEE, même s'il existe des disparités par secteurs d'activité, le taux d'emploi et le niveau de revenus croissent avec le niveau d'études, comme l'illustre le tableau ci-après.

Tableau 3-2 : Inégalités d'insertion professionnelle 3 ans après la fin des études selon le diplôme

	Taux de chômage (%)		Salaire net médian mensuel (1)		Temps partiel contraint (2)		Effectifs de sortants en 2007 (en milliers)
	Homme	Femme	Homme (en euros)	Femme (en euros)	Homme	Femme	
Ensemble	**18**	**19**	**1 460**	**1 400**	**5**	**13**	**739**
Non diplômé	39	44	1 290	1 130	10	20	133
CAP-BEP-MC	20	32	1 300	1 200	7	27	126
Bac généraux	21	17	1 310	1 220	7	11	40
Bac pro/techno	12	18	1 300	1 210	4	20	130
Bac+2 (niveau III)	10	9	1 500	1 450	2	7	118
Licence - L3	11	11	1 600	1 500	3	10	62
Maîtrise, MST, Master 1	10	9	1 750	1 690	6	7	25
DESS, DEA, Master 2	10	13	2 030	1 840	2	4	54
Écoles de commerce et d'ingénieurs	7	6	2 280	2 200	0	2	34
Doctorat	6	7	2 300	2 120	4	6	17

(1) : salaires mensuels nets primes incluses pour des emplois à temps plein.
(2) : proportion de jeunes qui occupent un emploi à temps partiel alors qu'ils souhaitent travailler à temps plein.
Champ : France métropolitaine. *Source : Céreq, enquête 2010 auprès de la "Génération 2007".*
http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=form-emploi#p3

Ces disparités se sont accrues sous l'effet de la crise comme l'attestent les évolutions constatées entre 2008 et 2012.

On note également que si les écarts de taux de chômage diminuent lorsque l'on s'éloigne de la date de sortie, ils restent toujours favorables aux plus diplômés.

[166] Jusot F., Perraudin C., et Wittwer J. (2011), « L'accessibilité financière à la complémentaire santé en France : les résultats de l'enquête Budget de Famille 2006 », *Économie et Statistique,* (450), 29-46

[167] INSEE (2014), Bilan Formation-Emploi. Disponible sous : www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=form-emploi

Tableau 3-3 : Taux de chômage selon la durée depuis la sortie de formation initiale

	en %	en %	en points
	2008	**2012**	Progression
Sortis depuis 1 à 4 ans de formation initiale			
Diplômés du supérieur	6,3	10,3	4,0
Diplômés du 2ème cycle du secondaire	16,7	24,1	7,4
Diplômés du Brevet ou pas diplômés	37,9	46,9	9,0
Ensemble	**14,5**	**20,4**	5,9
Sortis depuis 5 à 10 ans de formation initiale			
Diplômés du supérieur	3,7	5,9	2,2
Diplômés du 2ème cycle du secondaire	9,9	13,5	3,6
Diplômés du Brevet ou pas diplômés	23,4	31,5	8,1
Ensemble	**8,9**	**12,0**	3,1
Sortis depuis 11 ans et plus de formation initiale			
Diplômés du supérieur	3,8	4,2	0,4
Diplômés du 2ème cycle du secondaire	4,9	7,4	2,5
Diplômés du Brevet, CEP ou pas diplômés	9,0	12,9	3,9
Ensemble	**5,8**	**7,8**	2,0

Note : les taux de chômage présentés dans ce tableau correspondent à l'interprétation communautaire d'Eurostat adoptée par l'INSEE depuis novembre 2007. Champ : France métropolitaine. Source : Insee, enquêtes Emploi.

⇨ Mesures relatives au patrimoine

La détention d'un patrimoine est une garantie contre l'incertitude financière, un moyen de faire face aux aléas tout comme un moyen de s'assurer des revenus futurs. Le patrimoine peut provenir d'une transmission intergénérationnelle et/ou d'un processus d'accumulation d'épargne individuel. Dans ce dernier cas, il est évidemment étroitement lié aux revenus disponibles. Pour l'INSEE, la période 1997-2009 a été défavorable aux foyers les moins bien dotés créant un accroissement des inégalités. Les 60% des ménages les mieux dotés, généralement propriétaires, ont bénéficié de l'effet de l'envol des prix de l'immobilier ainsi que de rendements supérieurs de leurs actifs financiers. Pour les 30% les moins bien dotés, qui ne possèdent quasiment pas d'actifs immobiliers, « *leur patrimoine est essentiellement constitué d'actifs financiers détenus sur des compte-chèques ou des livrets d'épargne réglementés, dont le rendement suit l'inflation. Ainsi, en euros constants, la masse de patrimoine qu'ils détiennent s'est tassée sur la période.*» (Lamarche, Missègue, Romani, 2012)[168]. Ce constat démontre que la précarité tend à s'auto-entretenir.

La faiblesse des revenus empêche ou limite la constitution d'un patrimoine et conduit au maintien des incertitudes. Ce lien entre patrimoine et niveau de vie a été étudié de façon détaillée par l'INSEE, jusqu'à la constitution d'un indicateur de fragilité patrimoniale. Celui-

[168] Lamarche P., Missègue N., Romani M. (2012), « Patrimoine et niveau de vie sont liés, plus dans le haut que dans le bas de la distribution», *France, portrait social*, INSEE - édition 2012

ci mesure « *la proportion d'individus dont l'épargne accumulée pourrait leur permettre de vivre un nombre de mois m au-dessus du seuil de pauvreté, si l'ensemble des revenus de leur ménage venait à disparaître brutalement* ». Selon la temporalité, il apparaît que 7% - échéance 1 mois - à plus de 20% -échéance 12 mois- de personnes non pauvres monétairement sont en situation de fragilité patrimoniale.
Les ménages concernés par un bas niveau de vie et/ou un patrimoine bas sont surreprésentés parmi les moins de 30 ans, les personnes seules, les familles monoparentales, les plus bas niveaux de diplômes et les habitants des communes de plus de 100.000 habitants.

Ainsi, même si la France fait partie des 20 premiers pays au regard de l'Indice de Développement Humain calculé par le PNUD en 2011[169], pour une proportion significative de sa population, la précarité se matérialise non seulement par des difficultés avérées et présentes mais également par des perspectives négatives quant à la possibilité d'un rattrapage, d'une amélioration de leurs conditions de vie. Comment, lorsque l'employabilité et les revenus sont limités, accéder à plus de sécurité et d'autonomie ?
Les statistiques les plus récentes nous conduisent à penser qu'en l'absence d'intervention d'éléments extérieurs, la précarité se perpétue, sans permettre « *d'élargir l'éventail des possibilités offertes aux individus* ».

3.1.3 Le paradigme de la marginalité et de la déviance

Ce modèle théorique insiste sur la catégorisation et la stigmatisation des individus. Comme le souligne Bresson, *« il pose le problème de l'amalgame entre pauvres et criminels* » (2010, p.36). Dès la fin des années 1920, l'Ecole sociologique de Chicago (Thrasher, 1927 – Shaw, MacKay, 1942) soutenait l'idée que la pauvreté favorisait marginalité et délinquance. Par la suite, les concepteurs de l'interactionnisme symbolique, établissaient « *qu'un manque matériel ne suffit pas à déterminer l'appartenance à une catégorie sociologique, mais qu'il faut aussi qu'intervienne un processus de désignation* ». Ici, le groupe est autant défini par ses caractéristiques intrinsèques que par les comportements sociaux à son égard[170].
Transposé à l'exclusion financière, cette grille d'analyse, évoque les fichés Banque de France. Ils portent la marque d'un, ou plusieurs, incidents avérés et doivent fonctionner à la marge de la « normalité » bancaire. Après avoir été déclarés par la structure victime d'un incident, ou

[169] http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_FR_Table1.pdf
[170] Ce point de vue est critiqué par Pierre Bourdieu, en 1987, dans son ouvrage *Choses dites.* Pour lui, l'interactionnisme symbolique est réducteur car il s'en tient aux représentations et oublie « *le contexte et la manière dont les contraintes objectives s'imposent aux acteurs* ».

après avoir volontairement déposé un dossier de surendettement, ils sont stigmatisés auprès de l'ensemble des établissements financiers par le fichage. Ils subissent aussi une forme d'amalgame « *entre pauvres et criminels* » qui s'étend au-delà des établissements financiers. En effet, même si les contenus des fichiers Banque de France ne sont pas publics, les actes de la vie quotidienne peuvent aisément révéler une inscription. Les effets immédiats d'un fichage – retrait des formules de chèques par exemple – peuvent générer des comportements de défiance handicapants au jour le jour. Nombre de contrats de la vie courante requièrent en France l'usage d'un chèque (bailleurs par exemple). Désignés comme défaillants, donc risqués, parmi les prêteurs, ils sont mis à la marge des opérations de prêts mais subissent aussi la méfiance d'autres partenaires économiques indispensables. A l'issue d'une enquête ethnographique sur les « *pratiques professionnelles des street level bureaucrats chargés de mettre en œuvre, au niveau local, l'action publique de lutte contre le surendettement* », Perrin-Heredia (2013)[171] montre un comportement social relativement stéréotypé à l'égard des surendettés et qu' « *en dépit d'un cadre institutionnel lâche, l'étiquetage de la déviance économique se réalise de façon relativement homogène et univoque* ».

La Banque de France assure la gestion de plusieurs fichiers d'incidents de paiement. Les deux principaux sont le Fichier Central des Chèques (FCC) et le Fichier national d'Incidents de remboursement des Crédits aux Particuliers (FICP). Le premier recense les incidents liés aux moyens de paiement, le second les cas déclarés d'échéances de crédit non réglées depuis plus de 30 jours ainsi que les dossiers de surendettement dès leur dépôt.

Dans ce paradigme de la désignation, nous retiendrons comme indicateurs de mesure le nombre de particuliers fichés.

⇨ Mesures relatives au fichage FCC

Au 31/12/2013, le FCC recense près de 9 millions d'incidents et plus de 1,5 millions d'interdits bancaires dont 1,35 millions de personnes physiques[172], soit 2,7% de la population de plus de 16 ans.

Déconnectée d'une information sur le solde du compte en temps réel, l'émission d'un chèque peut entraîner un découvert ou un dépassement de découvert autorisé, c'est-à-dire un crédit pour lequel l'établissement financier n'aurait pas donné son accord préalable. Considéré comme un risque subi, ces situations sont financièrement sanctionnées par les teneurs de

[171] Perrin-Heredia A. (2013a), « La mise en ordre de l'économie domestique » Accompagnement budgétaire et étiquetage de la déviance économique, *Gouvernement et action publique*, (2), 303-330

[172] Source Banque de France, www.banque-france.fr/la-banque-de-france/missions/protection-du-consommateur/fichiers-dincident-bancaire/fichier-central-des-cheques-fcc.html, consulté le 8/09/2014

comptes. Ces personnes sont frappées par l'interdiction bancaire ou judiciaire d'émettre des chèques jusqu'à régularisation de leur situation ou à défaut pour une durée de 5 ans.
Ce fichier comprend aussi la liste des personnes ayant fait l'objet d'un retrait de carte bancaire pour usage abusif, soit environ 365.000 à fin 2013. L'inscription est ici réduite à 2 ans.

- **Mesures relatives au fichage FICP**

Fin 2013, 2,6 millions de personnes sont fichées au FICP[173]. Entre 2008 et 2013, la progression en nombre de personnes fichées s'est élevée à +8%, celle du nombre d'incidents à +10,8%. Parmi elles, environ 801.000 sont en cours de désendettement[174], elles ont bénéficié ou sont sur le point de bénéficier de mesures destinées à remédier à leur surendettement. Le fichage persiste jusqu'à régularisation des échéances impayées, avec un maximum de 5 ans pour les incidents simples, jusqu'à 8 ans pour les procédures de surendettement.
L'inscription au FICP ne constitue pas une interdiction de crédit au sens de la loi. Du point de vue des prêteurs, elle représente toutefois la preuve d'un risque majoré d'insolvabilité conduisant au refus de crédit.
La Banque de France établit annuellement une enquête typologique du surendettement. L'enquête menée en 2012 démontre la prédominance de personnes vivant seules (64,4%). Les classes d'âge à compter de 35 ans sont les plus représentées parmi les surendettés avec un accroissement constaté des plus de 55 ans sur les dernières années (22,6% des cas fin 2012). Le document montre que les ménages surendettés sont majoritairement locataires (78,3%) et rencontrent des difficultés professionnelles (26,9% de chômeurs, 11,6% sans profession). Toutefois, le salariat ne protège pas toujours du surendettement puisque la part des salariés en activité atteint 38,8% fin 2012. Ce phénomène se traduit également dans le niveau des ressources observées. Le SMIC constitue quasiment un niveau médian puisque 51% des ménages surendettés disposent d'un revenu supérieur. L'origine des ressources différencie en revanche nettement les surendettés de la population française : plus de 40% de leurs ressources proviennent de l'aide sociale (pensions, prestations familiales et logement, minima sociaux) contre seulement 13% pour l'ensemble de la population.
La composition de l'endettement révèle les difficultés de trésorerie qui caractérisent les ménages surendettés : 77% des dossiers présentent des arriérés de charges courantes et plus de

[173] Source Banque de France, http://www.banque-france.fr/la-banque-de-france/missions/protection-du-consommateur/fichiers-dincident-bancaire/fichier-national-des-incidents-de-remboursement-des-credits-aux-particuliers-ficp.html, consulté le 8/09/2014
[174] Banque de France (2013b), Baromètre du surendettement, 4ème trimestre 2013

88% des dettes à la consommation. Ces dernières représentent 54% de l'endettement total en valeur, leur montant moyen par dossier approche les 23.500€ auxquels s'ajoutent près de 4.800€ en moyenne de dettes de charges courantes - logement, énergie, dettes alimentaires et fiscales - (Banque de France, 2014b).

L'analyse des personnes fichées pour cause de surendettement démontre effectivement la présence majoritaire de personnes marquées par la faiblesse de leurs ressources et le recours à l'aide sociale ; s'ils sont majoritaires ces ménages ne constituent pas pour autant l'intégralité des surendettés.

⇨ Limites du fichage

Le fichage décrit une situation de défaillance mais n'en décrit pas son contexte. Sans analyse complémentaire, il conduit à amalgamer des situations très disparates. En effet, l'incident de paiement ne provient pas forcément d'un acte délictueux volontaire. L'insuffisance, ponctuelle ou récurrente, des ressources financières qu'il matérialise peut résulter de différentes causes dont le débiteur n'est pas toujours seul responsable. Le fichage peut également conduire à évaluer la solvabilité sur la base d'événements passés plus que sur les capacités de remboursement futures.

Du point de vue des établissements financiers, ce temps d'analyse complémentaire ne se justifie pas toujours au regard de la rentabilité statistiquement espérée sur le segment des personnes fichées. Ces dernières voient alors s'éteindre la solution du crédit pour pallier un besoin de trésorerie ponctuel ou pour rompre par l'investissement l'auto-alimentation de la précarité. Le fichage n'induit pas la récidive pourtant il altère sérieusement la confiance accordée aux personnes concernées.

Le fichage ne couvre pas non plus l'intégralité de la sphère de l'insolvabilité. Fin 2009, «*18% des ménages en situation de pauvreté ayant au moins un crédit déclarent être en situation de surendettement. 4% seulement ont déposé un dossier à la Banque de France… Parmi l'ensemble de la population et non seulement parmi les ménages ayant un crédit, 3% des ménages se considèrent en situation de surendettement, 1% ont déposé un dossier »* (Jauneau et Olm, 2010)[175].

Le fichage rend compte des incidents avérés mais n'alerte pas collectivement sur les populations à risque. Chaque établissement les traite à l'aune de la connaissance partielle qu'il

[175] Jauneau P., Olm C. (2010), « Les conditions d'accès aux services bancaires des ménages vivant sous le seuil de pauvreté », *Rapport réalisé par le Crédoc pour le Comité consultatif du secteur financier*, Février 2010

en a et en fonction des stratégies définies en interne. Ces dernières étant plus axée sur la recherche du « *meilleur profit* » que du « *meilleur rendement social* » (Stiglitz et Greenwald, 2005, p.194), elles n'ont pas comme objectif premier de réduire les risques d'incident qui conduisent aux fichages mais de dégager une rentabilité maximale.

Concernant les moyens de paiement, malgré un encadrement réglementaire encore resserré en mai 2008[176], puis en juillet 2013, les commissions perçues au titre des frais d'incidents restent significatives. Avec l'hypothèse basse pour laquelle tous les incidents seraient relatifs à des chèques de moins de 50€ en 2011, les 5.220.154 incidents relevés par la Banque de France participeraient au PNB des établissements financiers à hauteur d'environ 156 millions d'euros.

Concernant les incidents relatifs aux échéances de crédit, les indemnités dues par l'emprunteur sont aussi limitées par la loi[177]. Concrètement, comme nous l'avons précédemment développé, deux types de stratégies, très schématiquement formulées ci-après, peuvent être suivies par les établissements prêteurs.

La première consiste à laisser l'entière responsabilité des défaillances aux emprunteurs sélectionnés. Le risque ayant été préalablement évalué par un modèle de score, la Banque anticipe un résultat global sur un portefeuille, d'après un prévisionnel d'intérêts et de commissions à percevoir, d'après un coût du risque statistique et des frais de structure affectés (dont personnel dédié au recouvrement par exemple). Dans ce schéma, la Banque anticipe un pourcentage de défaillances mais s'attend à un résultat global positif du portefeuille : les pertes attendues sont globalement couvertes par la performance du portefeuille à laquelle participent aussi les intérêts de retard et les indemnités prélevées lors d'incidents avérés.

Le second schéma consisterait à accroître la sélection à l'octroi. Si la Banque acquiert la capacité à sélectionner un portefeuille moins risqué[178], à distribution égale des parts de marché par profil de risque client, l'encours sera de taille inférieure. A taux et tarifs équivalents, l'encours de crédit générera moins d'intérêts et de commissions mais un coût du risque moindre également. A charge de l'établissement d'ajuster ses frais de structure à la rentabilité espérée. On peut noter dès à présent que les évolutions bâloises pourraient encourager ce schéma puisqu'elles conduisent les établissements à revoir la composition de leurs actifs en fonction des fonds propres disponibles.

Rapidement brossés, ces deux types d'attitudes vis-à-vis du risque montrent que les deux

[176] Décret n°2007-1611 du 15/11/2007 relatif au plafonnement des frais bancaires applicables aux incidents de paiement.

[177] Code de la consommation, L311-24 pour le crédit à la consommation.

[178] Hypothèse dépendante de nombreuses variables : information à disposition, taux d'intérêts, demande et offre globales de crédit, réglementation…

modèles sont susceptibles de produire une exclusion financière. Le premier peut causer une stigmatisation des personnes en incident – difficulté d'usage –, le second, une sélection plus sévère à l'entrée – difficulté d'accès –.
Ainsi, partant des populations déjà marginalisées, c'est-à-dire touchées par un processus de désignation, ce paradigme fait aussi réfléchir aux différences entre désignés et non désignés. Il existe, de part et d'autre de la frontière du fichage, des ménages aux difficultés financières comparables. Pour les uns l'information est disponible pour l'ensemble des prêteurs, pour les autres, elle n'est que partiellement disponible chez le ou les établissements teneurs de compte.

Ce paradigme met en avant les effets de l'évaluation du degré de précarité par un regard extérieur et détenteur d'informations partielles. Les préjugés et l'amalgame (affectation à une classe de risque) peuvent conduire au maintien, voire à l'aggravation, d'une situation déjà fragile et alimenter l'incertitude. Pour enrayer cette incertitude et compenser le défaut de confiance qu'elle induit de la part des établissements financiers, les seules options proposées sont la prise d'actifs en garantie ou le cautionnement par un tiers jugé plus solvable, vers lequel l'établissement reporte le risque qu'il refuse d'encourir.

3.1.4 Le paradigme de l'assistance

« Dans la société française moderne, la pauvreté n'est pas définie par le manque de biens matériels, elle correspond à un statut social spécifique, inférieur et dévalorisé. Or, ce statut est construit à travers la relation d'assistance entre la population pauvre et la société dont elle fait partie et dont elle dépend pour sa survie » (Bresson, 2010, p.36).

Les populations précaires sont ici définies par les aides que la société leur attribue. C'est ce modèle théorique que choisit l'INSEE pour suivre l'évolution de la précarité en France. En effet, l'INSEE ne définit pas la précarité elle-même mais fait référence à une « *situation de précarité* » dans sa définition des minima sociaux. La composition des tableaux de bord de la précarité conforte cette position de l'INSEE. Ceux-ci s'articulent autour de 4 dimensions : chiffres-clefs socio-économiques, minima sociaux, accès aux soins, bas revenus. Les chiffres-clefs relatifs à la population, au chômage et aux revenus servent à donner un cadre, une référence en éclairage aux évolutions des autres données. Le cœur de ces documents reste l'analyse de l'évolution des minima sociaux distribués, comme reflet statistique et descriptif de la précarité.

Ce modèle apparaît doublement restrictif. Premièrement, il réduit le champ d'étude aux personnes remplissant les critères d'éligibilité aux minima sociaux. A la question « qui sont les précaires ? », il répond par des critères fermés, nécessaires pour un traitement de masse de l'aide sociale, mais qui excluent la prise en compte de situations singulières. Ces critères définissent un statut et les populations précaires sont limitées aux populations éligibles alors que d'autres facteurs peuvent induire la précarité. Deuxièmement, il exclut de l'évaluation ceux qui ne font pas valoir leurs droits, volontairement ou involontairement. Enfin, il comptabilise l'assistance mais n'éclaire pas sur ses effets : l'assistance permet-elle de sortir de la précarité, donne-t-elle les moyens de quitter ce statut social « *inférieur et dévalorisé » ?*
Malgré ces limites, l'approche par les minima sociaux distribués, du fait de sa source statistique, reste précieuse pour enrichir l'étude des manifestations de la précarité en France. En 2012, l'INSEE recense 11 catégories distinctes de minima sociaux. Précarisées par leur âge, un handicap, l'éloignement de l'emploi, les personnes éligibles ont en commun une incapacité, provisoire ou durable, à atteindre un seuil minimum de ressources défini par les pouvoirs publics. L'étude quantitative de la distribution de ces prestations permet de mesurer la précarité sous le paradigme de l'assistance.

⇨ Mesures relatives aux minima sociaux

Fin 2012, toutes prestations confondues, l'INSEE recense en France plus de 3,8 millions de bénéficiaires de minima sociaux soit 5,9% de la population contre 5,2% en 2007. RMI, API et RSA socle concernent près de 1,7 millions de personnes (+22,5% depuis 2007), l'allocation aux adultes handicapés environ 997.000 (+22,6%), les allocations vieillesse près de 565.000 (-1,4%)[179].
Le rapport du Gouvernement sur la pauvreté en France publié en décembre 2012 souligne la difficulté à mesurer le non-recours aux droits. Des tentatives d'évaluations fiables ont néanmoins été réalisées et « *les différents travaux disponibles tendent à montrer que le taux de non-recours est proche d'un tiers* » (p.40)[180]. Ces résultats sont confortés par une enquête récente menée spécifiquement sur le RSA qui montre que près de 35% de personnes éligibles au RSA socle ne l'ont pas réclamé (Domingo et Pucci, 2011) [181].
Le nombre de personnes éligibles aux minima sociaux attendrait donc près de 5 millions versus les 3,8 millions de bénéficiaires recensés.

---

[179] www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATSOS04604, consulté le 8/09/2014
[180] Ministère des Affaires Sociales et de la Santé (2012), *Rapport du Gouvernement sur la pauvreté en France*
[181] Domingo P., Pucci M. sous la direction de Bourguignon F. (2012), *Comité national d'évaluation du RSA,* Rapport final 2011.

⇨ Reste-pour-vivre : l'assistance ne libère pas de la précarité

Le rapport[182] du Conseil national des politiques de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale (CNLE) publié en 2012 conclut que les ménages pauvres, et de plus en plus de ménages à revenus modestes disposent de « *reste pour vivre* » très faibles. « *Pour la majorité de ces ménages, l'écart chaque mois entre la génération de dettes et la capacité à épargner ou à améliorer le quotidien se joue à quelques euros près, en fonction des aléas de la vie quotidienne* ». Si les minima sociaux et les aides locales facultatives sont jugés comme des compléments de ressources indispensables (p.20), ils restent insuffisants à garantir des moyens convenables d'existence (p.26).

En janvier 2013, le Plan pluriannuel contre la pauvreté et pour l'inclusion sociale constate des insuffisances quant aux montants alloués et quant aux impacts sur l'autonomisation des allocataires (Comité national d'évaluation du RSA, 2011, p.102)[183]. Le Gouvernement déclare vouloir privilégier une « *approche de solvabilisation des ménages* » et d'accompagnement visant à ce que « *les personnes concernées trouvent ou retrouvent une place équilibrée dans la société* ».

« *Pour rendre l'individu responsable, il faut commencer par lui assurer les possibilités réelles d'exercer sa liberté de jouir du bien-être selon sa propre conception de la vie bonne* » (Paugam, 2007, p.953)[184]. L'Etat semble avoir entendu la thèse du sociologue. En déclarant vouloir revoir le niveau de protection minimal nécessaire et accentuer l'accompagnement, il entend développer la responsabilisation et éviter un maintien dans l'assistance. A long terme, cette stratégie devrait contenir ou réduire la part de population assistée. A court terme, face aux moyens financiers limités de l'Etat, se pose la question de la pérennité du financement des mesures, à hauteur du seuil nécessaire à une véritable « *solvabilisation* » des ménages fragiles.

Lorsque l'aide est insuffisante, le paradigme de l'assistance rejoint celui du sous-développement. La précarité s'auto-alimente sans ouvrir de voie à l'autonomie. Les pouvoirs publics s'engagent à faire mieux mais disposent de moyens limités. Ce paradigme invite à réfléchir sur la nature de l'assistance sociale qui doit conduire à l'émancipation.

Deux types d'aide sont nécessaires et complémentaires pour sortir de la dépendance : la fourniture de moyens d'existence convenable au présent et la fourniture de moyens qui permettent de sécuriser une existence convenable dans l'avenir. N'assurer que la première ne

---

[182] Conseil national des politiques de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale (2012), « Pour une mise en œuvre effective du droit à des moyens convenables d'existence », *Rapport du Groupe de travail CNLE*

[183] Observation soulignée dans le Rapport final 2011 du *Comité national d'évaluation du RSA*

[184] Paugam S. (2007), *Repenser la solidarité*, PUF

réduit pas l'incertitude des allocataires – ni la confiance que le regard extérieur leur accorde – et maintient dans la dépendance. Cela entrave également la capacité future de l'Etat social à maintenir ce service pour de nouveaux allocataires.

A défaut d'actifs financiers massifs à engager, l'Etat dispose d'un « capital confiance ». Or, les populations précarisées souffrent de manques matériels mais également d'un défaut de confiance vis-à-vis de partenaires économiques potentiels. Il est probable qu'à l'assistance sociale financière puisse efficacement s'agréger une assistance sociale « confiance », plus développée qu'elle ne l'est aujourd'hui. Elle contribuerait à la responsabilisation en facilitant l'accès à des investissements, nécessaires à la construction de moyens d'existence convenable autonome à venir.

3.1.5 Le paradigme de la précarité

Ce modèle naît de l'observation des mutations qui bouleversent la société dans son ensemble. Le monde moderne a libéré les individus de nombreux contrôles sociaux lui offrant des libertés nouvelles. Toutefois, cette émancipation s'est accompagnée d'une individualisation des comportements et d'une généralisation de l'instabilité. La déliquescence du salariat a fait vaciller le sentiment de sécurité et dualisé la société, certains bénéficiant encore de conditions d'emploi stables, d'autres en étant exclus. Pour les sociologues français, les effets des bouleversements du marché du travail vont bien au-delà de la vulnérabilité économique ; ils constituent une menace sur le lien social.

Deux catégories de mesures illustreront ce paradigme. Les premières seront relatives à l'emploi, les secondes aux contacts sociaux.

- ⇨ **Mesures relatives à l'emploi**

En moyenne en 2012, 2,8 millions de personnes sont au chômage en France métropolitaine selon l'enquête Emploi, dont près de 41% depuis plus d'un an. S'y ajoutent environ 834.000 personnes qui souhaitent travailler mais ne sont pas comptabilisées comme chômeuses.[185] Selon les sources et la définition choisie du « demandeur d'emploi », les chiffres peuvent afficher des variations considérables. En effet, fin 2012, Pôle Emploi enregistrait 4,6 millions d'inscrits, dont 2,85 millions indemnisés au régime d'assurance chômage ou solidarité. Au

[185] INSEE (2014), Fiche thématique Emploi, Salaires, *France Portrait Social 2013*

total, les statistiques de l'Union Européenne quant à elles, évaluent l'indicateur de faible intensité de travail à plus de 9% des ménages en France fin 2011 (UE, 2013, p.449)[186].

Outre le clivage salarié/chômeur, « *une précarité permanente qui n'aurait plus rien d'exceptionnel ou de provisoire* » (Castel, 2007, p.422) est observée par les sociologues. Sa réalité est telle que Castel (2007) utilise le néologisme « *précariat* » pour définir « *cette condition sous laquelle la précarité devient un registre propre de l'organisation du travail* ». Ainsi, le risque de quitter son emploi dans les 12 prochains mois est ressenti comme une menace réelle pour 20% des personnes du 1er quartile de niveau de vie (INSEE, 2011, p.112)[187]. Parmi les bouleversements du marché du travail, il faut encore prendre en compte la progression des travailleurs pauvres, puisque « *parmi les actifs, 10,2 % sont en situation de pauvreté monétaire »,* (INSEE, 2013, p.206)[188] ainsi que celle des mauvaises conditions de travail : 60% des français déclarent travailler sans possibilité de promotion, 44% souffrent d'un travail non reconnu à sa juste valeur.

Le marché du travail a muté de telle sorte que salariés comme non salariés peuvent subir des formes d'incertitudes. Les incertitudes liées à l'emploi ont une incidence directe sur les ressources et leur stabilité dans le temps. Les incertitudes liées aux conditions de travail peuvent avoir une incidence directe sur la santé physique ou morale de l'individu. A plus long terme, elles risquent aussi de porter préjudice à son équilibre financier.

- ⇨ **Mesures relatives aux contacts sociaux**

En 2008, les difficultés de contacts avec les autres concernent 13% de la population mais touche davantage en proportion les personnes âgées de 60 ou plus (21%) et le 1er quartile de niveau de vie (20%). Plus isolé des amis mais aussi de la famille que la moyenne de la population, ce quartile présente également la plus grande fréquence de difficultés à la participation sociale (24% versus 20% en moyenne), rejoints par les personnes seules (24%) et les 16-29 ans (24%), (INSEE, 2011, p.114).

Ce paradigme, particulièrement pessimiste quant au tournant pris par les sociétés modernes, met en lumière le délitement du référentiel de la sécurité qui prévalait. Le salariat et la solidarité de proximité (famille, amis, voisins) étaient considérés au XXème siècle comme des remparts efficaces contre l'incertitude. Sans avoir disparus, ils ont muté. Cette mutation s'est réalisée plus rapidement que les façons d'évaluer la précarité, toujours fondées sur les critères

[186] Union Européenne (2013), *Employment and Social Developments in Europe 2012,* EUBookshop
[187] INSEE (2011), Conditions de vie, Annexes, *France Portrait Social 2010*
[188] INSEE (2013), Fiches Revenus-Niveaux de vie, *France, portrait social 2012*

du siècle dernier. Rapporté à la problématique de l'inclusion financière on peut trouver au moins deux illustrations de ce phénomène. Ainsi, un travailleur pauvre, mais salarié et en capacité de présenter la preuve d'un revenu régulier, pourra parfois accroître son endettement sans étude budgétaire préalable approfondie réalisée par le prêteur, au risque d'un surendettement. A contrario, une personne qui cumule contrats d'intérim et/ou à durée déterminée se verra en peine d'obtenir un financement immobilier à des conditions identiques à celles d'un salarié. S'agissant d'accorder la confiance, la réalité passée a plus de poids qu'une analyse prospective positive comme le démontrent les modalités de construction des modèles de score.

Le paradigme de la précarité montre que de nouveaux modes de fonctionnements de la société n'ont pas été intégrés comme des évolutions auxquelles s'adapter mais sont toujours considérés comme des risques dont l'évaluation est restée figée. Dans ce contexte, la confiance reste fondée sur les acquis (patrimoine, diplôme) plus que sur les potentiels d'acquisition et laisse peu de crédit aux populations fragilisées.

Les 5 paradigmes proposés par Bresson (2010) permettent une étude attentive de la précarité dans ses différentes dimensions et nous amènent à mieux comprendre les obstacles à l'inclusion financière.

Les populations précarisées sont premièrement caractérisées par un manque de ressources, près d'un foyer sur cinq éprouvant des difficultés à couvrir ses dépenses par ses revenus.

Elles souffrent de très faibles marges de manœuvre quant à l'amélioration de leur situation. L'insuffisance de ressources (patrimoine, revenus ou employabilité) perpétue le cercle vicieux du manque. Au mieux, les ressources couvrent les besoins primaires (santé, logement, alimentation, éducation) mais ne permettent apparemment ni l'épargne ni l'investissement facteurs clefs de la sécurisation : la fragilité patrimoniale à 12 mois touche 20% de la population non-pauvre monétairement.

Elles subissent une altération de la confiance qui conduit à divers degrés de marginalisation. Les informations relatives à leurs défaillances bancaires passées sont accessibles à leurs partenaires économiques potentiels. Si l'objectif affiché de la désignation est d'aider à évaluer le risque financier qu'elles représentent, ceci contribue également à alimenter les préjugés à leur égard.

Elles restent dépendantes d'une assistance sociale qui échoue dans son rôle émancipateur. Pour près de 5 millions de personnes, l'éligibilité aux minima sociaux, n'apporte pas de réponse pour la sécurisation de l'avenir.

Elles sont les premières victimes de modes d'évaluation construits sur un modèle social dépassé, parfois inadaptés aux mutations en cours ou déjà opérées.

3.2 L'entretien de l'exclusion par les modèles bancaires en vigueur

Manque de ressources, incapacité à en générer de façon régulière et suffisante, incidents avérés, dépendance, sont les marques les plus visibles de la précarité. Ces marques, assimilées à de l'incertitude, sont traitées comme des risques par les établissements financiers. Elles constituent les causes essentielles de l'exclusion financière mais les banques, en tant qu'entreprises commerciales, n'ont pas vocation à les éradiquer.

La précarité constitue un système complexe dans lequel chaque élément peut être à la fois cause et conséquence d'un autre. L'exclusion financière appartient à ce processus et contribue à le nourrir, en produisant un impact négatif sur l'inclusion sociale des populations précarisées.

Malgré une réglementation favorable à l'accessibilité bancaire et à la protection des consommateurs vis à vis des établissements financiers, des difficultés d'accès ou d'usage restent réelles pour une partie de la population française. Ces difficultés peuvent prendre diverses formes. Il peut s'agir de prêts de liquidité, destinés à des dépenses de consommation, qui aggravent progressivement un déséquilibre déjà structurel entre dépenses et ressources. Il peut s'agir de vente de services inadaptés, inutilisables ou inutilisés, mais occasionnant des frais non-essentiels pour des budgets qui doivent être gérés avec la plus grande efficience. Il peut encore être question de refus de prêt qui serait nécessaire à l'employabilité du demandeur. Les moyens de paiement et les modalités de fonctionnement des comptes concentrent plutôt des difficultés d'usage alors que les deux typologies de difficultés, accès et usage, affectent le crédit.

Le rapport réalisé par le CRÉDOC pour le Comité consultatif du secteur financier publié en février 2010 s'intéresse aux conditions d'accès aux services bancaires des ménages allocataires de minima sociaux ou vivant sous le seuil de pauvreté[189]. L'étude ne couvre pas l'ensemble du champ de la précarité, définie en tant qu'obstacle à l'inclusion financière, et telle que nous l'avons caractérisée préalablement. Néanmoins, les résultats d'enquête

[189] Considérant la difficulté à définir la pauvreté, l'étude utilise les critères de pauvreté monétaire et de pauvreté institutionnelle (allocataires de minima sociaux) pour définir son champ d'investigation. Sans couvrir l'ensemble des populations précarisées et portant sur des données déclaratives, elle ne rend donc compte que d'une partie des manifestations de l'exclusion bancaire.

illustrent les difficultés précitées. Et, bien que limités aux ménages les plus démunis financièrement, ils restent pertinents pour comprendre les effets du modèle économique en vigueur sur les processus d'exclusion financière et de précarisation comme nous le verrons dans un premier temps.

Nous étudierons dans un second temps les besoins spécifiques, en matière de produits et services financiers, qui peuvent naître de situations précarisées. Cette analyse mettra en évidence l'incapacité des modèles bancaires en vigueur à proposer des solutions adaptées à la précarisation.

3.2.1 Conditions d'accès des plus fragiles aux services bancaires

3.2.1.1 Epargne et comptes courants

Plus de 60% des ménages fragiles interrogés déclarent détenir au moins un compte d'épargne disponible (Jauneau et Olm, 2010).

Deux chiffres interrogent dans ces résultats d'enquête. Le premier concerne le pourcentage de détention d'un livret A ou Livret Bleu. Il concerne environ 50% des ménages interrogés contre seulement 20% de détenteurs de Livret d'Epargne Populaire (LEP). Compte tenu du profil des personnes interrogées, leur éligibilité au LEP est vraisemblable, pourtant ce produit, mieux rémunéré que le livret A ne semble pas leur avoir été conseillé en priorité.

Une seconde interrogation provient des ménages qui déclarent ne pas posséder de compte d'épargne « *parce-que c'est trop cher* », respectivement 11% des bénéficiaires de minima sociaux et 13% des ménages en situation de pauvreté monétaire.

Il est possible de déduire de ces résultats d'enquête que plus de 10% de ces populations pâtissent d'un défaut d'information.

3.2.1.2 Moyens de paiement

Concernant les moyens de paiement, 32% des bénéficiaires de minima sociaux et 27% des ménages pauvres ne possèdent pas de chéquier versus 6% de l'ensemble de la population. Dans près de 2 cas sur 3, la situation est volontaire et motivée par un manque de maîtrise de l'usage. Dans 41% des cas, le chéquier a été refusé (34%) ou non proposé (7%).

Il est vrai que les frais bancaires appliqués suite à un incident de paiement peuvent dissuader les ménages qui ne peuvent connaître la situation de leur solde en temps réel et/ou qui ne maîtrisent pas le fonctionnement des dates de valeur. En janvier 2013, une commission

d'intervention est facturée environ 8 euros par opération, un courrier de relance suite à incident jusqu'à plus de 13 euros, enfin si le chèque est rejeté, les frais sont de 30€ à 50€ selon la valeur du chèque[190]. Outre le risque d'inscription au FICP, ces foyers s'inquiètent légitimement du coût total d'un chèque émis sans avoir constitué préalablement la provision adéquate.

Pour limiter ces situations, et comme nous l'avons précédemment mentionné, les banques proposent depuis fin 2005 une gamme de moyens de paiement alternatifs au chèque (GPA). Celle-ci a fait l'objet d'une publication pédagogique réalisée par la Fédération Bancaire début 2013[191]. Si le contenu de l'offre peut varier selon les banques, « *elle comprend toujours une carte de paiement à autorisation systématique ainsi que des moyens de paiement comme les virements, prélèvements, TIP (Titre Interbancaire de Paiement) permettant d'effectuer des paiements ou de régler des factures.* » Cette offre de base peut être complétée par un tarif réduit sur les services d'alerte par sms et sur les commissions d'intervention.

Sous réserve d'avoir connaissance de ces offres et de pouvoir y accéder, car leur gratuité est conditionnée, la GPA peut résoudre la problématique de l'accès aux moyens de paiement ainsi que celle de l'usage d'un support déconnecté des actifs financiers en temps réel. Il a été cependant démontré que, pour des raisons de coût, cette offre n'a pas été volontairement mise en avant par les établissements financiers.

3.2.1.3 Crédit

Le point critique de l'exclusion financière en France semble davantage se concentrer autour du crédit et de ses difficultés d'usage.

Les autorisations de découvert apparaissent largement accordées par les banques puisque 71% des ménages fragiles déclarent en disposer (vs 75% pour l'ensemble de la population). En relation avec leurs ressources, les montants de ces autorisations restent évidemment réduits : environ 30% des ménages fragiles interrogés déclarent un découvert autorisé qui s'élève entre 150€ et 450€.

De même, les prêts à la consommation sont diffusés auprès des ménages en situation de pauvreté dans des proportions identiques à leur diffusion auprès de l'ensemble de la population : 16% des ménages pauvres détiennent un prêt personnel et 10% au moins un crédit renouvelable. Cependant, la part des crédits renouvelables dans l'ensemble des crédits à

[190] D'après les tarifs publics de la Caisse d'Epargne Poitou-Charente, la Banque Populaire Atlantique, La Banque Postale, Société Générale et BNPP au 01/01/2013.

[191] http://www.fbf.fr/fr/files/87TCJT/Feuilletez-le-mini-guide-21.swf

la consommation est plus élevée parmi les ménages en situation de pauvreté que parmi l'ensemble des ménages : 40% des ménages pauvres ayant un crédit à la consommation ont un crédit renouvelable, contre 28% de l'ensemble des ménages ayant un crédit à la consommation.

Ces statistiques datent de 2009 et la loi du 1er juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation a contribué à une réduction drastique des encours de crédit renouvelable[192]. Sans données actualisées disponibles, il est toutefois utile de retenir que les comportements d'octroi ont privilégié la diffusion de crédits renouvelables aux dépens de crédits échéancés pour les populations les plus fragiles.

Hormis pour le crédit immobilier, que seuls 6% des foyers pauvres détiennent, ces résultats d'enquête ne mettent pas en évidence de difficultés incontournables d'accès au crédit. En revanche, l'usage apparaît trop fréquemment inadapté puisque environ 20% des ménages fragiles (vs 6% de la population) déclarent ne pas avoir pu rembourser leur crédit certains mois « de temps en temps » ou « souvent ». Il résulte de ces octrois inappropriés des coûts incohérents avec le besoin initial et le budget des emprunteurs.

Au 1er janvier 2013, les taux de découvert autorisé peuvent osciller entre 14% et 18,4% hors frais de gestion[193]. Au deuxième trimestre 2012, les taux moyens relevés de crédits renouvelables à l'ouverture de 500€ et 1.500€ étaient respectivement de 18,85% et 16,53%. Sur cette même période, la moyenne des taux constatés pour un crédit échéancé de 1.500€ d'une durée de 12 mois était de 9,9%[194]. Ces crédits apparaissent d'autant plus chers qu'ils sont de courte durée et de faible montant. Si leurs modalités (durée, montant des remboursements mensuels, assurances) sont inadaptées aux emprunteurs, le coût total peut être encore amplifié par les intérêts de retard et frais d'incident.

Le crédit court apparaît donc accessible mais dans des conditions où l'impact final est insuffisamment analysé pour l'emprunteur. Les difficultés de remboursement constatées ou déclarées démontrent un rapport coût/bénéfice de l'endettement trop souvent défavorable aux populations précarisées. Souscrit pour répondre à un bien « consommable » et en absence de

---

[192] L'étude d'impact de l'entrée en vigueur de la loi portant réforme du crédit à la consommation réalisée par Athling pour le CCSF et publiée en septembre 2012 montre une réduction de 17% des encours de crédit renouvelable entre mars 2007 et mars 2012.
Les sociétés adhérentes à l'ASF (Association des Sociétés Financières) relèvent aussi que la part des opérations de crédit renouvelable « *continue de décroître dans le total de la production : de 41% sur douze mois cumulés à fin septembre 2009 à 34% en septembre 2012* ».
http://www.asf-france.com/statistiques/Activiteadherents/201209-La-production-des-etablissements-de-credit-specialises-9-premiers-mois-2012.pdf

[193] D'après les tarifs publics de la Caisse d'Epargne Poitou-Charente, la Banque Populaire Atlantique, La Banque Postale, Société Générale et BNPP au 01/01/2013.

[194] Observatoire Athling sur la mise en œuvre de la Loi Lagarde sur le crédit à la consommation, Brochure LCC Numéro 4 - Version du 1er avril 2012

capacité future à générer des revenus, le crédit provoque une aggravation de la situation financière du débiteur. Malgré cette évidence, il existe un marché pour ces produits inadaptés pour au moins trois raisons.

Premièrement, les souscripteurs n'ont pas toujours la capacité d'analyse requise pour anticiper les conséquences de leur engagement.

Deuxièmement, ils n'ont pas d'autre alternative pour répondre à un besoin primaire et espèrent une amélioration de leur solvabilité future.

Troisièmement, malgré le risque représenté individuellement par ces contreparties, ces crédits restent rentables pour les prêteurs.

Les méthodes de travail et les produits standardisés développés par les établissements financiers dans des optiques de réduction des coûts et d'analyse statistique des risques apparaissent particulièrement inadaptés aux populations fragiles. Pourtant, ces clients sont soumis prioritairement à un traitement de masse car ils présentent individuellement une faible espérance de rentabilité. Considérant la faible valeur ajoutée attendue individuellement, la recherche de rentabilisation du segment des populations précarisées s'est concentrée sur deux axes : la minimisation des frais de structure alloués (fermetures d'agences de proximité, limitation du temps informatif, absence de marketing dédié…) d'une part, un niveau relativement élevé de taux d'intérêt et de commissionnement justifié par l'évaluation d'un risque supérieur d'autre part.

Or, une insuffisance d'information, la vente de services sur ou sous-dimensionnés, l'absence d'analyse budgétaire préalable à un prêt peuvent immédiatement déstabiliser un équilibre financier déjà difficile à maintenir. Pour 10% des ménages « *l'écart entre la dette et l'épargne – pour anticiper sur les aléas de la vie ou améliorer leurs conditions de vie – se joue ainsi, chaque mois, à quelques dizaines d'euros près* » (Dalsace et al, 2012)[195].

Si l'accès aux « *services essentiels* » apparaît garanti en France, les coûts liés aux services collatéraux induits (frais de découvert, frais de rejet,...) peuvent perpétuer des difficultés d'usage à large échelle.

Dans ce modèle économique et sans offre ajustée aux besoins, l'accès et l'usage des services bancaires peuvent donc paradoxalement conduire à l'exclusion financière et aggraver l'exclusion sociale des populations précarisées.

[195] Dalsace F., Vincent CE., Berger J., Dalens F. (2012), « Les pénalités de pauvreté en France : comment le marché aggrave la situation des populations pauvres », *The Journal of Field Actions*, Special Issue 4

En conclusion, l'observation des éléments d'incertitude qui peuvent faire obstacle à l'inclusion financière et celle des manifestations de l'exclusion nous amènent à la nécessité de préciser quels sont les besoins des populations précarisées en matière de produits et de services financiers. Nous pourront constater que ces besoins ne peuvent être satisfaits par les modèles économiques sur lesquels s'appuient actuellement les établissements financiers.

3.2.2 Des besoins non satisfaits

Il est établi que les produits et services financiers sont devenus nécessaires pour mener une vie sociale normale. Servet (2003) qualifie cet état de fait de « *financiarisation des rapports sociaux* ». Il définit plus précisément cela comme « *un ensemble de contraintes à l'emploi des moyens de paiement et de règlement et au recours au crédit et à la protection contre les risques, contraintes qui agissent de façon différente, directe ou indirecte, tant au Nord qu'au Sud, individuellement sur les personnes et les entreprises, et collectivement sur les groupes sociaux* »[196]. Ainsi, tout individu, pour être socialement intégré, développe des besoins en matière de produits et services financiers.

Pour répondre à ces attentes, les établissements financiers ont conçu des gammes de produits visant à proposer des services de dépôt, de moyens de paiement, d'épargne, de prêt d'argent, d'assurance. Cette offre présente deux caractéristiques notables.

La première est sa standardisation, qui sous-tend une réponse normée à un besoin particulier. L'offre a été pensée en fonction d'une finalité sans prendre en compte les processus individuels qui y conduisent. Elle répond à la question « quoi » - ex : un compte d'épargne rémunéré - sans s'intéresser au « comment » - ex : capacité à immobiliser une partie de son revenu disponible –, ni au « pourquoi » - ex : capacité à projeter une dépense future – du point de vue du client. Les produits ainsi conçus ont participé à créer une rationalité économique normée, « *un habitus rationnel spécifique comme savoir-être économique légitime, « habitus convenable » auquel tous les individus ont le devoir de se conformer* » (Perrin-Heredia, 2009)[197].

[196] Servet JM. (2003), « Introduction générale » *in* Guérin I., Servet JM., *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2003*, Economica, 4-20.

[197] Perrin-Heredia A. (2009), « Les logiques sociales de l'endettement : gestion des comptes domestiques en milieux populaires », *Sociétés contemporaines*, (76), 95-119

Le deuxième caractère notable de cette offre est qu'elle a créé la demande en se constituant elle-même. Comme le souligne Ducourant (2009)[198], « *les travaux de sociologie économique ont montré depuis longtemps qu'il n'existait pas de « demande » pré-constituée, laquelle manifesterait un « besoin » des consommateurs, et que les stratégies des offreurs ne pouvaient pas s'expliquer en faisant seulement référence à la recherche de satisfaction de la demande* ». Avec l'évolution des offres, des attentes nouvelles ont émergé et se sont diffusées dans toutes les classes sociales - sécurisation et/ou fructification du patrimoine, capacité à consommer avant de posséder la contre-valeur monétaire nécessaire à son désir de consommation,… -. Or, la diversité des conjonctions de patrimoine détenu, capital culturel, structure familiale, pour ne citer que ces trois éléments, entraîne la fréquente inadaptation des offres standardisées.

Ainsi, la financiarisation de la société a créé des attentes mais aussi des schémas normés pour y répondre. A défaut de les maîtriser, à défaut de partager ces mêmes « *dispositions économiques »* (Bourdieu, 1977)[199]*,* les individus sont exposés à des difficultés financières dont ils n'ont pas les clefs.

Les besoins que l'on cherche à définir ici ne s'expriment donc pas en produits ou catégories de produits déjà existant. Il est établi que, dans une société moderne, tout ménage nécessite l'usage d'un compte bancaire et de moyens de paiement, de même qu'il souhaite sécuriser ou améliorer ses conditions de vie *via* l'épargne, le crédit, les assurances. S'agissant des populations qui présentent des difficultés d'accès ou d'usage à ces produits, la définition des besoins doit aller au-delà de ces finalités et s'intéresser au « comment » et au « pourquoi ».

Trois axes d'analyse seront pour cela étudiés : construction budgétaire, logique économique, perceptions et représentations des relations bancaires. Leur complémentarité devrait permettre de mieux cerner, en termes d'offre, les modalités essentielles au recul de l'exclusion financière.

3.2.2.1 L'approche par les budgets

L'analyse des budgets des populations précarisées peut apporter un premier éclairage pour la compréhension des besoins spécifiques à ces foyers en produits et services financiers.

[198] Ducourant H. (2009), « Le crédit revolving, un succès populaire - Ou l'invention de l'endetté permanent ? » *Sociétés contemporaines*, (76), 41-42

[199] Bourdieu P. (1977), *Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles*, Paris, Éditions de Minuit

Les travaux du CNLE (2012) autour du concept de « reste à vivre » s'attachent à décrire précisément les ressources et les dépenses de ces ménages. Ils mettent en évidence que les ressources sont *« faibles et de plus en plus instables »* alors que dans le même temps, les « *dépenses contraintes sont en forte augmentation* »[200].

Faisant référence à une étude menée par le Secours Catholique en 2010, le CNLE montre que la part des dépenses contraintes représente entre 50% et 70% du budget selon la structure familiale. Il met également en évidence des situations budgétaires en permanence déséquilibrées :

Tableau 3-4 : Part des dépenses contraintes par type de ménage, 2010

	Personne Seule	Couple sans enfant	Parent isolé 1 enfant	Parent isolé 2 enfants	Parent isolé 3 enfants	Couple 1 enfant	Couple 2 enfants	Couple 3 enfants	Ensemble
REVENUS hors allocation logement	585 €	686 €	647 €	775 €	909 €	836 €	1 025 €	1 114 €	759 €
TOTAL DEPENSES CONTRAINTES	410 €	490 €	425 €	485 €	580 €	590 €	580 €	575 €	515 €
Part des dépenses contraintes dans le revenu	70,1%	71,4%	65,7%	62,6%	63,8%	70,6%	56,6%	51,6%	67,9%
DEPENSES SOUPLES : Alimentation, habillement	175 €	265 €	230 €	280 €	335 €	315 €	370 €	420 €	265 €
Part des dépenses souples dans le revenu	29,9%	38,6%	35,5%	36,1%	36,9%	37,7%	36,1%	37,7%	34,9%
SOLDE APRES DEPENSES SOUPLES	0 €	-69 €	-8 €	10 €	-6 €	-69 €	75 €	119 €	-21 €
Charge de la dette	100 €	150 €	120 €	100 €	140 €	140 €	200 €	180 €	120 €
Part de la charge de la dette dans le revenu	17,1%	21,9%	18,5%	12,9%	15,4%	16,7%	19,5%	16,2%	15,8%
SOLDE APRES CHARGE DE LA DETTE	-100 €	-219 €	-128 €	-90 €	-146 €	-209 €	-125 €	-61 €	-141 €

Source : Secours Catholique *Statistiques d'accueil 2009. Ressources, crise et pauvreté*, rapport 2010.

Ces constats se fondent sur une étude menée auprès de familles accueillies dans les permanences du Secours Catholique mais peuvent être confirmés par des enquêtes au spectre plus large comme le montre le tableau ci-après :

[200] Pour le CNLE, les dépenses contraintes à prendre en considération sont les suivantes : loyer et charges liées au logement, énergie liée au logement, télécommunications, impôts taxes et redevances, assurances, frais liés à la santé (reste à charge), frais liés à l'éducation (cantine, garderie, études, ..), transport, produits et services bancaires, pensions alimentaires à verser.

Tableau 3-5 : Revenus, dépenses contraintes et épargne, 2011

	Population française		Les précaires	
	2011	2012	2011	2012
Base	12594	12014	2656	2357
Revenu mensuel net moyen du foyer (en €)	2 454 €	2 505 €	1 228 €	1 218 €
Revenu mensuel net moyen du foyer par unité de consommation (en €)	1 638 €	1 669 €	946 €	945 €
Part des dépenses contraintes (en %)	58,3%	58,8%	68,5%	68,8%
Dont dépenses obligatoires	46,4%	46,5%	54,9%	54,8%
Dont dépenses pré-engagées	11,8%	12,2%	13,6%	14,0%
Part de l'épargne mensuelle (en %)	7,2%	7,3%	3,4%	3,4%
Part du revenu disponible restant (en %)	34,5%	34,0%	28,1%	27,9%
Part des dépenses liées à ce logement (loyers, charges, prêt immobilier) dans le revenu mensuel du foyer	nd	27,6%	nd	34,2%

Source : Acces Panel LaSer 2012[201].
Pour comparaison, le niveau de vie moyen entre le 1er et le 2ème décile calculé par l'INSEE s'établit à 979€ en 2010.

Du fait de la faiblesse de leurs ressources au regard des dépenses incompressibles, ces foyers, lorsqu'ils parviennent à maintenir un équilibre budgétaire, manifestent une grande fragilité vis-à-vis de tout événement imprévu. Les capacités d'épargne, sans être inexistantes sont apparemment très réduites, et les plus démunis affichent un budget structurellement déséquilibré. L'enquête du Credoc (Jauneau et Olm, 2010) confirme le très bas niveau de patrimoine financier et la faible capacité d'épargne de ces populations : « *46% des ménages en situation de pauvreté ayant au moins un compte d'épargne, 51% des allocataires de minima sociaux, détiennent moins de 500 euros sur ces comptes. Seuls 11% des ménages de l'ensemble de la population détiennent une somme aussi faible*. »

Ainsi, ces ménages sont-ils nombreux à répondre à leurs difficultés par un recours au crédit, souvent contracté dans l'urgence. Parmi les principales motivations à la souscription d'un crédit à la consommation, le Crédoc relève que les prestataires de minima sociaux sont 17% à mentionner un achat de nécessité (vêtements, alimentation) versus 8% de la population. Selon la même enquête, près de 30% des populations fragiles endettées ont souscrit un crédit à la consommation pour combler des problèmes d'argent (vs 12%).

[201] La grille de lecture LaSerScopie décompose la population française en 7 segments caractérisés par leur sentiment d'aisance sociale d'une part, par leur niveau de vie réel d'autre part. L'indicateur d'aisance sociale est construit d'après les déclarations des panelistes aux questions « *Avez-vous le sentiment d'être à l'aise avec vos revenus ? » et « Dans quelle catégorie situez-vous votre foyer ? ».* L'indicateur de niveau de vie se fonde sur les montants déclarés de revenus et de patrimoine. En 2012, le segment nommé « Précaires » correspond aux 20% des panelistes présentant à la fois les plus faibles indicateurs d'aisance sociale et de niveau de vie.

Tableau 3-6 : Types de crédits détenus par les ménages en 2011

	Population française		Les précaires	
	2011	2012	2011	2012
Base	12594	12014	2656	2357
Types de crédits détenus :				
Crédit Immobilier	nd	29,6%	nd	8,4%
Crédit à la consommation	31,6%	31,9%	29,9%	29,2%
Dont crédit classique	27,3%	28,0%	22,8%	22,3%
Dont crédit revolving	6,8%	6,2%	10,1%	9,7%
Dont rachat de crédit	2,6%	2,7%	3,4%	4,1%
Recours au découvert autorisé au cours des 12 derniers mois	29,9%	31,5%	40,9%	43,2%
Recours à au moins une facilité de paiement au cours des 12 derniers mois	21,0%	19,9%	20,6%	19,6%
Nombre moyen de crédits à la consommation	1,7	1,7	1,7	1,8
Recours au découvert plus de 6 fois dans l'année	9,0%	10,0%	15,2%	16,8%
Recours à des facilités de paiement 2 fois ou plus dans l'année	10,3%	9,7%	10,6%	10,5%

Source : Acces Panel LaSer 2012

Si l'on s'intéresse à la nature des crédits contractés, il s'avère que les « précaires » ont proportionnellement plus fréquemment recours au crédit renouvelable, au rachat de crédit et au découvert que l'ensemble de la population.

En synthèse, ces données chiffrées indiquent :

- des difficultés à maintenir un équilibre budgétaire qui conduisent fréquemment au crédit,
- un poids de la charge de la dette souvent très important comparativement au revenu,
- une capacité d'épargne réduite qui accroît la fragilité aux aléas.

Dans ces conditions, il est possible d'établir que pour être adaptés à ces ménages, les produits et services financiers doivent :

- s'ajuster au moindre coût, car leurs charges contraintes sont déjà élevées comparativement à la faiblesse de leurs revenus,
- permettre de manipuler de petits montants, car les budgets sont restreints et s'équilibrent à la dizaine d'euros près voire moins,
- faciliter la gestion des décalages entre des revenus instables et des besoins de consommation quotidiens, notamment lorsqu'il s'agit de retards dans la perception de prestations sociales,
- accompagner la constitution d'une épargne continue, même minime, en vue de limiter l'exposition aux aléas.

3.2.2.2 Approche comportementale

« *L'échange économique considère en préalable que les agents contractants partagent le même vocabulaire, le même langage mathématique, les mêmes compétences économiques* » (Perrin-Heredia, 2009). L'étude des logiques économiques qui peuvent être appliquées par les foyers en situation de précarité apporte des éléments de compréhension complémentaires quant à leurs besoins. L'instabilité des revenus, le manque de savoir mathématique mais aussi le souci de préserver une forme de dignité conduisent à des comportements qui peuvent apparaître irrationnels. Cette irrationalité est toute relative car elle ne s'appuie que sur les normes en vigueur (Grignon, Passeron, 1989)[202]. Cependant, parmi les comportements observés, certains s'avèrent porteurs de conséquences systématiquement négatives sur le plan financier. Sans prétendre à l'exhaustivité, il est au moins trois attitudes financièrement pénalisantes pour ces foyers.

Il s'agit tout d'abord de la primauté de l'immédiateté aux dépens de la planification (Lazarus, 2009[203] ; Hoggart, 1970[204]). Celle-ci, liée à l'instabilité quotidiennement vécue, condamne toute anticipation des conséquences d'un choix financier. Les arbitrages d'affectation de ressources – faibles – sont ainsi fréquemment réalisés en fonction de l'ordre d'apparition aléatoire des dépenses. La question d'en différer certaines ou de négocier des solutions dans le temps, solutions aux conséquences négatives limitées et prévues, n'est pas naturelle.

Le second constat concerne la « *remise de soi* » (Perrin-Heredia, 2009), conditionnée par le capital culturel. Le sentiment d'incompétence développé par ces foyers et alimenté par les institutions les conduit à accepter, sans possibilité de les interroger, les offres et modes de fonctionnement desdites institutions. L'incapacité à argumenter, à laquelle s'adjoint l'incapacité à juger de ce qui est financièrement adapté à sa propre situation, crée une relation de dépendance où l'acceptation prime sur la compréhension. Dans ce contexte, il n'est pas rare d'observer des clients équipés de produits inadaptés à leur état mais acceptés et conservés faute d'attitude critique vis-à-vis du banquier, détenteur d'un savoir considéré comme inaccessible.

En troisième lieu, il est important de prendre en considération l'aversion à la justification souvent observée chez les individus en difficulté financière. Pour Ducourant (2009), il s'agit d'une des raisons principales au succès du crédit renouvelable auprès des catégories populaires. Elle prend l'hypothèse que ce succès s'explique par la possibilité « *d'accéder à la*

---

[202] Grignon C., Passeron JC. (1989), *Le savant et le populaire : misérabilisme et populisme en sociologie et en littérature*, Gallimard Le Seuil

[203] Lazarus J. (2009), « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, (76), 17-39

[204] Hoggart R. (1970), *La culture du pauvre*, Editions de Minuit

dignité du client respectable qui paie comptant, de ne pas emprunter d'argent aux proches [... de ne pas avoir à] justifier la légitimité de ses dépenses ou de leur compétence en matière de gestion budgétaire» (Ducourant, 2009). La recherche de dignité qui fonde ce comportement est légitime, cependant l'attitude elle-même conduit à une absence d'échange d'informations qui seraient pertinentes pour les deux parties contractantes.
Ces observations nous amènent à déduire que, pour les populations fragilisées, la relation financière s'établit le plus souvent sur des sentiments de honte et de dévalorisation de soi ainsi que sur celui de perte d'emprise sur sa vie. Elle s'établit également sur une différence marquée de perception du temps, dont les difficultés à planifier et à se projeter dans l'avenir sont les signes plus visibles du point de vue de la logique économique canonique.

Les études sociologiques ont montré que les choix des populations en fragilité financière se portent prioritairement vers les solutions « *qui s'adaptent à leurs pratiques budgétaires et n'exigent pas de leur part de transformer leurs dispositions économiques* » (Lacan et al. 2009)[205], en dépit d'un coût final défavorable. Pour répondre aux besoins des populations précarisées en matière de produits et services financiers, il ne s'agit donc pas de chercher à changer radicalement leurs comportements mais de trouver des ponts entre les logiques économiques qui les animent et celles socialement admises comme rationnelles. Leurs besoins peuvent ici être exprimés en termes de prise en compte de leur perception de la temporalité, de respect de leur dignité et de restauration d'une forme de maîtrise de leurs choix et de leur avenir.

Dans ces conditions, il est possible d'établir que pour être adaptés à ces ménages, les produits et services financiers doivent :

- établir des correspondances entre leurs logiques temporelles et l'horizon mensuel privilégié par les établissements,
- proposer des outils d'aide à la décision matérialisant les impacts dans le temps des divers choix possibles, en formulant des options compréhensibles par tous,
- renforcer le sentiment de dignité, par la responsabilisation sans culpabilisation, et ainsi faciliter l'échange d'informations,
- participer à l'autonomisation.

[205] Lacan L., Lazarus J., Perrin-Heredia A. et Plot S. (2009), «Vivre et faire vivre à crédit : agents économiques ordinaires et institutions financières dans les situations d'endettement», *Sociétés contemporaines*, (76), 5-15

3.2.2.3 Le point de vue des clients - Résultats d'enquête

Ces données budgétaires et comportementales peuvent être complétées des déclarations des clients fragiles eux-mêmes. Sur le périmètre restreint des allocataires de minima sociaux et des ménages en situation de pauvreté (Jauneau et Olm, 2010), les tableaux suivants mettent en évidence les taux de non-détention par produit et les situations où le motif de non possession déclaré est l'absence de besoin.

⇨ **Epargne et Moyens de paiement**

Tableau 3-7 : Epargne et moyens de paiement, statistiques de détention

Produits et Services	Minima Sociaux	Ménages en situation de pauvreté	Population
Comptes d'épargne			
Détention (au moins un)	61%	63%	82%
N'en détiennent pas	39%	37%	18%
Absence de besoin / revenus	81%	83%	
Chéquiers			
Détention (au moins un)	68%	73%	94%
N'en détiennent pas	32%	27%	6%
Absence de besoin	63%	64%	
Carte bancaire			
Détention (au moins un)	92%	94%	96%
N'en détiennent pas	8%	6%	4%
Absence de besoin	48%	45%	
Autorisations de prélèvement			
Déjà utilisé	85%	84%	95%
Jamais utilisé	15%	16%	5%
Absence de besoin	66%	74%	
TIP			
Déjà utilisé	49%	49%	64%
Jamais utilisé	51%	51%	36%
Absence de besoin	62%	57%	
Virements permanents			
Déjà utilisé	43%	45%	59%
Jamais utilisé	57%	55%	41%
Absence de besoin	77%	74%	
Virements occasionnels			
Déjà utilisé	41%	43%	59%
Jamais utilisé	59%	57%	41%
Absence de besoin	77%	76%	
Mandats			
Déjà utilisé	42%	38%	29%
Jamais utilisé	58%	62%	71%
Absence de besoin	86%	86%	

* Près de 40% des populations fragiles ne détiennent pas de compte d'épargne ; ces foyers déclarent majoritairement qu'ils n'en ont pas besoin ou que leurs revenus sont insuffisants pour en détenir un. Ce constat conduit à l'hypothèse qu'il existe une part d'auto-exclusion. Le **besoin sous-jacent dont on peut faire l'hypothèse est une information** adaptée sur les possibilités d'épargne de petits montants.

* Les déclarations ne laissent pas apparaître de besoins non satisfaits sur les moyens de paiement pour une très large proportion des foyers interrogés, tout au moins s'agissant des dépenses de consommation courante. En effet, la quasi-totalité des foyers est équipée en carte bancaire. Le règlement de factures périodiques peut en revanche présenter des complications pour environ un foyer sur 10 qui ne détient pas de chéquier pour une raison autre que l'absence de besoin, si celui-ci n'est pas familiarisé avec les TIP ou les virements.

L'utilisation des autorisations de prélèvement, TIP et virements est moins fréquente chez les ménages en difficultés que pour l'ensemble de la population alors que dans beaucoup d'établissements ces services sont gratuits, contrairement aux mandats généralement payants. Ici encore, on peut faire l'hypothèse d'un **manque d'information** concernant les modes de paiement, faiblement ou pas tarifés, alternatifs au chèque.

⇨ **Crédit**

Ici, l'enquête n'a pas interrogé les répondants sur la notion de besoin. Les résultats obtenus permettent néanmoins des hypothèses de travail.

Tableau 3-8 : Crédit, statistiques de détention

Produits et Services	Minima Sociaux	Ménages en situation de pauvreté	Population
Autorisation de découvert			
Détention (au moins un)	72%	71%	79%
Utilisation dans les 3 dernières années	51%	52%	47%
N'en détiennent pas	28%	29%	21%
Le motif de non-détention n'a pas été enquêté			
Crédit à la consommation			
Détention (au moins un)	21%	26%	36%
N'en détiennent pas	79%	74%	64%
N'en ont pas demandé	79%	77%	
Crédit immobilier			
Détention (au moins un)	5%	6%	29%
N'en détiennent pas	95%	94%	71%
Le motif de non-détention n'a pas été enquêté			

Ils démontrent premièrement qu'une très large proportion des foyers fragiles fait preuve d'une grande prudence à l'égard du crédit à la consommation : près de 4 foyers sur 5 n'en détiennent pas. Pour autant, cela n'exclut pas un besoin de leur part. Celui-ci a pu être exprimé et refusé par les établissements financiers (6 à 8% des non-détenteurs), satisfait par d'autres prêteurs non-conventionnels (connaissances, prêteurs sur gage…), ou refoulé par manque de légitimité ressentie.

Deuxièmement, les cas de refus de crédit, sous la forme d'autorisation de découvert ou de crédit à la consommation, apparaissent très minoritaires, laissant croire que les besoins en matière de crédit sont couverts. Or, ces données soulignent à la fois :

- la logique économique majoritaire des foyers précarisés qui consiste à tenter prioritairement d'adapter ses dépenses aux ressources ; le crédit ne semble envisagé qu'en dernier recours, face à une situation financière déjà fragilisée,
- une concentration de l'endettement sur une faible proportion de foyers,
- le peu d'intérêt porté aux impacts du crédit octroyé sur la situation *a posteriori* du débiteur.

L'enquête du Crédoc elle-même ne s'interroge pas sur cette dimension du crédit. Elle questionne sur les motifs[206] ayant conduit à l'endettement mais aucunement sur la réalisation, préalable, d'évaluation des conséquences d'un crédit sur l'équilibre budgétaire d'un foyer. La responsabilité en incombe aujourd'hui à l'emprunteur. Toutefois celui-ci n'a pas toujours conscience de cette nécessité. Fait aggravant, les circonstances dans lesquelles le crédit est contracté n'encouragent pas toujours cette prise de conscience.

Ainsi, en matière de crédit, les déclarations des ménages précarisés recueillies par le Crédoc confirment le besoin essentiel d'évaluation préalable des conséquences familiales ou personnelles d'un endettement, sur toute la durée du crédit.

- ⇨ **Accompagnement**

Tableau 3-9 : Demandes d'aide lors de désaccord avec sa banque

Produits et Services	Minima Sociaux	Ménages en situation de pauvreté	Population
Demande d'aide lors de désaccord avec la banque			
Pas de demande car pas de besoin	44%	41%	67%
Pas de demande mais en aurait eu besoin	31%	29%	13%

Enfin, dans leur dialogue avec les établissements de crédit, près d'une personne sur 3 (versus 13% de la population seulement) aurait eu besoin d'une aide lors d'un désaccord avec sa banque mais n'a pas su ou voulu en formuler la demande. Ces déclarations confirment le besoin d'améliorer la compréhension réciproque des co-contractants de relations financières lorsque ceux-ci ne partagent pas les mêmes dispositions économiques.

Ces trois approches complémentaires ont permis de formuler des hypothèses précises quant aux besoins des populations fragiles en matière de produits et services financiers. Ces besoins vont au-delà de la mise sur le marché de produits conçus en fonction des spécificités budgétaires des ménages fragiles. Ils soulignent d'une part, la nécessité de trouver un langage commun entre les parties prenantes, d'autre part la mise en œuvre par celles-ci d'une approche globale pour interrompre les processus d'exclusion financière et de précarisation. Ils mettent en évidence que le coût des offres bancaires actuelles n'est pas l'unique obstacle à l'inclusion.

[206] Plusieurs questions portent sur la destination de la dépense.

L'analyse des conditions d'accès des plus fragiles aux services bancaires a démontré que ceux-ci étaient souvent pénalisés par des défauts d'informations quant à leurs droits (LEP par exemple) ou quant aux produits les mieux adaptés à leur situation (GPA, crédit échéancé versus renouvelable,…). Dégagés de toute obligation de conseil, les établissements financiers s'appliquent à respecter la réglementation relative aux messages publicitaires, à la clarté tarifaire, à la mise en garde des consommateurs[207].

L'analyse de l'adéquation des produits ou services accessibles à la situation du client ou aux besoins de son ménage reste sous la responsabilité propre de celui-ci.

Cependant, nous avons démontré qu'une accessibilité sans offre véritablement ajustée aux besoins, peut paradoxalement conduire à l'exclusion financière et aggraver l'exclusion sociale des populations précarisées.

Il est désormais confirmé que le modèle économique en vigueur des établissements financiers pénalise les populations précaires. Néanmoins, la nature des besoins apparus démontre que les établissements financiers ne pourront répondre seuls aux exigences de l'inclusion. Parmi les besoins identifiés, la plupart ne semblent pas relever du secteur marchand compétitif.

La faible distribution de la GPA ne plaide pas pour l'hypothèse d'une diffusion par les établissements financiers de produits et services ajustés au moindre coût pour les utilisateurs. Celle-ci va à l'encontre de leurs exigences de rentabilité.

De même, les banques n'ont pas vocation à dégager des moyens (temps, compétences pédagogiques,…) pour trouver des « ponts » entre les logiques économiques qui les animent et celles qu'elles peuvent considérer comme « irrationnelles ».

Selon la nature des différents besoins identifiés, il s'agira de s'interroger sur la ou les organisations légitimes et compétentes pour y répondre, ainsi que sur leurs motivations à y répondre.

[207] Code de la consommation, L311-5 : « *Toute publicité, à l'exception des publicités radiodiffusées, contient, quel que soit le support utilisé, la mention suivante : Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager* ».

L'observation de la fragilité amène à conclure que les facteurs de précarité sont variés : âge, handicap, situation familiale, niveau d'étude, parcours professionnel… Toutefois, l'inadéquation des ressources aux dépenses en est le dénominateur commun. Celle-ci peut être très ponctuelle et trouver rapidement une solution, essentiellement par une sécurisation de revenus adaptés aux dépenses incompressibles (retour à l'emploi, suppression de charges non-indispensables). Elle est plus inquiétante lorsqu'elle devient structurelle. En effet, à partir de « seuils de précarité », matérialisés par les critères mesurés dans les différents paradigmes étudiés, le processus s'auto-alimente.

En défaut de ressources comme en défaut de confiance, les populations précarisées n'ont plus les moyens de parvenir à l'émancipation. Ainsi, en l'absence de définition officielle et considérant la multiplicité des manifestations de la précarité, nous pouvons retenir l'absence ou l'insuffisance de moyens pour parvenir à l'émancipation comme définition de la précarité. Le modèle économique, objet de cette recherche, s'intéresse donc à l'inclusion financière des populations touchées par cette absence ou insuffisance de moyens. Quantitativement, les mesures précédemment constatées, nous démontrent qu'environ 20% de la population française apparaît en risque, avéré ou potentiel, de subir ce processus complexe.

Du point de vue de la sphère financière, l'absence ou l'insuffisance de moyens pour parvenir à l'émancipation se limite à un constat de manque de ressources et à une évaluation négative de la capacité à en générer de façon stable. Les modèles en vigueur n'anticipent pas l'émancipation et contribuent à l'entraver. Même soumis à une réglementation dense et protectrice pour les clients, les produits et services bancaires restent une activité marchande, répondant à des critères de rentabilité et de gestion des risques. Face à l'insécurité financière, présente ou à venir, les établissements financiers appliquent un modèle économique sélectif et défensif, aux process standardisés. Ainsi, sans remise en question des jugements, des modèles d'évaluation et des comportements vis-à-vis de la précarité, le système bancaire participe aux processus d'exclusion.

Il y participe sans en détenir toutes les clefs puisque l'étude des besoins des populations fragiles financièrement démontre des exigences de natures variées pour parvenir à une meilleure inclusion. L'amélioration des conditions d'accès et d'usage des populations précaires aux produits et services financiers dépend à la fois de l'évolution de l'offre et des pratiques bancaires, de la création de « ponts » entre logiques économiques *a priori* inconciliables, et de la solvabilisation des ménages.

Ce premier chapitre a permis d'étudier les avancées de la réglementation française en matière de lutte contre l'exclusion financière. Nous avons pu observer que le cadre national est à la fois favorable à l'accessibilité bancaire, pour les produits et services considérés indispensables, et protecteur pour le consommateur vis à vis des établissements financiers. Il a également été constaté que la bancarisation, favorisée par cet environnement juridique, amenait son pendant de responsabilités contractuelles pour l'usager des banques. Par ailleurs, l'influence des contraintes réglementaires dans la construction des modèles économiques des établissements financiers a pu être mise en évidence.

Ces modèles ont été approchés par l'étude des données publiées dans les rapports annuels de 7 établissements distincts qui développent des activités de banque de détail en France. Malgré les biais inhérents aux écarts de périmètre et à la méconnaissance des répartitions de la clientèle par segment, cette analyse a démontré divers degrés et critères de sélection pour les entités étudiées. La productivité des moins sélectives, sur les critères de la tarification et de l'autonomie notamment, s'est avérée moindre à l'étude des principaux soldes intermédiaires de gestion publiés pour l'exercice 2012. Ce constat nous a permis de souligner les risques de « ghettoïsation » des plus fragiles financièrement au sein des mêmes entités financières. Celles-ci pour rester viables doivent, d'une part, maintenir des seuils de rentabilité suffisants à la continuité de l'exploitation et à la rémunération des détenteurs du capital. Elles doivent, d'autre part, remplir leurs obligations prudentielles et respecter les mêmes seuils de solvabilité que d'autres entités plus sélectives.

Face à l' « *incompréhension de la valeur des prestations bancaires et de leur prix* » (Philippe et Faivre, 2009, p.16)[208], nous avons souhaité mettre en évidence le coût des prestations bancaires et montrer qu'en conséquence, même les modèles les moins exigeants en terme de rentabilité, doivent trouver un équilibre pour assurer la gratuité ou la vente « à perte » de certains services, ou encore pour financer les prises de risque sur de nouveaux profils d'emprunteurs. Ainsi, un comportement sélectif est nécessaire à l'équilibre des modèles bancaires dans le système concurrentiel en vigueur. Il a été établi que la sélection s'effectuait principalement sur la capacité à générer du PNB, l'autonomie et la confiance en la solvabilité présente et future des individus.

La carence de ces attributs est caractéristique de la précarité, définie comme l'absence ou l'insuffisance de moyens pour parvenir à l'émancipation. S'il n'est pas surprenant de

[208] Philippe J. et Faivre P. (2009), « Le coopérativisme, un modèle pour la banque après la crise ? », *Projectics / Proyéctica / Projectique*, (2)

constater que les populations précarisées sont au premier rang de l'exclusion financière, la démonstration de la contribution des modèles bancaires au maintien de la précarité doit retenir notre attention. Il ne s'agit pas de remettre en cause leurs pratiques marchandes ; en économie de marché, chaque modèle est libre d'exister sous réserve du respect des obligations réglementaires en vigueur. Il s'agit de constater que les modèles économiques bancaires observés ne peuvent apporter de solution à l'inclusion financière des populations précarisées. Les difficultés d'accès et d'usage que celles-ci expérimentent peuvent aller jusqu'à entraver leurs possibilités d'émancipation.

Or, de plus en plus d'individus se maintiennent à l'équilibre, à la frontière de la précarité, avec la menace d'y basculer. L'écart entre classe moyenne et précaires tend à se réduire et la peur d'une forme de déchéance accroît la tension sociale entre ces groupes. L'amélioration des capacités d'émancipation des ménages fragilisés est la condition nécessaire pour enrayer les mécanismes d'exclusion financière qui contribuent à l'auto-alimentation de la précarité tels que la « double peine »[209] ou le défaut de confiance.

L'augmentation de la taille du segment des populations fragiles et les liens démontrés entre exclusion bancaire et exclusion sociale ont déclenché la mise en œuvre de dispositifs de prévention et de lutte en faveur de l'inclusion financière. L'Europe et l'Etat français ont utilisé la législation pour orienter les comportements des établissements financiers et levé des fonds dédiés à des expérimentations.

En parallèle, les acteurs marchands et le tissu associatif ont conçu des solutions, internes à leurs organisations ou multi-acteurs avec, en apparence, des objectifs identiques aux politiques sociales : accès facilité aux produits et services et lutte contre le surendettement via l'aide à l'initiative économique (microcrédit), l'éducation budgétaire et l'accompagnement.

Certains dispositifs ont porté leurs fruits. Toutefois, la persistance du malendettement et celle d'obstacles nombreux à l'émancipation fondent l'hypothèse que les modèles actuellement expérimentés peuvent encore être améliorés. Le chapitre suivant a pour objet de décrire les principaux dispositifs mis en œuvre en vue d'améliorer l'inclusion financière. Leurs résultats et leurs limites seront étudiés. Au regard des conclusions précédemment établies sur les besoins des populations précarisées en matière de produits et services financiers, il s'agira de s'interroger sur l'adéquation des politiques d'inclusion et sur la pérennité des dispositifs expérimentés.

---

[209] Les indemnités de retard et les commissions d'incident ne sont pas les seuls surcoûts à prendre en compte. Une étude du Boston Consulting Group montre que les ménages pauvres paient plus cher un même bien ou service par unité de consommation qu'un consommateur médian, soit +11% s'agissant du crédit. Source : CNLE (2012, p.33).

CHAPITRE II
DES INITIATIVES INCLUSIVES SANS MODELE PERENNE

Nous avons souligné les conflits d'intérêt qui maintiennent des règles sélectives et limitent les évolutions de l'offre et des pratiques bancaires. Le chapitre 1 nous a permis de mettre en évidence les pré-requis à l'amélioration des conditions d'accès et d'usage des services financiers pour les populations précarisées, dans un contexte où ces services sont soumis aux règles d'une économie de marché. La solvabilisation des ménages, leur capacité à adopter une rationalité économique orthodoxe et à assumer les responsabilités inhérentes aux contrats conclus sont, dans une logique marchande, les exigences minimales à l'inclusion financière.

Pour les instances européennes, il existe des liens de causalité entre emploi, cohésion sociale et inclusion financière. La Commission Européenne affirme que « *l'exclusion financière, qui naît de la difficulté d'accéder aux services bancaires de base, et le surendettement, aggravé par la récente crise, peuvent également constituer un obstacle à l'insertion professionnelle et conduire ainsi à une marginalisation et à une pauvreté durables* » (CE, 2010)[210]. Or, l'emploi est reconnu comme « *le moyen le plus sur de sortir de la pauvreté* » (CE, 2010).

Ces déclarations laissent entendre que des difficultés d'accès aux SBB, que l'on peut considérer comme une suspicion de défaut de solvabilité de la part des établissements financiers, et le surendettement, que l'on peut considérer comme un défaut de solvabilité avéré, sont pareillement des obstacles à l'insertion professionnelle et donc des vecteurs de pauvreté. Il s'agirait donc de rétablir des conditions de solvabilité pour accéder à l'insertion professionnelle or, l'emploi est lui-même présenté comme le premier facteur de solvabilité. Pour sortir de ce cercle vicieux et améliorer la solvabilité des ménages, outre les recommandations visant à garantir par les pouvoirs publics l'accès aux SBB, le texte européen de 2010 souligne l'importance des politiques sociales et de leur coordination. Il souligne également les difficultés liées à la réduction des moyens publics. Pour la Commission Européenne, cette dernière rend incontournables les innovations sociales et les démarches partenariales, avec les Organisations Non Gouvernementales (ONG) notamment. Parmi elles, « *la microfinance est un moyen important de stimuler l'emploi indépendant et la création de micro entreprises et elle est aussi susceptible de jouer un rôle majeur en faveur de l'inclusion*

[210] Commission européenne (2010), « Plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale : un cadre européen pour la cohésion sociale et territoriale », *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2010/0758 final*

sociale et de la création d'emplois » (CE, 2010). Dans le même esprit, l'entreprenariat social est mentionné en 2011 comme l'un des 12 leviers pour stimuler la croissance et renforcer la confiance (CE, 2011c)[211].

Enfin pour le Comité Economique et Social Européen (CESE), l'éducation financière encourage les consommateurs à planifier et à épargner. Elle est donc un outil de prévention du surendettement et de réduction des risques d'exclusion.

Outre l'accès aux SBB, les instances européennes défendent ainsi, avec la microfinance et l'éducation financière, deux types d'initiatives susceptibles de lutter contre l'exclusion. La première permettrait la création d'emplois et favoriserait la lutte contre la pauvreté, la seconde entrainerait pour les consommateurs des comportements de prévoyance vertueux. Ces deux axes de lutte contre l'exclusion financière sont également ceux défendus par les institutions internationales (Banque Mondiale, Nations Unies), la littérature économique et les ONG. Il est important de souligner que ces initiatives sont conçues pour répondre à la rationalité néolibérale représentée par les exigences des modèles bancaires mais proposent de s'appuyer sur la société civile pour en combler les failles.

La problématique que nous souhaitons explorer dans ce second chapitre relève de l'évaluation de la pertinence des réponses apportées. Suite aux insuffisances constatées du marché, ces initiatives qui intègrent des acteurs publics et associatifs sont elles efficaces et pérennes ?

Il s'agit d'examiner l'efficacité au regard du but défini. Or l'atteinte des objectifs doit s'observer à deux niveaux. Le premier est celui de l'amélioration des conditions d'accès et d'usage aux produits et service financiers pour les populations précarisées, le second celui de l'amélioration de leurs conditions de vie. Pour évaluer la pertinence des réponses apportées, l'inclusion financière doit aussi être considérée comme un moyen non comme une finalité.

Pour la France, le chapitre 1 a déjà mis en évidence les effets et limites des obligations réglementaires en matière d'accès aux SBB.

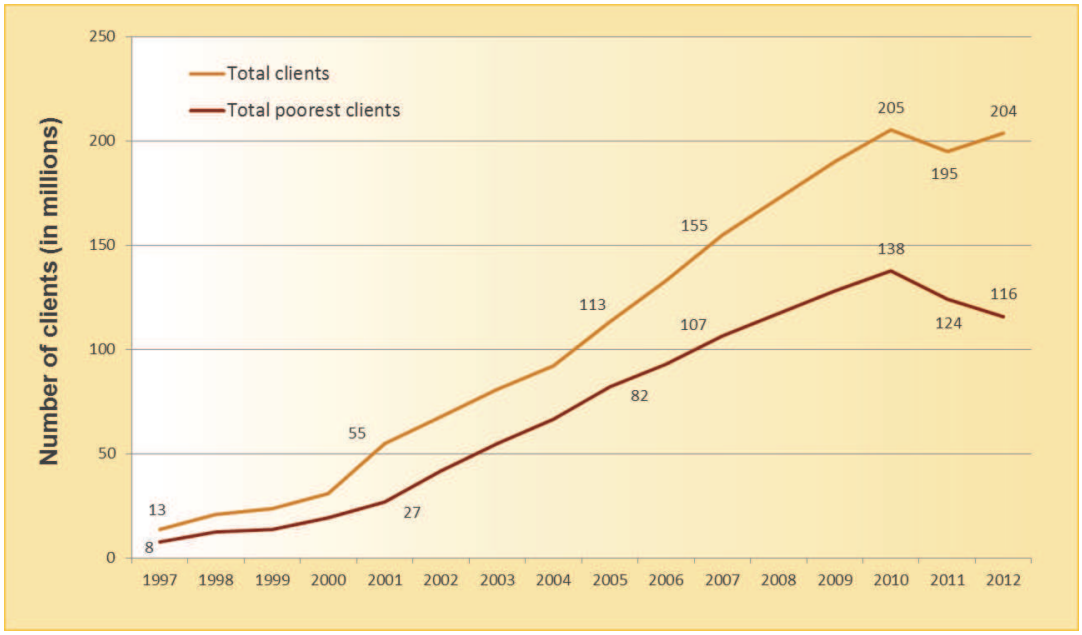
Nous interrogeons ici les impacts des dispositifs existants sur les populations précarisées : améliorent-ils leur accès au crédit ? cet accès au crédit améliore-t-il leurs conditions de vie ? Plus largement ces dispositifs contribuent-ils à la diminution des incidences négatives de l'usage des produits et services financiers pour ces populations ?

[211] Commission européenne (2011c), « Acte pour le marché unique I Ensemble pour une nouvelle croissance », *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2011/0206 final*

Une importante littérature est consacrée à ces questions sur le périmètre des pays en développement[212]. Au sein des travaux relatifs à la lutte contre la pauvreté, de nombreuses études ont eu pour objet les effets du microcrédit comme ceux de l'éducation financière.

Depuis le milieu des années 70, marqué par la création de la Grameen Bank au Bangladesh, l'essor du microcrédit a été fulgurant. Son expansion a été rapide et il a essaimé quasi-universellement.

Figure 3-1 : Croissance du nombre de clients des institutions de microfinance 1997-2012

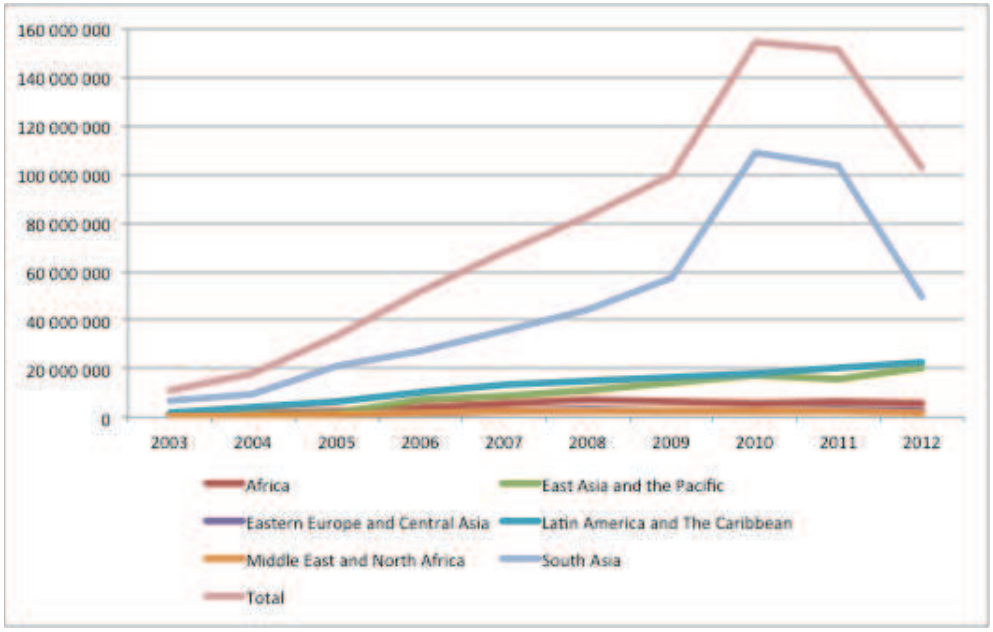


Source : Microcredit Summit Campaign 2014

Alors que moins de 20 millions de clients d'institutions de microfinance étaient recensés à la fin des années 90, ce chiffre aurait été multiplié par dix en une décennie (Microcredit Summit Campaign, 2014)[213]. Les prêts en cours auraient suivi une tendance identique pour dépasser le nombre de 150 millions en 2010 (MIX Market, 2014)[214].

[212] La vaste bibliographie du rapport de la Banque Mondiale (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion,* donne un aperçu de son étendue.
[213] Microcredit Summit Campaign (2014), http://stateofthecampaign.org/2014/03/21/2014-report-number- of-clients-reached/ consulté le 15/11/2014
[214] Mix Market (2014), http://reports.mixmarket.org/crossmarket#, consulté le 14/11/2014

Figure 3-2 : Nombre de prêts en cours déclarés par les IMF, 2003-2012



Source : MixMarket 2014

Comme l'indiquent ces recensements, les institutions de microfinance (IMF) ont largement favorisé l'accès au crédit dans les pays en développement. En 2014, la Banque Mondiale constate des impacts positifs sur la consommation et l'autosuffisance économique parfois sur la santé mentale et le bien-être[215]. Les résultats les plus récents produits par une série d'études menées en Afrique, en Asie et en Amérique du Sud sur les effets du microcrédit sont en réalité très nuancés (Bauchet et al., 2011)[216]. Dans de nombreuses situations, le bien-être des emprunteurs est effectivement amélioré par une meilleure allocation des ressources (achat de biens durables, moindre exposition aux risques par la constitution d'une épargne) mais les enquêtes terrain déstabilisent le mythe de l'entreprenariat, la réalité prouve que « *tout emprunteur n'est pas un entrepreneur* » et que les « *microcrédits ne transforment pas les marchés informels ni ne génèrent des revenus moyens significativement supérieurs pour les entreprises* » (Bauchet et al., 2011). Servet (2009)[217] avait déjà établi que « *pour que le microcrédit soit efficace dans une dynamique de développement, au sens minimaliste d'un accroissement des revenus, un certain nombre de conditions doivent être remplies* ».

[215] World Bank (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. Washington, DC

[216] Bauchet J., Marshall C., Starita L., Thomas J., et Yalouris A. (2011). "Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance", *Access to Finance FORUM, Reports by the Consultative Group to Assist the Poor and Its Partners*, World Bank, Washington, DC

[217] Servet JM. (2009), « Quelques limites du microcrédit comme levier du développement », *Problèmes économiques* (2.964), La Documentation Française

Certaines de ces conditions concernent l'emploi des fonds et méritent d'être rappelées car elles peuvent s'appliquer aux pays en développement comme aux pays développés. Il s'agirait de « *viser à augmenter les capacités productives* », « *privilégier les activités aux nombreux débouchés* », « *s'assurer des capacités managériales du bénéficiaire* », « *avantager les activités aux rendements importants* », (Servet, 2009). Comme les enquêtes ultérieures et le rapport de la Banque Mondiale 2014, ces conditions soulignent les limites du microcrédit comme facteur d'accroissement durable des revenus.

En synthèse, le principal enseignement à retenir de la vaste littérature produite sur les pays en développement, outre les conditions citées, concerne la nécessité d'éviter toute démarche standardisée : les effets du microcrédit varient selon les spécificités du contexte et les caractéristiques propres des individus (Bauchet et al., 2011).

S'agissant des programmes d'éducation financière, la revue de littérature proposée par la Banque Mondiale (World Bank, 2014) ne permet de dresser, à l'instar du microcrédit, que des constats mitigés et de souligner la difficulté à comparer des interventions dont l'organisation, la qualité et l'intensité sont très variables : « *peu d'études évaluent des changements sur le long terme ou proposent une analyse coût/bénéfices d'une intervention comparativement à d'autres politiques possibles* » (World Bank, 2014, p.103).

Comparativement, peu de travaux relatifs aux dispositifs d'inclusion financière peuvent être recensés dans les pays développés. L'exclusion financière touchant une moindre proportion de la population, les initiatives relevant de la microfinance ou de l'éducation financière y sont apparues, à quelques exceptions près, plus tardivement et à une échelle plus réduite. L'objet de ce chapitre est de contribuer à l'évaluation du microcrédit et de l'éducation financière en France, en nous référant aux attentes énoncées par les instances européennes.

Nous étudierons successivement le microcrédit professionnel, le microcrédit personnel puis, l'éducation financière en tant que moyen de prévention et l'accompagnement budgétaire, son corollaire curatif. Chaque section sera composée d'une revue de littérature suivie d'une étude empirique des dispositifs. Cette méthodologie, axée sur l'étude exploratoire répond au besoin d'identifier les stratégies appropriées et de clarifier les relations systémiques en préalable à la construction d'un modèle (Charreire et Durieux, 2003)[218]. Cette démarche nous permettra de détailler les insuffisances des dispositifs nationaux en vigueur et d'en conclure à la faiblesse de leur efficacité.

---

[218] Charreire S. et Durieux F. (2003), « Explorer et tester : deux voies pour la recherche », dans Thiétart RA., *Méthodes de recherche en Management*, Dunod, 57-81

4 LE MICROCREDIT PROFESSIONNEL : UN OUTIL EFFICIENT DE CREATION D'EMPLOIS DURABLES ?

En 2006, le prix Nobel de la Paix reconnaît la Grameen Bank et son fondateur Mohammed Yunus pour « *leurs efforts pour promouvoir le développement économique et social à partir de la base* ». Cette reconnaissance internationale a largement contribué à diffuser l'idée que l'accès au crédit était une clef pour favoriser l'activité et donc l'amélioration des revenus des ménages jusque là exclus bancaires. Même si de nombreuses limites ont depuis écorné l'aura de la microfinance et de ses effets sur la pauvreté dans les pays en développement (Banerjee et al., 2013[219] ; Guérin, 2012[220] ; Reifner, 2004[221]), les pays développés souhaitent y voir un moyen de promouvoir l'auto-emploi dans des contextes nationaux de réduction du salariat et de précarisation des ressources des ménages.

Les nombreuses différences contextuelles interrogent sur la véritable adéquation de cet outil aux besoins des pays industrialisés. En premier lieu, la prédominance de l'auto-emploi dans les pays en développement a pour conséquence une demande forte - près de 80% des ménages sont des clients potentiels versus 20% en Europe – où la solidarité de groupe permet de réduire le risque et d'augmenter la productivité (Nowak, 2008)[222]. En second lieu, la rareté des banques et la liberté des taux d'intérêt permettent à l'offre des IMF d'y être légitimée et d'y trouver un équilibre économique entre coût du risque, coûts de structure et revenus générés par les prêts. Dans les pays développés, l'offre bancaire dense et compétitive et les coûts de production au regard de la marge d'intérêt ne laissent pas des marges de manœuvre identiques. Pourtant les promoteurs associatifs du microcrédit défendent que la condition de base de la création de richesse, c'est-à-dire l'association du capital et du travail, est universelle (Nowak, 2008) et donc bénéfique à la création d'auto-emploi y compris dans les pays industrialisés. De nombreux contre-exemples ont été constatés dans les pays en développement. En Inde, Barnejee et al. (2013) ont évalué les effets de l'introduction d'institutions de microcrédit dans les bidonvilles d'Hyderabad. Si 15 à 18 mois après le début d'activité de l'IMF, la probabilité d'obtenir un crédit s'est effectivement accrue pour les

[219] Banerjee A., Duflo E., Glennerster R., et Kinnan C. (2013), « The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation », MIT. Disponible sous : http://economics.mit.edu/files/5993

[220] Guérin I. (2012), « La dette est-elle bonne ou mauvaise ? » Les leçons du microcrédit, *Multitudes*, 49 (2)

[221] Reifner U. (2004), « Micro-lending in Affluent Societies: Truths and Misconceptions », *Finance & Bien Commun*, 20 (3)

[222] Nowak M. (2008), « Microcredits in Europe », Introducción a la sección especial, *Revista de Economía Mundial*, (19)

ménages locaux, le nombre de nouveaux entrepreneurs n'a pas augmenté. Trois à quatre ans plus tard, les entreprises n'étaient en moyenne pas plus profitables, bien qu'une augmentation des résultats aient été constatée sur les plus rentables. Par ailleurs, aucun effet collatéral positif traditionnellement attendu tel que l'amélioration de la santé, de l'éducation ou l' « *empowerment* » des femmes n'a pu être établi. Une étude comparable menée au Maroc[223] conclut que pour les individus qui avaient déjà une activité agricole, l'accès au crédit a permis d'accroître cette activité. En revanche, aucun effet n'a pu être observé sur les entreprises non agricoles ni, confirmant l'exemple indien, sur l'amélioration de la santé, de l'éducation ou l' « *empowerment* » des femmes. En matière de dépenses, l'accès au crédit a provoqué une baisse de la consommation au profit de l'épargne pour les entrepreneurs déjà établis au début de l'étude et *a contrario*, une augmentation de la consommation pour ceux qui n'avaient pas d'activité entrepreneuriale préalable (Crépon et al., 2011). L'évaluation du programme gouvernemental « Million Baht Village Fund »[224] en Thaïlande par Kaboski et Townsend (2012)[225] va dans le même sens. Elle conclut à une augmentation de la consommation et des revenus professionnels à court terme mais observe aussi une absence de modification dans les créations d'entreprises et les investissements productifs ainsi qu'une diminution des actifs à l'issue du programme.

Les études menées dans les pays en développement nous enseignent donc que l'accès au crédit n'est pas une condition suffisante pour provoquer une augmentation durable des revenus d'un ménage, pas plus qu'il ne transforme quelconque individu en entrepreneur. Ces constats sonnent comme une mise en garde à l'égard de l'optimisme européen. Il reste ainsi à démontrer que les montants limités investis par les candidats à l'auto-emploi comme les conditions réglementaires et concurrentielles en vigueur dans les pays industrialisés peuvent garantir une création de richesse suffisante à l'amélioration des conditions de vie de l'emprunteur.

Dans un contexte de lutte permanente contre l'accroissement du chômage, les structures publiques des pays industrialisés s'affichent toutefois favorables aux microcrédits, parfois confirmées par des études montrant l'efficience de ces investissements comparativement aux

---

[223] Crépon B., Devoto F., Duflo E. et Parienté W. (2011), "Impact of Micro- credit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation.", *MIT Working Paper,* Cambridge, Mass.: MIT

[224] Ce programme a concerné environ 77.000 villages, chacun bénéficiant en 2001 d'une injection de 1 million de baht, soit environ 24.000 USD, destinée à créer une banque de prêt villageoise indépendante. L'étude de Kaboski et Townsend (2012) est basé sur le Townsend Thai dataset : un ensemble de données portant sur 960 ménages, répartis sur 64 villages et compilées entre 1997 et 2007.

[225] Kaboski J. and Townsend R. (2012), "The Impact of Credit on Village Economies.", *American Economic Journal, Applied Economics* 4(2), 98–133

coûts de l'assurance chômage (Gutierrez 2008[226], IGF 2010[227]). En parallèle, les établissements financiers participent à l'existence du dispositif, de façon directe en octroyant des microcrédits ou indirecte en finançant des IMF. Cette participation, non coercitive mais toutefois soumise à une pression normative, s'inscrit dans leurs recherches de légitimité, de maintien de leur réputation et de leur image de proximité (Saulquin et Cuenoud, 2012)[228]. Ainsi, avec le microcrédit professionnel, les IMF peuvent avoir un objectif d' « *empowerment* » ou d'autonomisation des individus, les Etats un objectif politique de démontrer qu'ils sont actifs dans la lutte contre le chômage, les banques celui de ne pas être moins-disant en matière sociétale. Ces différences, auxquelles s'ajoutent les compétences et visées propres du candidat potentiel au microcrédit peuvent créer des résistances (Barinaga, 2013[229]).

La question de l'efficience du microcrédit dans la création d'emplois durables dans les pays industrialisés n'a pas encore été tranchée par la littérature. Nous proposons une contribution à ce thème de recherche, fondée sur l'étude empirique des dispositifs en vigueur en France. L'historique, le contexte et les réalisations des principaux intervenants permettront d'identifier les insuffisances du dispositif pour la création d'emplois durables et de dégager de nouvelles pistes d'expérimentation.

[226] Gutierrez Nieto B. (2008), « Coste del microcredito versus coste del desempleo », *Revista de Economía Mundial*, 19

[227] Inspection générale des finances (2010), « Le microcrédit », *Rapport n°2009-M-085-03*, Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi

[228] Saulquin JY., Cuenoud T. (2012), « The involvement of French banks in microcredit: a complementary structural analysis to the new institutional approach », *Problems and Perspectives in Management*, 10 (4)

[229] Barinaga E. (2013), « Microfinance in a developed welfare state: A hybrid technology for the government of the outcast », *Geoforum,* (51), 27-36

4.1 Cadre européen et spécificités françaises : les pouvoirs publics valident le microcrédit comme instrument de politique sociale

4.1.1 Microcrédit et politiques d'emploi

Face aux contraintes budgétaires des pouvoirs publics, la Commission Européenne préconise de développer des politiques d'emploi basées sur l'endettement soit de particuliers en défaut d'emploi soit de structures solidaires susceptibles d'employer ces particuliers.

Le rapport d'experts « *The regulation of Microcredit in Europe* »[230] (CE, 2007b) souligne l'intérêt de la microfinance pour permettre la création de leur propre activité aux personnes éloignées de l'emploi. Ce texte mentionne par ailleurs que l'absence de réglementation communautaire apparaît plutôt favorable au développement du microcrédit. En effet, l'Union Européenne n'a pas émis de réglementation spécifiquement dédiée. Selon leur forme juridique, l'étendue de leurs activités et leur pays d'exercice, les institutions de microfinance (IMF) sont soumises à des obligations différenciées. Les directives européennes qui concernent les établissements susceptibles de recevoir des fonds remboursables ne s'appliquent pas à la seule activité de crédit. Ainsi les IMF, qui n'exercent que l'activité de prêt, ne sont par exemple pas soumises aux normes prudentielles.

Faisant suite à ce rapport d'experts, la Commission Européenne a confirmé l'adoption du microcrédit parmi les outils des politiques d'emploi dans sa communication intitulée «*Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi* »[231] (CE, 2007a). Ce texte encourage les « *législations nationales à organiser des environnements favorables au développement du microcrédit* ». Il comprend 7 points de législation à mettre en œuvre au niveau des Etats membres, « *conformément à l'axe de la stratégie de Lisbonne consistant à améliorer l'accès au financement en général et à promouvoir le microcrédit en particulier* ». En synthèse, ces points couvrent les problématiques d'accès aux ressources financières, de plafonnement des taux d'intérêts, d'évaluation du risque pour les IMF et proposent des régimes fiscaux incitatifs et une normalisation comptable adaptée au microcrédit.

Bien que non contraignante pour les Etats membres, cette communication leur signifie deux points essentiels que sont :

---

[230] Commission Européenne (2007b), « The Regulation of Microcredit in Europe », *Expert Group report.*

[231] Commission européenne (2007a), « Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi », *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2007/0708 final*

- la nécessaire implication de l'Etat,

« *Une analyse attentive de la dynamique de l'offre et de la demande en microcrédits montre que les opérations de microcrédit doivent être vues dans un contexte élargi de dispositions juridiques et de mesures d'assistance, parce que le système financier, l'emploi et la protection sociale sont imbriqués*. »

- la priorité à donner aux personnes ne disposant pas de garanties, d'un emploi stable ou d'un historique de crédit, qualifiées de « *non bancables* »,

« *Étant donné qu'en général les banques permettent déjà l'accès au financement des micro-entreprises existantes et des entreprises débutantes (start-ups) traditionnelles, le présent document s'intéresse à un segment plus difficile, que l'on pourrait appeler le marché «non bancable».* »

Avec ce texte, l'Union Européenne extrait le crédit du domaine purement marchand et l'immisce dans la sphère des politiques sociales. D'une part, le microcrédit doit s'affirmer comme un nouvel outil des politiques d'emploi. L'UE relève toutefois qu'il ne s'agit pas d'un outil autonome. Pour qu'il joue le rôle moteur attendu, il ne doit être développé qu'en parallèle de mesures d'accompagnement complémentaires. D'autre part, il doit être accessible à tous, et plus particulièrement à ceux qui présentent un niveau de risque jugé excessif par les établissements financiers. Il entre donc dans le cadre des politiques de cohésion sociale et d'égalité des chances. Pour l'UE, les pouvoirs publics doivent se substituer aux offres privées pour proposer des opportunités d'investissement susceptibles de solvabiliser les publics « *non bancables* », c'est-à-dire ici exclus du crédit bancaire.

La position européenne apparaît résolument optimiste. En présentant le microcrédit comme une nouvelle clé à la création d'emplois, elle laisse entendre que les insuffisances en capacité d'investissement sont le principal obstacle à la création d'emplois pour les publics démunis. Cette idée est confortée par les textes postérieurs qui traitent du microcrédit et des micro entreprises tel que le « *Small Business Act* » (CE, 2008)[232]. L'individu sans emploi qui doit être soutenu par une politique sociale inclusive - dont le microcrédit est un élément non-autonome - y disparaît au profit des entreprises en mal de financement. Le microcrédit, défini par l'Europe comme « *un prêt financier d'un montant inférieur à 25 000 euros* » (CE,

[232] Commission européenne (2008), « Small Business Act pour l'Europe », *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2008/0394 final*

2010)[233] apparaît ainsi à la fois comme un outil pour promouvoir l'auto-emploi et pour financer les micro entreprises, structures « *dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros* »[234]. Un même outil est donc proposé pour des financements qui peuvent intervenir dans des contextes très hétérogènes. Ce constat résultant de l'analyse des textes européens est confirmé par les cibles définies comme éligibles à l'outil de microfinancement européen Progress (IEMP) qui s'adresse (CE, 2010) :

- aux chômeurs, aux personnes exposées à un risque de perte d'emploi, aux inactifs, aux personnes exposées à un risque d'exclusion sociale et aux personnes vulnérables ;
- aux micro entreprises, notamment celles du secteur de l'économie sociale ou celles qui emploient des personnes en situation d'exclusion sociale.

Si l'Union Européenne s'affiche enthousiaste quant à la capacité de créer de l'emploi par le développement des microfinancements, elle définit très peu les conditions nécessaires à ces créations d'emplois, notamment pour les publics démunis. Tant les textes que les fonds mis à disposition pour la diffusion du microcrédit en Europe considèrent simultanément les particuliers et les micro entreprises, au risque de ne répondre que partiellement aux besoins de chaque public et de laisser échapper les opportunités de création d'emplois pérennes. L'UE semble avoir fait le choix de proposer une orientation générale aux Etats membres, sans cibler des publics spécifiques par des combinaisons d'actions spécifiques. Cette structuration, comme la responsabilité de promulguer la législation adéquate, est laissée aux gouvernements nationaux.

Face à la croissance du chômage et à la réduction des budgets publics, la France avait dès la fin des années 70, mis en œuvre des initiatives d'aide au financement de l'auto-emploi. Ces initiatives ont abouti à la promulgation de quatre lois, entre 2001 et 2010, afin de donner un cadre réglementaire au développement du microcrédit et d'officialiser son rôle dans les politiques d'emploi.

En France, des mesures visant l'emploi par l'endettement ainsi que des actions en faveur de l'éducation financière sont apparues antérieurement aux textes européens, qui n'ont donc fait que conforter les dispositifs déjà mis en œuvre.

---

[233] Commission européenne (2010), « Décision du Parlement européen et du Conseil du 25 mars 2010 instituant un instrument européen de microfinancement Progress en faveur de l'emploi et de l'inclusion sociale», *Journal Officiel de l'union européenne du 7.04.2010*

[234] Commission européenne (2003), « Définition des micro, petites et moyennes entreprises », Recommandation article 2, *Journal Officiel de l'union européenne du 20.05.2003*

« *Les chômeurs ? Qu'ils créent leurs entreprises !* »[235], cette phrase résume tout un pan des politiques d'emploi inaugurées, en réponse aux mutations de la condition salariale, dès la fin des années 70 mais essentiellement développées à partir de la fin des années 80 sur le territoire français. En retraçant les initiatives en faveur de l'accompagnement des chômeurs vers la création d'entreprise, Darbus (2008)[236] donne à voir le contexte de la naissance du microcrédit « moderne » en France.

Jusqu'au milieu des années 80, « *les politiques d'assistance prévalent* » (Darbus, 2008), les dépenses publiques sont orientées vers la formation professionnelle, l'incitation aux retraites anticipées et l'indemnisation en vue de maintenir le niveau de vie des chômeurs. Les initiatives d'incitation à la création d'entreprises existent mais restent anecdotiques. L'Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (ACCRE) créée en 1979 ne concerne que « *10.000 chômeurs, soit environ 5 % de l'ensemble des créateurs d'entreprises en 1979, puis 23 % en 1986 (soit 71.500 personnes)* » (Darbus, 2008). Mais, l'emploi salarié se réduit et contraint de nombreux chômeurs à l' « auto-emploi ». Sur ce constat apparaissent, suite à une initiative privée mais subventionnée par l'Etat, les premières « boutiques de gestion » dont l'objet est l'accompagnement technique (gestion, comptabilité,…) de ces néo-entrepreneurs. Peu après, la Mission promotion de l'emploi du ministère du Travail, en complément du soutien porté à l'émergence des Boutiques de gestion, contribue à la création des Plates-formes d'initiatives locales (PFIL) en 1982. Ces structures ont pour but d'apporter une aide financière aux *« réseaux d'associations d'aide à la création, comme les Boutiques de gestion, et d'octroyer des prêts à taux zéro à des porteurs de projet d'entreprise* » (Darbus, 2008) : ce sont là les premières institutions de microcrédit modernes.

La forte évolution du chômage à la fin des années 80 remet en cause les politiques d'assistance au profit de mesures plus orientées vers la création d'emploi : exonérations de charges pour les employeurs, promotion de l'insertion par l'économique, encouragement à la création d'entreprise. Apparaissent ainsi France Initiative Réseau en 1987 et France Active en 1988, deux réseaux associatifs pour le financement de la création et de la reprise d'entreprises soutenus en premier lieu par les collectivités locales et la Caisse des dépôts, puis l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) en 1989, dédiée « *aux petits candidats à l'entrepreneuriat exclus des crédits bancaires classiques* » (Darbus, 2008). Avec ces réseaux, le nombre de bénéficiaires s'accroît et les pouvoirs publics ne peuvent maintenir

[235] Raymond Barre (1978), Premier Ministre

[236] Darbus F. (2008), « L'accompagnement à la création d'entreprise » Auto-emploi et recomposition de la condition salariale, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 175, 18-33

la politique de subvention ou de prêt sans intérêt qui prévalait : les critères d'attribution deviennent plus sélectifs, les projets financés doivent démontrer une capacité à rembourser les avances octroyées : « *la logique bancaire s'immisce dans le champ du soutien financier à la création* » (Darbus, 2008).

Il est éclairant de noter que ce n'est pas sur le constat d'une forme d'exclusion bancaire que sont apparus les microcrédits professionnels en France dans les années 80 mais sur le constat de la progression de l'exclusion des emplois salariés. Il ne s'agissait pas de trouver des financements pour des entrepreneurs convaincus et volontaristes, qui auraient souffert des effets du rationnement du crédit bancaire, mais d'accompagner vers l'auto-emploi des exclus du salariat. La création d'activité apparaît dans cette perspective comme un « *mode d'insertion économique et sociale contraint parce qu'elle constitue la dernière alternative pour exercer une activité économique rémunérée après l'échec de l'insertion salariale* » (Ferraton, Vallat, 2011)[237]. En période de reprise économique, les chômeurs marquent en effet une préférence pour le retour à l'emploi salarié (Darbus, 2008).

Ces prêts partagent avec les crédits octroyés par les établissements coopératifs dès la fin du XIXème siècle l'objectif de donner des moyens de subsistance à des populations en difficulté. L'esprit en est néanmoins très différent : ils n'exigent pas d'épargne préalable, ne s'appuient pas sur une expérience avérée de l'emprunteur, lient l'individu à l'Etat et non à une communauté. Il n'est pas étonnant d'observer des profils d'emprunteurs radicalement différents de ceux habituellement financés par les banques : motivations et ressources sont très différenciées. L'intervention des banques ne faisait ainsi pas partie du « contrat » initial porté par les politiques d'emploi. Les établissements financiers n'ont été sollicités que lorsque les pouvoirs publics n'ont pu faire face seuls au financement de l'auto-emploi.

Du fait des conditions qui ont motivé leur création, les microcrédits apparus en France dès la fin des années 80 apparaissent comme des dispositifs hybrides : ils poursuivent des objectifs sociaux mais conservent « *toutes les caractéristiques du crédit tel qu'il se développe dans les organisations (coopératives et commerciales) bancaires depuis la fin du XIXème siècle* » et s'inscrivent « *dans un modèle d'économie de marché* » (Glémain, Moulévrier, 2011)[238]. L'Etat recherche dans la sphère privée des supports et des méthodes capable de pallier des insuffisances constatées dans les politiques sociales. Ce bref historique éclaire les origines du microcrédit en France et introduit le paradoxe que son modèle économique doit dépasser,

[237] Ferraton C. et Vallat D. (2011), « Un avatar de la finance solidaire : vers un modèle d'entrepreneur collectif ? », *Revue Française de Socio-Économie*, (7), 67-81

[238] Glémain P. et Moulévrier P. (2011), « Le « microcrédit » : un crédit comme les autres ? », *La Revue des Sciences de Gestion*, (249-250)

celui de la rentabilité et de la pérennisation de l'action solidaire.

En 2001, la loi sur les nouvelles régulations économiques[239], dite « loi NRE », instaure la possibilité, pour les associations sans but lucratif, d'octroyer des prêts, d'un montant maximum de 10.000 euros, afin de financer la création d'entreprise par des chômeurs ou des titulaires de minima sociaux. Ces associations peuvent prêter sur leurs ressources propres ou en recourant à des emprunts contractés auprès d'établissements de crédit ou assimilés[240].

En 2005, la loi de programmation pour la cohésion sociale permet la création du Fonds de Cohésion Sociale (FCS). Ce fonds, géré par la Caisse des Dépôts et Consignation et doté de 75 millions d'euros, a pour objet d'apporter des garanties pour deux types de prêts destinés aux populations fragiles. Il peut garantir des prêts octroyés aux chômeurs et aux bénéficiaires de minima sociaux pour créer une entreprise, comme des microcrédits personnels destinés à financer des projets de vie (mobilité, formation, insertion professionnelle etc…).

En 2008, la loi de modernisation de l'Économie dite « loi LME », élargit aux fondations d'utilité publique la possibilité de faire des prêts pour la création et le développement des très petites entreprises (TPE) ainsi que pour les réalisations de projets d'insertion de personnes physiques.

Enfin, en 2010, la loi du 1er juillet portant réforme du crédit à la consommation impose aux banques d'indiquer dans leur rapport annuel le « *montant et les caractéristiques* » des microcrédits qu'elles financent ou qu'elles distribuent. Cette loi précise également les contours du microcrédit personnel en France. Il s'agit de prêts :

- qui bénéficient d'une garantie publique (type FCS ou FAG),
- accordés à des personnes physiques confrontées à des difficultés de financement,
- complétés par un accompagnement social adapté.

Afin que les microcrédits puissent remplir leur objectif d'insertion, le texte de 2010 ajoute que l'inscription des personnes intéressées au fichier national recensant les informations sur les incidents de paiement (FICP) ne pourra pas constituer en soi un motif de refus de microcrédit. Enfin, pour faciliter le refinancement des structures distributrices, la loi précise que les associations et fondations autorisées pourront se refinancer auprès des établissements de crédits ainsi qu'auprès de personnes physiques à condition que les prêts consentis par les personnes physiques à ces institutions soient sans intérêt et d'une durée supérieure à deux ans.

Sans attendre les préconisations européennes, la France a progressivement structuré le cadre de développement du microcrédit sur son territoire. Ces textes sont plus précis que les

[239] Loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques, article 19

[240] Institutions ou services mentionnés à l'article L. 518-1 du Code Monétaire et Financier

préconisations européennes. Premièrement, ils déterminent deux typologies de microcrédits, personnels ou professionnels, dont les objectifs, les caractéristiques, les conditions d'octroi et d'accompagnement sont différenciées. Deuxièmement, ils organisent les circuits de financement et de diffusion entre les différentes parties prenantes : Etat, collectivités territoriales (garanties), associations et fondations (diffusion, gestion, accompagnement), établissements financiers et particuliers (refinancement, gestion). Il apparaît que le législateur a validé le bien-fondé des dispositifs, parfois expérimentaux, mis en œuvre depuis la fin des années 70 par la définition d'un cadre réglementaire qui reconnaît le rôle des corps intermédiaires et délimite leur champ d'action.

Ainsi, en soutenant le développement de l'usage du microcrédit, l'Etat abandonne au secteur associatif et au secteur privé des actions historiquement dans le champ des politiques publiques. Pour financer un investissement nécessaire à son auto-emploi, un individu éloigné de l'emploi devra recourir à l'emprunt sans certitude sur sa capacité de remboursement à venir. Les risques refusés par les banques deviennent au moins partiellement pris en charge par les pouvoirs publics. La garantie de l'Etat apparaît avec le développement du microcrédit comme une nouvelle forme d'assistance sociale. Or cette nouvelle forme d'assistance ne peut s'exercer seule mais dépend de l'acceptation et de la coordination d'un grand nombre d'acteurs : l'individu concerné en premier lieu, les structures associatives, les établissements financiers, voire les particuliers financeurs.

Cette multiplicité d'acteurs rend complexe l'étude du modèle économique global du microcrédit puisqu'il s'avère composé de sous-modèles :

- les investissements publics doivent trouver leur contrepartie dans l'amélioration de l'insertion et la création d'emplois pérennes pour justifier leur reconduction,
- les charges supportées par les associations doivent aussi pouvoir être justifiées par leurs effets sur l'insertion et l'emploi durable pour légitimer l'obtention de subventions ou de financements,
- les financeurs doivent trouver une forme de retour sur investissement aux fonds prêtés.

Dépendant de nombreuses parties prenantes, la pérennité et l'efficacité du modèle économique du microcrédit sont conditionnées à l'équilibre des sous-modèles. Au sein des politiques d'emplois, l'efficacité des investissements publics dédiés au microcrédit dépend donc de divers acteurs. Ceux-ci sont encadrés dans l'exercice du microcrédit mais relativement peu contraints par la réglementation. A titre d'exemples, il n'existe pas d'obligation pour les établissements financiers de participer au financement de cette activité et le secteur associatif est libre d'organiser l'accompagnement selon ses propres modalités. Pour

espérer obtenir des résultats positifs en matière de création d'emplois durables grâce au développement des microcrédits professionnels, les pouvoirs publics doivent donc s'assurer de la cohérence et de la pérennité des actions de chacun des acteurs.

En Europe comme en France, cette recherche de cohérence semble s'être traduite essentiellement par des choix budgétaires. Ayant approuvé le principe du microcrédit comme agent émancipateur, les pouvoirs publics européens et nationaux ont soutenu son déploiement par la mise à disposition de budgets dédiés. Plus que la réglementation, ce sont ces aides financières, leurs conditions de diffusion et d'éligibilité, qui orientent les actions des différentes parties prenantes du microcrédit professionnel.

4.1.2 Orientation et volumes des financements publics

Dès 2006, l'Union Européenne a proposé des incitations financières au bénéfice du développement du microcrédit. Celui-ci devient notamment éligible aux aides attribuées par le Fonds Social Européen (FSE)[241]. Puis, sur la période 2007-2013, différentes actions coordonnées, via des mécanismes de garanties, de contre-garanties ou de prêt en faveur d'IMF sélectionnées ont été mises en œuvre.

Le Fonds Européen d'Investissement (FEI) est l'organe de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) en charge du soutien aux PME et, depuis 2000, au secteur de la micro-finance européenne. Son objectif principal est de favoriser le développement de Petites et Moyennes Entreprises (PME) européennes. En matière de microfinance, il n'intervient pas directement auprès des bénéficiaires finaux mais s'appuie sur d'autres banques et intermédiaires financiers. Il propose une gamme complète d'interventions (financement, apport en capital, garantie, assistance technique) et fait usage soit de ses propres fonds soit de fonds dédiés à des programmes spécifiques financés par l'Europe. La Commission Européenne lui a ainsi confié la gestion des ressources du Programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité (PIC), celle des initiatives JEREMIE et JASMINE et de l'Instrument de Microfinancement Progress.

JASMINE a pour vocation d'aider les institutions de microfinance (IMF) à se professionnaliser, notamment dans les domaines de la gestion des risques, de la gouvernance,

[241] Commission Européenne (2006), Règlement (CE) n° 1081/2006 du Parlement Européen et du Conseil du 5 juillet 2006 relatif au Fonds social européen et abrogeant le règlement (CE) n° 1784/1999, article 11.

de la performance sociale. Ce programme, planifié sur une durée de 5 ans (2008-2013) ne concerne que les microcrédits professionnels et dispose d'un budget de 50 millions d'euros. L'aide se matérialise par une assistance technique gratuite et les IMF qui souhaitent en bénéficier doivent répondre à un appel à manifestation d'intérêt. Dès 2011, un « *Code européen de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits* » a été rédigé et mis en ligne. Fin 2012, une cinquantaine d'IMF ont pu bénéficier du programme d'accompagnement, dont par exemple l'IMF Créa-Sol en France. Ce dispositif est présenté comme une porte d'entrée vers d'autres aides européennes, comme le programme PROGRESS.

PROGRESS est un dispositif global « *d'appui à l'élaboration et à la coordination des politiques de l'Union européenne* ». Il concerne tant l'emploi que l'inclusion et la protection sociale, les conditions de travail, les luttes contre les discriminations. Depuis 2010, il inclut une activité de microfinancement, baptisée IEMP (Instrument Européen de Microfinancement Progress), et propose des garanties et des financements moyen terme aux organismes de microcrédits, banques ou IMF. L'activité de garantie est dotée d'un budget de 25 millions d'euros. L'activité de financement est réalisée via un fonds commun de placement-fonds d'investissement spécialisé (FCP-FIS) doté à hauteur de 175 millions d'euros par l'Europe et de 50 millions d'euros par d'autres investisseurs. Ce fonds s'engage via des prêts seniors, des prêts subordonnés et des prises de participation. Fin 2012, 16 structures ont bénéficié du programme mais les données d'encours ne sont pas publiées par le FEI, pas plus que l'évaluation des effets de ces outils.

JEREMIE[242] est un programme qui s'adresse plus spécifiquement aux Etats membres. Ceux-ci sont incités à investir dans des instruments renouvelables, tels que des fonds de capital-risque, des fonds de prêts et des fonds de garantie grâce aux contributions du Fonds européen de développement régional (FEDER). Une partie des aides reçues, ainsi allouées, permet d'investir dans les entreprises, sous forme de fonds propres, de prêts et/ou de garanties. Entre 2007 et 2013, l'Union Européenne estime que JEREMIE a permis de mobiliser environ 8,4 milliards d'euros de ressources, dont 6,2 milliards en provenance des Fonds Structurels (FEDER, FSE) et d'alimenter ainsi 386 fonds spécifiques dans la plupart des Etats membres. Fin 2010, ce sont environ 3 milliards d'euros qui avaient été investis par ces fonds auprès des entreprises sous forme de participations, prêts ou garanties[243] (Niessler, 2011).

---

[242] http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie_fr.cfm#3, consulté le 17/07/2013

[243] Niessler R. (2011), « Delivering results », *3rd Annual Conference JEREMIE and JESSICA*

Tableau 4-1 : Financements européens dédiés au microcrédit professionnel, 2002-2013

INITIATIVE	PRODUIT	MONTANT	BENEFICIAIRES	CIBLE FINALE	PERIODE
IEMP	Garanties	617 M° d'Euros	12 dans 9 pays : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Irlande, Norvège, Pologne, Royaume-Uni et Turquie	400.000 micro-entreprises	2002-2011
IEMP	Crédits	90 M° d'Euros	6 dans 6 pays : Bulgarie et Europe orientale	NC	2002-2011
JASMINE	Formation	NC	25 IMF	NC	2011
JEREMIE	Dotation de fonds	6,2 Mds d'Euros	386 fonds spécifiques 27 membres	NC	2007-2013

Synthèse de l'auteur d'après données mises en ligne sur le site de l'Union Européenne[244]

Sur ces principaux programmes d'aide à la microfinance, il est possible d'établir que l'Europe a déboursé environ 7 milliards d'euros entre 2007 et 2013. Ce montant peut paraître dérisoire au regard des 225 milliards d'euros d'encours de crédits aux microentreprises en France recensés au 1er trimestre 2013. Néanmoins, les montages financiers mis en œuvre par les différents dispositifs permettent un effet de levier, souvent au moins égal à 3 et le principe des fonds assure un recyclage continu des montants engagés. Malgré les faibles informations disponibles concernant les impacts sur les cibles finales, ces initiatives contribuent fortement au développement du microfinancement en Europe. La France a pu bénéficier de garanties de l'IEMP, de quelques accompagnements via JASMINE et d'au moins 2 conventions de financement[245] JEREMIE entre 2007 et 2012.

Les pouvoirs publics français ont également dédié des fonds au développement du microcrédit professionnel. Les investissements publics y sont très éclatés. Ils peuvent prendre la forme de financements directs ou indirects de prêts, d'octrois directs ou indirects de garantie ou encore de prise en charge des frais inhérents à l'accompagnement des micro emprunteurs. De plus, les budgets desquels ces aides relèvent et leurs circuits de distribution sont multiples : Etat *via* les budgets de divers ministères ou agences, Caisse des Dépôts et Consignation, collectivités locales. Pour l'année 2011, il est possible d'évaluer les coûts publics à environ 200 millions d'euros pour couvrir les principaux dispositifs de soutien au microcrédit professionnel :

[244] http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=fr&catId=836 et documents liés, consultés le 17/07/2013

[245] 30 millions d'€ pour la région Languedoc-Roussillon, 20 millions d'€ pour Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Tableau 4-2 : Coût public des principaux dispositifs de soutien au microcrédit professionnel, 2011

DISPOSITIF	DESCRIPTION	COUT PUBLIC
Prêts d'honneur	Prêts à taux 0, accordés sans garantie ni caution personnelle, destinés à faciliter l'obtention d'un prêt bancaire. Ils sont octroyés par les réseaux d'accompagnement (Initiative France, réseau Entreprendre, ADIE) mais abondés par les pouvoirs publics. Les montants oscillent entre 2.000€ et 50.000€ selon les réseaux (6.700€ en moyenne).	41 M€
NACRE (Nouvel Accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise)	Le "parcours NACRE" comprend un prêt à taux 0 couplé à un prêt bancaire et complété d'un accompagnement. Le montant prêté oscille entre 1.000 et 10.000 € (5.540€ en moyenne) pour une durée maximale de 5 ans.	Abondement : 55 M€ Gestion : 15 M€
Micro-crédits distribués par l'ADIE	Ces prêts sont d'un montant maximum de 6.000€ (2.765€ en moyenne) et nécessitent une caution de 50% apportée par l'entourage du demandeur.	Gestion : 2,2 M€
Prêts à la Création d'entreprise (PCE)	Le PCE est destiné à faciliter l'accès au crédit bancaire. Compris entre 2.000€ et 7.000€, il a une durée de 5 ans.	Gestion : 29,1 M€
Fonds de garantie	France Initiative et Oséo apportent des garanties soutenues par des fonds de garantie publics. Les garanties couvrent de 50% à 70% des prêts bancaires. *NB : le coût en crédits publics évalué par la Cour des comptes ne concerne pas uniquement les garanties accordées lors de financement de micro-crédits mais plus globalement lors de création/reprise d'entreprises. Il s'élève globalement à 11 M€ en 2011.*	NC
Accompagnement NACRE	Financement de l'accompagnement ante et post-création (montage de dossier et accompagnement pendant 3 ans par les opérateurs choisis par appel d'offres).	En 2011 : 19 M€
Fonctionnement des réseaux d'accompagnement	Les pouvoirs publics financent des dépenses d'accompagnement des créateurs par les réseaux et les chambres consulaires. *NB : Cette aide n'a pas été évaluée spécifiquement concernant l'accompagnement des emprunteurs dans le cadre de micro-crédits. Globalement, un coût de 123 M€ pour les principaux réseaux est mentionné pour 2011. Ces dépenses sont portées par l'Etat, les collectivités locales, la CDC et l'UE.*	NC

Synthèse de l'auteur d'après les travaux de la Cour des Comptes (2013)[246]

En cohérence avec leurs communications, l'Europe comme la France ont dédié des budgets significatifs qui permettent de tester des dispositifs de mise en œuvre de microcrédits professionnels en faveur de publics « *non bancables* » et de créations d'emplois. A l'issue de l'étude des textes publiés et des financements affectés par les pouvoirs publics en faveur du microcrédit, il apparaît important de souligner deux constats.

Le premier concerne l'usage multiple conféré à cet outil. Les pouvoirs publics y font appel tant comme élément de politique d'insertion que comme élément de dynamisation des territoires par la création d'entreprises. Il est évident que l'objectif de création d'emplois est poursuivi dans les deux stratégies. Cependant, l'octroi d'un microcrédit n'est pas envisageable par les mêmes réseaux ni avec les mêmes contenus d'accompagnement lorsqu'il

[246] Cour des comptes (2013), « Les dispositifs de soutien à la création d'entreprises », *Rapport d'évaluation*

est destiné à un individu éloigné de l'emploi et socialement fragilisé que lorsqu'il est destiné à une micro-entreprise qui doit s'insérer dans un marché local. Sans ciblage précis de l'action apparaît le risque de délaisser la politique d'assistance au profit d'un soutien circonscrit à la création d'entreprises ou d'auto-emplois. Les conditions et les moyens dédiés à l'insertion par l'emploi doivent pouvoir correspondre aux besoins des publics cible « *non bancables* » et faiblement autonomes.

Le second constat concerne la multiplicité des acteurs et leur interdépendance dans l'activité de microcrédit. Ici encore sans organisation précise des droits, devoirs et champ d'actions de chacun, les pouvoirs publics prennent le risque de ne plus maîtriser le pilotage de cette activité, pourtant présentée comme un élément de politique publique. Le rôle laissé aux associations et au secteur privé présente le double avantage de « sous-traiter » une large partie de la charge de travail nécessaire à la diffusion des microcrédits et de mobiliser des ressources financières autres que publiques. En contrepartie, l'Etat doit négocier les objectifs et les moyens d'un élément de politique publique avec d'autres parties prenantes au risque de s'éloigner de ses objectifs initiaux.

Dans ce contexte de soutien public, finalement peu cadré, il est nécessaire de s'intéresser à la façon dont s'est concrètement organisée la diffusion du microcrédit professionnel en France pour d'une part comprendre comment se sont équilibrées les relations entre parties prenantes et d'autre part évaluer les effets sur l'inclusion, l'autonomie et l'emploi, des dispositifs mis en œuvre.

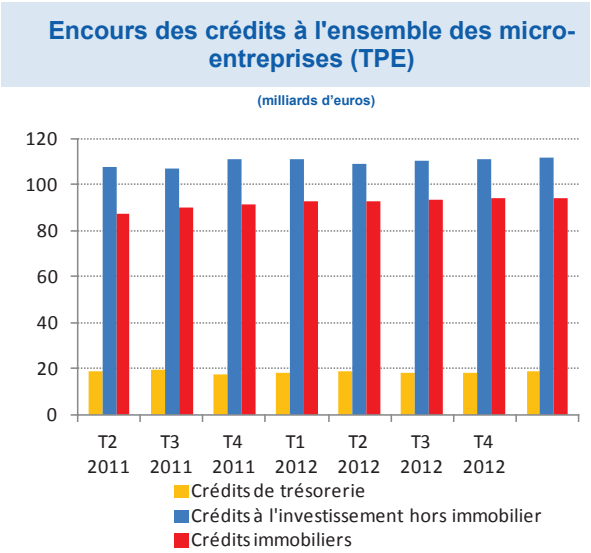
4.2 Créations d'emplois et équilibres économiques chez les principaux acteurs du microcrédit professionnel en France

En France, « *le microcrédit professionnel a vocation à financer la création, le rachat ou la consolidation d'une petite entreprise artisanale ou commerciale permettant à son dirigeant de créer ou de conforter son propre emploi* »[247]. Il s'agit d'un crédit échéancé d'un montant inférieur à 25.000€, accordé à titre onéreux par un établissement bancaire ou une association. L'entreprise à laquelle il est octroyé doit avoir moins de cinq années d'existence, être constituée de moins de dix salariés et disposer d'un chiffre d'affaires (ou total de bilan)

[247] Rapport de l'Observatoire de la Microfinance, exercice 2011

inférieur à 2 millions d'euros. Ces dispositions s'appliquent également aux microcrédits professionnels « à caractère de fonds propres », étant précisé que ces derniers peuvent être octroyés à titre gratuit et qu'ils sont assortis d'un financement complémentaire (y compris les prêts d'honneur). Malgré la forte communication qui existe autour du microcrédit professionnel (MCPro), il est dans les faits un produit faiblement souscrit par les TPE. Fin 2011, les encours cumulés de MCPro classique et de MCPro à caractère de fonds propres s'expriment en millions d'euros – respectivement 185 et 416 – alors que l'ensemble des crédits aux TPE atteint près de 200 milliards d'euros à la même période.

Figure 4-1 : Encours de crédits aux micro-entreprises 2011-2012



Source : Banque de France, Eurosystème, STAT INFO, 27/05/2013

L'Observatoire de la Microfinance recense, fin 2011, 4 acteurs principaux sur ce marché. Il s'agit de France Active, Initiative France[248], de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) et d'Oséo. Ces structures proposent des produits différents et s'adressent à des publics cibles hétérogènes.

4.2.1 France Active

France Active a été créée en 1988 par la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), la Fondation de France, le Crédit Coopératif, la Macif et l'Agence nationale pour la création d'entreprise. Il s'agit d'une association à laquelle sont rattachées 3 structures financières : la société France Active Garantie (FAG), la Société d'Investissement France Active (SIFA),

[248] Anciennement France Initiative

France Active Financement (FAFI). Elle cible deux types de publics : les entreprises sociales et solidaires, les créateurs d'entreprise qui créent leur propre emploi. Les solutions de financement proposées sont de 2 natures : des garanties d'emprunts bancaires et des prêts solidaires. Le coût des garanties oscille en 2013 entre 2% et 2,5% du montant garanti. Les prêts solidaires entre 10.000 € et 30.000 € sont accordés à taux zéro, au-delà au taux annuel de 2%. A titre de comparaison, le coût moyen des crédits aux entreprises pour la tranche comprise entre 16.000€ et 45.000€ atteignait 3,15% pour le court terme et 2,89% pour le moyen-long terme en juillet 2013[249]. Parmi les financements proposés par France Active, seuls les investissements en fonds propres demandent aux entreprises solidaires un taux de rémunération de 4 à 5%.

Les conditions financières de France Active sont donc attractives pour les publics cibles. Néanmoins, France Active intervient, sauf cas exceptionnel, dans le cadre d'un tour de table. L'entrepreneur individuel ou la structure qui souhaite bénéficier de ses offres doit coordonner un montage financier souvent complexe où apparaissent divers acteurs : banque(s), parfois une structure publique (Conseil Général, Conseil Régional…), et France Active. Le montage du dossier en lui-même et le temps qu'il requiert peut s'avérer complexe et chronophage pour les emprunteurs potentiels, en dépit de l'appui proposé aux porteurs de projets par France Active.

En 2012, France Active a permis la création ou la consolidation de plus de 29.000 emplois[250]. Ce résultat a été obtenu, par les 530 salariés et 2.000 bénévoles de l'association, en finançant près de 6.200 structures pour 218 millions d'euros de concours mobilisés.

Tableau 4-3 : France Active, indicateurs 2012

Sur l'année 2012 / Public	Entreprise solidaire	Entrepreneurs individuels	**TOTAL**
Emplois créés ou consolidés	20 641	8 392	**29 033**
Structures financées	1 038	5 134	**6 172**
Concours financiers mobilisés (M€°)	53	165	**218**
Emplois / structure financée	*19,9*	*1,6*	*4,7*
Concours financier / structure fin.	*51 060*	*32 139*	*35 321*
Concours financier / emploi	*2 568*	*19 662*	*7 509*

Source : Synthèse de l'auteur d'après Rapport annuel 2012 France Active

Entre 2009 et 2012, ce sont également plus de 60.500 emplois qui ont été créés ou consolidés par la distribution de prêts NACRE via la FAFI.

[249] Banque de France (2013c), « Le coût du crédit aux entreprises », *Statistiques*, juillet 2013

[250] Fin 2011, l'INSEE recense 10,4 millions de chômeurs en France.

Tableau 4-4 : France Active, résultats prêts NACRE 2012

Entre 2009 et 2012 (FAFI)	Prêts Nacre
Emplois créés ou consolidés	60 547
Structures financées	36 640
Concours financiers mobilisés (M€°)	222
Emplois / structure financée	*1,7*
Concours financier / structure fin.	*6 059*
Concours financier / emploi	*3 667*

Source : Synthèse de l'auteur d'après Rapport annuel 2012 France Active

Avec près de 20 emplois créés ou consolidés par structure financée et environ 2.600 € de concours par emploi, le financement du segment des entreprises solidaires apparaît le plus efficace pour la création d'emploi.

Les coûts globaux de fonctionnement de France Active n'apparaissent pas dans les documents publiés[251]. Seul le nombre communiqué de salariés et de bénévoles permet de formuler des hypothèses de coût salarial moyen par dossier et d'évaluer la productivité des personnels. Si l'on considère que seuls les dossiers de l'année en cours ont été traités en 2012, ce sont donc en moyenne 2,4 financements traités par personne mobilisées par structure financée et plus de onze emplois créés ou consolidés. Avec 530 salariés, les charges salariales ont pu atteindre 20 à 25 Millions d'euros en 2012[252] soit moins de 700€ par emploi créé ou consolidé. Ce résultat peut apparaître encourageant mais il doit être fortement nuancé par le rapport employé / bénévole puisque 79% des effectifs sont bénévoles.

En dépit de l'absence de publication financière, il est possible d'admettre que sans la participation de bénévoles, l'impact sur l'emploi serait très inférieur ou, que les coûts à mettre en œuvre pour déclencher des impacts sur l'emploi identiques seraient au moins 4 fois supérieurs.

4.2.2 Initiative France

Initiative France a été créé en 1985. Il s'agit d'un réseau de 230 plateformes dédiées à l'évaluation de projets de création d'entreprise, à leur financement par prêts d'honneur sans intérêt et sans garantie, à l'accompagnement des porteurs de projets durant le démarrage de leur activité. Les prêts d'honneur sont destinés à renforcer les fonds propres apportés par les créateurs à l'entreprise. Ils sont dans la grande majorité des cas (92%) complétés de prêts

[251] Des demandes d'information adressées au niveau national en juillet 2013 et local en novembre 2013 sont restées sans réponse.

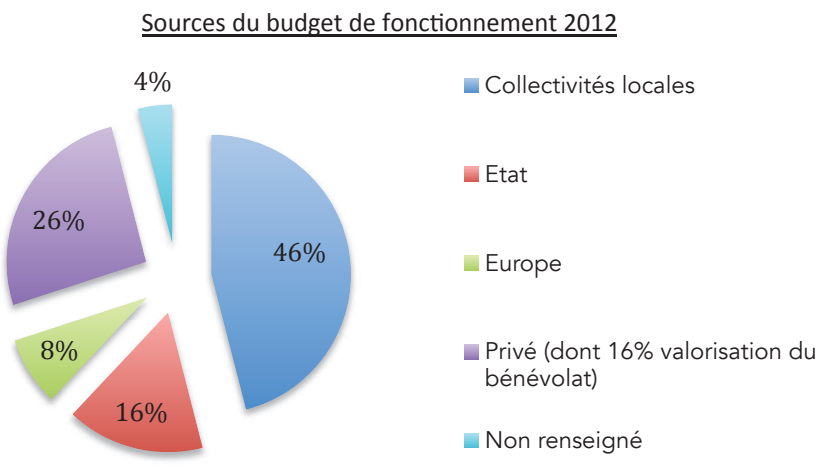
[252] Hypothèse de 42 k€ annuel moyen par employé

bancaires. Le public cible doit donc être en capacité de réunir les prêts bancaires nécessaires au projet au-delà de l'apport en fonds propres attribué.

En 2012, Initiative France a contribué à la création ou la consolidation de plus de 37.000 emplois. Ce résultat a été obtenu, par les 861 salariés (641 ETP) et 14.400 bénévoles du réseau, en finançant plus de 16.100 structures pour 159 millions d'euros de concours mobilisés (dont 35 millions de prêts Nacre). En moyenne, 2,3 emplois ont été créés par structure financée et chacun a nécessité une mobilisation financière d'environ 4.300€. Considérant les faibles montants moyens engagés par structure accompagnée[253], le rôle d'Initiative France est davantage de susciter la confiance des prêteurs que le financement direct des projets. Le soutien en fonds propres reste faible aussi il est très probable que ce soit la qualité de l'accompagnement et le taux de pérennité des entreprises à 3 ans (86%) qui motivent les banques afin qu'elles assurent les financements complémentaires. Parmi les rôles des bénévoles, le parrainage, porté par des chefs d'entreprise en activité, de jeunes seniors ou des cadres dirigeants, est un avantage mis en avant par Initiative France pour séduire les prêteurs. En 2012, 8.325 parrainages ont été suivis et des actions de recrutement restent en cours pour développer ce service aux emprunteurs.

Ainsi, le modèle apparaît clairement différent de celui de France Active. La communication l'est également, avec une notion de coût porté par la collectivité, nullement mentionnée par France Active. Initiative France met en avant le modèle partenarial qui soutient son activité et affiche la répartition du financement de son budget de fonctionnement :

Figure 4-2 : Initiative France, sources du budget de fonctionnement 2012



Source : Rapport annuel 2012 Initiative France

[253] 8.340€ selon le rapport annuel Initiative France 2012.

Le réseau peut ainsi justifier la qualité et le bien-fondé de son action en calculant le coût unitaire[254] d'un emploi créé ou maintenu. Il atteint 1.245€ en 2012 et peut être considéré comme faible comparativement aux emplois aidés. Cette comparaison apparaissait déjà dans le rapport sur le microcrédit établi par l'IGF en 2009 (IGF, 2010). Elle concernait globalement le microcrédit personnel et le microcrédit professionnel. Les coûts pris en charge par la collectivité pour susciter des créations d'emplois étaient inférieurs au maintien des personnes dans le statut de demandeurs d'emplois bénéficiaires de minima sociaux. Le bénéfice moyen était alors estimé à 2.500€ par dossier sur 3 ans soit environ 25 millions d'euros par an pour la collectivité.

Comme pour le microcrédit personnel, le temps passé n'est pas exclusivement dédié aux dossiers financés. En 2012, les 16.107 structures financées représentent 35% des personnes accueillies et renseignées, 73% des dossiers instruits et 85% des dossiers présentés en Comité d'agrément. Un pourcentage représentatif des coûts administratifs est donc affecté à des activités qui n'auront pas d'incidence, tout au moins à court terme, sur l'emploi.

4.2.3 Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)

L'ADIE a été créée en 1989 dans l'objectif d'appliquer en France les techniques de microcrédit de la Grameen Bank du Bangladesh. Depuis sa création jusqu'à fin 2011, l'ADIE a octroyé plus de 106.000 microcrédits pour un montant de 288 millions d'euros, ce qui a permis le financement de plus de 78.000 entreprises, et la création de plus de 100.000 emplois. À fin 2011, le taux de pérennité des entreprises créées sur trois ans s'établit à 59 % et le taux d'insertion[255] des personnes financées à 79 %.

Le public cible de l'ADIE, contrairement à Initiative France, sont les micro-entrepreneurs qui n'ont pas accès au crédit bancaire : chômeurs et bénéficiaires de minima sociaux en premier lieu. En 2012, plus de 2 personnes financées sur 5 percevaient un minimum social à leur entrée en contact avec l'association. Pour vérifier qu'elle touche bien son public cible, l'association a construit en collaboration avec « CERISE[256] » un score d'exclusion sociale et

[254] Ce coût prend en compte le budget de fonctionnement de l'ensemble que représente le réseau IF (plateformes et tête de réseau) ainsi que l'évaluation des pertes sur les fonds de prêts d'honneur engagés.

[255] Pourcentage de micro-entrepreneurs en situation d'emploi à la date de l'enquête par rapport au nombre total de personnes interrogées. Sont en situation d'emploi les créateurs dont l'entreprise est en activité à la date de l'enquête (quelle que soit sa date de création) et ceux dont l'entreprise n'est plus en activité mais qui ont retrouvé un emploi ou créé une autre entreprise. Source : ADIE

[256] Réseau d'échange sur les pratiques en microfinance : http://www.cerise-microfinance.org

financière. Sur une échelle de 0 à 19 - où la non-exclusion se situe entre 0 et 3 - 93% des individus financés sont au-delà de 5, 76% au-delà de 7 et 27% au-delà de 11. Cette adéquation entre public cible et public effectivement touché est vérifiée chaque année.

Autour de son activité principale de microcrédit professionnel accompagné, l'ADIE a développé des actions complémentaires telles que les prêts d'honneur (4.500 octroyés en 2012), le microcrédit personnel (13% de la production en 2012), la micro-assurance, la micro-franchise solidaire, ainsi qu'un programme d'accompagnement de jeunes dans le montage de leur projet de création (4.000 jeunes accompagnés depuis 2007).

En 2012, les microcrédits professionnels et personnels de l'ADIE ont contribué à la création ou la consolidation de près de 16.500 emplois. Ce résultat a été obtenu, par les 454 salariés et 1.240 bénévoles du réseau, en finançant plus de 13.000 structures pour environ 37 millions d'euros de concours mobilisés.

En moyenne, 1,4 emplois ont été créés par structure financée en microcrédit professionnel et chacun a nécessité une mobilisation financière d'environ 2.300€. Le montant moyen d'un microprêt professionnel s'établit à environ 3.200€, soit très en deçà du maximum de 10.000 € autorisé par l'ADIE. Il faut rappeler que ces prêts sont généralement sans effet de levier puisque ces micro entrepreneurs n'auront pas accès au crédit bancaire. Seuls les prêts d'honneur peuvent pour quelques uns constituer une ressource complémentaire. C'est donc avec une mise de départ extrêmement faible que les emprunteurs de l'ADIE lancent leur activité. Avec peu de formation initiale et peu de capital de départ, ils s'orientent essentiellement vers le commerce (43% dont 21% ambulant) ou les services (26%). Ces projets, initialement plus fragiles que ceux soutenus par France Active ou Initiative France ont sans surprise un taux de pérennité à 3 ans plus bas (59% vs 78% et 86%). Les ressources financières et l'accompagnement apportés par l'ADIE construisent des conditions d'autonomisation indéniables mais cependant encore incertaines puisque près de 41% des micro entrepreneurs ne portent plus leur activité 3 ans après son lancement. Ce constat laisse une marge d'amélioration dans l'accompagnement à construire autour des emprunteurs. Cet accompagnement est aujourd'hui valorisé à environ 1.550€ par entreprise accompagnée[257] et l'ADIE insiste sur le bénéfice collectif de cet investissement qui permet de retrouver autonomie et dignité aux plus exclus.

Plus encore qu'Initiative France, l'ADIE communique sur son modèle économique ; la transparence étant un moyen de mettre à jour ses difficultés et la nécessité du maintien des

[257] Pour une durée moyenne d'accompagnement de 22 mois

aides attribuées pour poursuivre son action. En 2012, seuls 20% du financement de l'accompagnement a pu être apporté par les produits financiers dégagés sur les prêts. L'Europe est intervenue à hauteur de 17%, l'Etat et autres structures publiques pour 50%, le mécénat privé pour 13%.

Le résultat de l'exercice 2012 affiche une perte de plus de 1,5 millions d'euros, soit plus de 2,5 fois la perte enregistrée en 2011. Alors que le coût d'un accompagnement s'élevait à 1.780€ en 2011, il a été réduit à 1.550€ en 2012. De même, le coût du risque atteignait près de 1,3 millions d'euros en 2011 contre 418 K€ en 2012. L'ADIE a réussi à limiter à 7,37% son taux d'impayé[258] et à 2,53%[259] son taux de pertes en 2012. Malgré ces efforts de productivité et de maîtrise du coût du risque, le modèle actuel reste tributaire des subventions reçues et du travail bénévole. En effet, la valorisation monétaire des contributions apportées par les bénévoles a été chiffrée pour 2012 à 19,5 millions d'euros.

Si l'on tente de reconstituer le compte de résultat de l'ADIE au format bancaire, nous obtenons le résultat ci-après (tableau 4-5).

Entre 2011 et 2012, le PNB progresse de 149 K€ (+2,6%) mais reste en deçà de 6 millions d'euros. En parallèle, les subventions chutent de près de 700 K€ (-2,9%) et les charges d'exploitation subissent une hausse de 1,3 millions (+5,6%) dont 0,9 million sur les salaires et charges sociales. A charges d'exploitation stables, le PNB devrait être multiplié par plus de 4 pour atteindre un coefficient d'exploitation de 100%. En France, les banques les moins performantes sur cet indicateur atteignent 85% en 2012. Si l'ADIE visait un résultat comparable, son PNB devrait être multiplié par 5, et ses charges d'exploitation rester stables.

[258] Taux de retard de remboursement

[259] Montant de pertes rapporté à la production

Tableau 4-5 : ADIE, compte de résultat 2012 au format bancaire

COMPTE DE RESULTAT	2 010	2 011	2 012
Intérêts sur prêts	5 213	5 245	5 816
Charges sur emprunts	903	708	787
Produits de placement	288	611	507
Prestations	421	574	335
PNB	**5 019**	**5 722**	**5 871**
Salaires et charges sociales	19 916	19 319	20 223
Charges externes	8 791	8 423	8 840
Autres charges d'exploitation	2 653	2 187	2 604
Autres produits	837	654	915
EBE	**-25 504**	**-23 553**	**-24 881**
Subventions	25 629	23 897	23 201
Dons et cotisations	144	418	399
EBE "corrigé"	**269**	**762**	**-1 281**
Dotations aux provisions	2 309	3 369	130
Reprises sur provisions	1 805	2 309	
Pertes sur prêts	144	223	288
Coût du risque	**-648**	**-1 283**	**-418**
Produits exceptionnels	22	18	14
Charges exceptionnelles	1	2	3
Résultat Exceptionnel	**21**	**16**	**11**
Résultat Net avant Impôt	**-358**	**-505**	**-1 688**
Report net des fonds dédiés		-2	226
IS		105	82
Résultat Net	**-358**	**-612**	**-1 544**

Source : Synthèse de l'auteur d'après Rapport annuel 2012 ADIE

Le modèle de taux bas et d'accompagnement des emprunteurs défendu par l'ADIE n'est pas soutenable dans une logique économique pure. Sans volonté publique de le défendre et d'assurer sa continuité, il disparaitrait. La part des subventions dans ce modèle fait assimiler l'activité de microcrédit en France à de l'aide sociale, organisée sur la base du volontariat et de la sélection des bénéficiaires, contrairement aux aides attribuées sur des critères d'éligibilité passifs. Les résultats en termes d'emploi et de coût pour la collectivité sont mesurés par les prêteurs ou leurs partenaires et plébiscitent le microcrédit. Néanmoins, le système de subventionnement laisse les structures qui en dépendent dans une grande incertitude sur le moyen terme, ce qui peut nuire à leur stratégie de développement. Pour l'ADIE, *« le microcrédit remplit une incontestable mission d'intérêt général »*. A ce titre, l'association a rédigé en 2012 un livre blanc[260] dans lequel 19 mesures concrètes étaient proposées aux candidats à l'élection présidentielle française. Trois axes principaux étaient

[260] Association pour le Droit à l'Initiative Economique (2012), « Améliorer l'environnement juridique et financier de la création d'entreprise et du microcrédit », *Livre blanc*. Disponible sous : http://www.adie.org/sites/default/files/pdf_actu/Adie_2012_Livre_Blanc_Creation_Entreprise.pdf

développés. Un groupe de mesures concernait la simplification de la création et de la gestion des micro-entreprises. Un second groupe visait le renforcement de la formation et de l'accompagnement des micro entrepreneurs, « *notamment en rendant effectif le financement de l'accompagnement à la création d'entreprises par les fonds de formation professionnelle* ». Enfin, un dernier groupe réclamait un accroissement du soutien au microcrédit, notamment par une mise à contribution des banques.
Sur le terrain comme auprès des instances politiques, l'ADIE se bat pour que l'inclusion financière soit reconnue comme un « *élément indispensable de la lutte contre la pauvreté* » et le droit à l'initiative économique comme « *frère du droit à l'emploi* ».

La démarche est bien celle d'une meilleure intégration du microcrédit au sein des politiques sociales, politique de l'emploi notamment et non la recherche d'un modèle économique indépendant d'un soutien collectif.
Les résultats de l'ADIE montrent que l'équilibre entre les parties prenantes du microcrédit professionnel centré sur les publics les plus démunis n'a pas encore été trouvé et laissent de nombreuses questions en suspens.
D'une part, les dotations des structures publiques confinent cette activité dans une dimension expérimentale, sans donner les moyens d'un changement d'échelle. Les bénévoles et structures associatives sont mobilisés mais limités, dans leur organisation actuelle, par un manque de moyen. Au-delà de l'accroissement de ces moyens, les méthodes de travail des associations peuvent aussi être réinterrogées.
D'autre part, les emprunteurs bénéficient de taux bas mais sur de très faibles montants. Les capacités de remboursement et l'évolution du coût du risque seraient-elles véritablement affectées par des taux supérieurs et/ou des montants supérieurs de prêt ? Le taux de pérennité des micro-entreprises au-delà de 3 ans en serait-il réduit ou au contraire augmenté ? Enfin le rôle des banques est interrogé : comment les banques peuvent-elles ou doivent-elles contribuer à ce mode alternatif de financement de l'économie réelle ?
Si, en plus de 20 ans, le microcrédit destiné aux plus fragiles a démontré sa capacité à rendre autonome une proportion intéressante d'emprunteurs, il n'a encore trouvé, en France, ni sa place dans les politiques sociales ni un modèle économique pérenne. Les tableaux ci-après synthétisent les effets sur l'emploi des financements diffusés par ces 3 associations dont l'existence dépend des aides publiques comme de l'action bénévole.

Tableau 4-6 : Synthèse des projets financés et emplois créés par les principaux acteurs associatifs du micro-financement 2007-2011

PROJETS FINANCES

	2007	2008	2009	2010	2011	TOTAL	Moyenne
France Active		3 558	4 406	5 890	5 300	**19 154**	4 789
France Initiative	12 500	13 200	14 050	14 940	14 815	**69 505**	13 901
ADIE	9 853	12 824	13 997	10 651	10 311	**57 636**	11 527
TOTAL	**22 353**	**29 582**	**32 453**	**31 481**	**30 426**	**146 295**	29 259

EMPLOIS CREES

	2007	2008	2009	2010	2011	TOTAL	Moyenne	Emploi/Projet
France Active		5 146	6 231	8 809	8 218	**28 404**	7 101	1,48
France Initiative	30 500	31 300	33 450	37 134	35 367	**167 751**	33 550	2,41
ADIE	9 956	11 810	12 121	14 062	13 853	**61 802**	12 360	1,07
TOTAL	**40 456**	**48 256**	**51 802**	**60 005**	**57 438**	**257 957**	51 591	1,76

Projets financés et emplois créés par 3 des acteurs principaux du micro-crédit professionnels entre 2007 et 2011. Reconstitution de l'auteur d'après les données publiées par l'Observatoire de la Micro-Finance, 2011.

En 5 ans, le nombre de projets financés annuellement n'a connu qu'une croissance limitée, et parfois négative. Les emplois créés l'ont été majoritairement dans le cadre de co-financements, très peu sont la conséquence d'un microcrédit seul et parmi ces derniers le taux de pérennité de l'emploi s'avère plus faible.

4.2.4 Oséo – Bpi France

Oséo a été créée en 2005. Cette structure est issue de l'ANVAR (Agence Nationale de la Valorisation de la Recherche) et de la BDPME (Banque de Développement des Petites et Moyennes Entreprises). Contrairement aux 3 structures associatives précédentes, il s'agit ici d'un établissement public à caractère industriel et commercial. L'Etat et la Caisse des Dépôts et Consignation (CDC) en sont les principaux actionnaires mais banques et compagnies d'assurances sont aussi présentes au capital avec respectivement 6,9% et 1,2% des parts en 2013. Contrairement encore aux structures précédentes, Oséo n'est pas spécialisée en microcrédit mais apparaît toutefois parmi les principaux acteurs du microcrédit professionnel cités par l'Observatoire de la microfinance (Rapport 2011).

La mission d'Oséo est déclinée en 3 métiers : l'aide à l'innovation, la garantie des concours bancaires et des investisseurs en fonds propres, le financement en partenariat. L'objectif affiché de cette structure est de « *combler les lacunes du marché* » en facilitant l'accès au financement « *là où le poids du risque ne permet pas au marché en général de répondre de façon satisfaisante aux attentes des entrepreneurs pour la réalisation de leurs projets* »[261]. L'esprit de l'ambition est tout à fait proche de celui du microcrédit professionnel, qui permet

[261] http://www.oseo.fr/index.php/qui_sommes_nous/notre_mission/organisation, consulté le 10/07/2013

l'emprunt à ceux qui, pour lancer leur activité, se confrontent au refus des établissements financiers. Cependant, si l'emploi est une conséquence directe de l'action d'Oséo, son cœur de métier est très différent des précédentes structures étudiées. Il s'agit ici d'aider les entrepreneurs à prendre des risques. Le public ciblé se concentre sur les porteurs de projets à caractère suffisamment innovant pour être qualifiés d'investissements d'avenir. Pour ces projets, Oséo se substitue au banquier dans l'analyse et la couverture, totale ou partielle du risque de financement. L'objectif principal, même si cela reste une conséquence de premier ordre, n'est pas l'accompagnement vers l'emploi mais l'émergence de nouveaux produits ou services, voire de nouvelles technologies ou méthodes de travail. Un « club », Oséo Excellence, a même été créé pour rassembler les clients jugés les plus prometteurs. Plus de 25% des 2.000 entrepreneurs sélectionnés sont classés dans le secteur « Industrie et Chimie » contre seulement 3% pour le secteur « Commerce ».

Cette répartition des « meilleurs » illustre la différence de cible entre l'entreprise publique et les associations déjà citées. Alors qu'il s'agissait précédemment de personnes peu qualifiées, souvent très éloignées de l'emploi, en défaut d'autonomie, les profils d'entrepreneurs soutenus par Oséo sont très démarqués. Plus autonomes et suffisamment formés pour avoir développé un projet innovant, ils ne sont pas en recherche du même type d'accompagnement.

La différence de cible se traduit également dans les éléments mis en avant dans le rapport annuel de l'entreprise d'Etat. Ici, la performance financière prévaut et Oséo affiche un résultat d'exploitation à 152 millions d'euros pour un Produit Net Bancaire de 506,1 millions et un coefficient d'exploitation à 57,2%. Ici, il n'y a pas d'intervention de bénévoles et nous sommes bien dans le cadre global d'une activité lucrative. Il est donc intéressant de rechercher comment s'inscrit l'activité de microcrédit professionnel au sein de cette performance globale.

Pour l'année 2012, Oséo comptabilise 35 milliards d'euros de concours, dont 26 milliards de financement et 9 milliards de prêts garantis, réalisés au bénéfice de 84.000 entreprises. Ceci représente un montant moyen par entreprise supérieur à 415.000 €. Si l'on prend en compte l'activité globale de la structure, nous sommes loin des caractéristiques du microcrédit et l'on peut s'interroger sur le choix de l'Observatoire de la Microfinance de classer cette entreprise parmi les principaux acteurs du microcrédit professionnel en France. Si l'on s'intéresse plus spécifiquement aux financements accordés par Oséo conjointement à ses partenaires régionaux, les montants moyens des concours sont inférieurs. Il s'agit pour 2012, d'une part de 45 millions d'euros d'aide accordés au titre du Fonds Régional d'Innovation (FRI), d'autre part de 181 millions d'euros accordés au titre du Fonds Régional de Garantie (FRG).

Tableau 4-7 : Oséo, Indicateurs 2012

2012	M€	Entreprises soutenues	Montant moyen en K€
Financement (FRI)	45	747	60,2
Garanties (FRG)	181	1768	102,4

Source : Rapport annuel 2012 Oséo

Ces montants restent toutefois encore très supérieurs au plafond de 25.000 € qui qualifie le microcrédit professionnel. Un seul produit de l'offre d'Oséo, le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) correspond aux caractéristiques du MCPro. Les critères d'attribution en sont très encadrés. Ces prêts ont pour but de faciliter la première installation. Ils ne concernent que les personnes physiques ou morales en phase de création ou de moins de 3 ans d'activité. Le montant prêté s'établit entre 2.000 et 7.000 € sur une durée de 5 ans et doit obligatoirement être complété d'un prêt bancaire de plus de 2 ans « *au moins égal au double du PCE* ». En 2012, ce sont 245 millions d'euros qui ont été mobilisés au bénéfice de plus de 13.000 créateurs. Considérant l'effet de levier consécutif aux critères d'octroi, Oséo a décaissé environ 82 millions soit en moyenne 6.300€ par entreprise bénéficiaire.
Rapportés aux 35 milliards mis en avant comme chiffre représentatif dans le rapport d'activité annuel, ces 245 millions ne représentent que 0,7% des concours mais 15,5% des entreprises aidées. La contribution au résultat n'est pas détaillée pour cette activité et l'entité ne détient pas -ou ne souhaite pas communiquer- cette information[262]. De même, Oséo ne communique pas sur le nombre d'emplois que le PCE a pu contribuer à créer. L'observatoire de la Micro-Finance l'évaluait à 200.000 entre 2000 et 2011, soit en moyenne 16.000 à 17.000 par an. Bien que marginales au regard de son activité principale, les réalisations d'Oséo en matière de microcrédit professionnel placent effectivement cette structure parmi ses principaux acteurs, avec 28% des entreprises financées et 17% des emplois créés par les 4 acteurs majeurs.

L'étude des principaux acteurs du MCPro en France démontre que sous la même appellation coexistent des produits aux finalités variées, destinés à des publics hétérogènes. Chacune des structures décrites s'adresse à un public spécifique. Les trois premières ont en commun une forte dépendance financière vis-à-vis des pouvoirs publics ainsi que de l'activité bénévole. Les fluctuations des engagements financiers publics ou du bénévolat ont des conséquences directes et immédiates sur leur activité. Chez Oséo, les données publiées ne permettent pas

[262] Oséo a été sollicité par mails entre juillet et novembre 2013 pour obtenir cette information. Une réponse de non détention de l'information a été apportée par mail en novembre 2013.

d'analyser la contribution de l'activité du MCPro au résultat global mais les conditions d'octroi de prêt montrent que les coûts relatifs à ce produit sont absorbés par les résultats positifs d'autres produits lucratifs. Bien que soutenu par le bénévolat et en capacité légale de mobiliser des fonds privés, l'activité de microcrédit professionnel ne peut se maintenir sans intervention publique. L'accès au crédit relève donc de choix politiques qui vont définir les caractéristiques des publics ciblés comme les volumes de crédit distribuables. L'aide aux différents segments de population couverts par les 4 principales structures ainsi que les volumes de prêts qui pourront leur être attribués sont fonction de décisions publiques qui à ce stade ont confiné les dispositifs dans une dimension expérimentale.

4.3 Des initiatives productives reléguées au champ expérimental, jusqu'à quand ?

4.3.1 Une capacité prouvée à créer de l'emploi mais des modèles en équilibre instable

L'impact social du microcrédit peine à être évalué dans les pays du Nord. Cette évaluation fait le plus souvent appel à 3 dimensions : le nombre d'emplois créés, le coût par emploi créé, la « qualité » de l'emploi créé. Cependant pour chacun de ces items, il n'existe pas de définition ou de méthodologie communes aux différents opérateurs. « *Finalement, les données disponibles sont parcellaires et à considérer avec prudence, d'autant plus que la multiplicité des facteurs déterminant le succès économique et humain d'une entreprise rend difficile l'établissement de causalités sur le long terme entre l'accès au microcrédit et l'emploi* » (Balkenhol, Guézennec, 2013)[263]. Plusieurs démarches sont en cours pour améliorer la connaissance des effets du MCPro en France : suivi post-création dans le cadre du dispositif NACRE, collecte nationale de données par la Banque de France, travaux de mesure d'impacts initiés par la CDC. Cependant, « *les enseignements tirés des premières évaluations d'impact menées par différents acteurs dressent une image globalement positive du microcrédit, à la fois sur l'emploi et sur l'intégration sociale de ses bénéficiaires* » (Balkenhol, Guézennec, 2013).

Ainsi, les chiffrages obtenus d'après l'étude des rapports annuels des 4 principales structures distributrices en France doivent être considérés comme des ordres de grandeur et non comme des statistiques exactes.

[263] Balkenhol B. et Guézennec C. (2013), « Le microcrédit professionnel en France : quels effets sur l'emploi ? », *Document de travail du Centre d'analyse stratégique*, (2013-07)

Tableau 4-8 : Synthèse des indicateurs clefs du microcrédit professionnel en 2012

STRUCTURE DE FINANCEMENT	Entreprise solidaire	Entrepreneurs individuels	France ACTIVE	INITIATIVE France	ADIE	Oséo
Emplois créés ou consolidés	20 641	8 392	**29 033**	37 141	15 051	*16 500*
			30%	**38%**	**15%**	**17%**
Structures financées	1 038	5 134	**6 172**	16 107	10 914	13 000
			13%	**35%**	**24%**	**28%**
Concours financiers mobilisés (M€°)	53	165	**218**	124	*32*	*82*
			Hors NACRE			
Concours bancaires complémentaires	NC	NC	NC	1 004		*163*
Effet de levier moyen				8		*2*
Taux de pérennité à 3 ans		**78%**		**86%**	**59%**	
Nombre de salariés			**530**	861	454	
Nombre de bénévoles			**2 000**	14 400	1 240	
Coût/emploi (IF) ou /entreprise (ADIE) créé(e)			**NC**	1 245	1 550	**NC**
Emplois / structure financée	*19,9*	*1,6*	*4,7*	*2,3*	*1,4*	*1,3*
Concours financier / structure fin.	*51 060*	*32 139*	*35 321*	8 340	*2 932*	*6 282*
Après effet de levier				*70 000*		*12 564*
Concours financier / emploi	*2 568*	*19 662*	*7 509*	*3 336*	*2 126*	*4 949*
Après effet de levier				*30 357*		*14 848*

Estimations de l'auteur d'après les rapports annuels 2012 des 4 structures citées, les cellules en vert correspondent aux données chiffrées publiées, les autres données sont calculées

En synthèse, sur l'année 2012, il est possible de considérer, avec les limites soulignées, qu'environ 98.000 emplois ont été créés pour 46.000 structures accompagnées par les principaux acteurs du microcrédit professionnel. Pour atteindre ce résultat, environ 456 millions de concours directs (hors effet de levier) ont été distribués par les 4 structures étudiées soit 4.660€ par emploi. Sur le ratio « concours directs / emploi créé », l'ADIE et France Active sur le segment « Entreprises solidaires » obtiennent les meilleurs résultats mais pour des causes diverses. L'ADIE s'adresse à des porteurs de projets à faible capacité de remboursement, sur des secteurs très concurrentiels où l'investissement d'entrée est très faible mais l'espérance de pérennité réduite. Les entreprises solidaires de France Active utilisent les fonds pour des investissements plus coûteux mais mutualisés au bénéfice d'un effectif salarié le plus souvent supérieur à 10 personnes[264]. Par ailleurs, ces structures bénéficient de contrats aidés favorisant la création d'emploi.

Outre la mobilisation des fonds prêtés et des garanties accordées, des coûts collectifs ont été engagés pour accompagner l'ensemble de ces créations d'emplois. Seuls Initiative France et l'ADIE, les ont évalués. Pour ces 2 structures, le coût cumulé de la création d'environ 52.000 emplois a atteint près de 70 millions d'euros, soit en moyenne 1.333€ par emploi créé. Ce montant se situe dans la fourchette basse des évaluations réalisées dans les pays du Nord qui oscillent entre 700€ et 10.000€.

[264] Source : dossiers étudiés par l'auteur entre 2007 et 2008 et financés par Aquitaine Active.

Tableau 4-9 : Coût par emploi créé, évaluation d'après Balkenhol et Guézennec (2013)

PAYS	EVALUATION	SOURCE
Etats-Unis	700 €	Guérin I. (2002), « La microfinance et la création d'entreprise par les chômeurs - La situation dans quelques pays européens et en Amérique », Bureau International du Travail
Pays-Bas	6.000 €	Guérin I. (2002), « La microfinance et la création d'entreprise par les chômeurs - La situation dans quelques pays européens et en Amérique », Bureau International du Travail
Irlande	5.000 €	Duggan C. (1998), "Microfinance in industrialized countries: Enterprise creation by the unemployed", ILO Seminar on Microfinance for Unemployed Business Starters
Espagne	3.000 €	Gutiérrez-Nieto B. (2006), "Microcredit in the North: An institutional, impact and dependence analysis applied to the Spanish case", Annals of Public and Cooperative Economics, 77(1), 21-52
Royaume-Uni	10.000 €	Department for Business (2010), "The national evaluation of community development finance institutions (CFDIs): An Action-Orientated Summary for the Sector", A report by GHK, Department for Business, Innovation & Skills and the Cabinet Office, juin
Allemagne	10.000 €	Botti F.et Corsi M. (2011), Measuring the Social Performance of Microfinance in Europe, CEB Working Paper, 11(037), Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management

Il apparaît extrêmement complexe de réaliser une comparaison pertinente entre pays tant les dispositifs, les contextes, les méthodologies et les périodes d'évaluation peuvent être variés. Ces disparités ne peuvent plaider que pour un meilleur suivi des aides engagées tel que le recommande en France la Cour des Comptes (2013, p.20)[265].

L'analyse de l'activité des 4 structures de financement montre que la voie de l'entreprenariat est fortement majoritaire dans les créations d'emplois. Elle représente 79% des 98.000 emplois créés ou consolidés en 2012. Le niveau d'éducation initial de l'entrepreneur, le secteur plus ou moins concurrentiel de l'activité développée mais aussi le montant du financement initial et le contenu de l'accompagnement conditionnent de façon certaine la pérennité de l'emploi. La comparaison des différents organismes prêteurs met en avant le fait que le microcrédit professionnel accompagné est un produit très hétérogène qui ne peut être qualifié uniquement par une limitation du montant du prêt ou l'existence d'un accompagnement. Pour les 4 structures étudiées, les fonds prêtés sont limités et un accompagnement est assuré. Toutefois, les cibles et les critères d'octroi sont suffisamment différents pour que certains s'assimilent davantage à une aide relevant des politiques sociales, d'autres à des mesures destinées à l'insertion professionnelle relevant des politiques d'emploi voire de formation, d'autres enfin relèvent du soutien à la dynamique industrielle et ne concernent pas ou peu les populations précarisées.

[265] Cour des comptes (2013), « Les dispositifs de soutien à la création d'entreprise », *Rapport d'évaluation,* Tome 1.

Cette distinction apparaît concrètement si l'on réalise le schéma suivant :

Tableau 4-10 : Spécificités des principaux acteurs du microcrédit professionnel en France

	France ACTIVE				
STRUCTURE DE FINANCEMENT	Entreprise solidaire	Entrepreneurs individuels	**INITIATIVE France**	**ADIE**	**Oséo**
Taille de l'entreprise emprunteuse	> 5 pers.	< 5 pers.	< 5 pers.	< 5 pers.	< 5 pers.
Concours financiers / emploi créé	Faible	Fort	Fort	Faible	Moyen
Prêts complémentaires (effet de levier)	Moyen[266]	Moyen	Fort	Faible/Nul	Fort
Pérennité	Bonne	Bonne	Bonne	Moyenne	Bonne (?)
Autonomie de l'entrepreneur	Bonne	Moyenne	Moy./Bonne	Faible	Bonne
Secteur du prêteur	ASSOCIATIF				MARCHAND

Synthèse de l'auteur

L'autonomie initiale de l'entrepreneur conditionne la typologie d'accompagnement mais aussi la confiance qu'il inspire reflétée par le montant prêté. Toutes les formes de microcrédit ci-dessus partagent l'objectif de pallier les insuffisances du marché mais perpétuent en partie les mêmes règles d'évaluation du risque que le secteur bancaire. Ces règles sont fondées sur le comportement passé de l'emprunteur et sur son patrimoine présent, qu'il soit financier ou éducationnel. En revanche, elles sont plus ouvertes au « pari sur l'avenir ».

Les profils des clients du microcrédit professionnel et leur répartition parmi les structures étudiées confirment les principes de sélection du risque appliqués par les banquiers. Ces derniers refusent ou limitent deux types de profils. Le premier profil rejeté présente une surface financière considérée trop faible et des capacités de remboursement jugées réduites. Il inspire une faible confiance quant à sa capacité d'emploi compte tenu de situations passées ou d'un faible niveau d'études. Ce premier profil n'entrerait dans des critères bancaires d'attribution de crédit ni à titre de personne physique ni à titre de personne morale ou d'entrepreneur individuel. L'incertitude (le risque) est alors liée à la personne. Le second profil qui connaît des difficultés d'accès au crédit est jugé favorablement quant à son employabilité et sa surface financière peut être jugée raisonnablement solide. La Banque est en mesure d'évaluer une situation présente sur des éléments concrets. En revanche, le projet qui réclame un financement n'entre dans aucun référentiel connu du banquier et ne lui permet pas d'évaluer le risque futur comme à son habitude, c'est à dire sur la base d'éléments passés. A ces candidats au crédit, la Banque pourrait éventuellement accorder un prêt à titre personnel, souvent garanti par un patrimoine existant. Concernant l'activité sur laquelle il n'a

[266] Evalué d'après les garanties à hauteur de 70% octroyées par France Active.

aucune expérience, le banquier prendra, s'il décide de prêter, toutes les mesures nécessaires à la protection de sa créance : limitation du montant en exigeant un montage multi-prêteurs, prise de garanties solides. L'incertitude (le risque) est alors liée au projet.

L'exclusion financière concernant l'accès au crédit menace les profils détectés pour porter intrinsèquement une probabilité de pertes supérieure à celle acceptée par la politique de risque interne. Elle menace également toute situation d'incertitude pour laquelle le prêteur n'a aucun moyen à mettre en œuvre afin de calculer une probabilité de pertes sur la base de pertes passées.

Dans ces deux cas de figure, puisque un intérêt collectif est globalement démontré à la prise de risque, les structures associatives ou publiques telles que celles étudiées prennent le relais des banquiers, pour porter la part de risque refusée par ceux-ci. Mais le fait que les entrepreneurs les plus précaires soient concentrés à l'ADIE démontre que les structures de microcrédits tendent à adopter les mêmes logiques sélectives que les banques. Si l'on s'intéresse spécifiquement aux populations précarisées et que l'on évalue la performance à l'aune d'une part des concours bancaires attribués en complément du microcrédit et d'autre part de la pérennité de l'auto-emploi de l'emprunteur, les objectifs d'inclusion financière et d'insertion économique peinent davantage à être atteints pour les profils les plus fragiles. Pour chaque typologie d'objectifs dévolus au microcrédit professionnel par les pouvoirs publics, l'accessibilité au crédit et la génération de revenus par l'emploi, des résultats inégaux sont constatés. Lorsque le risque porte sur le projet uniquement, les incitations publiques génèrent des effets de levier (jusqu'à 8 pour Initiative France en 2012) et des taux de pérennité de l'emploi élevés. Lorsque le risque porte sur l'individu, les modèles ne parviennent pas à proposer des parcours aussi opérants vers l'autonomie et l'emploi. Ainsi, en parallèle de la capacité avérée à créer des emplois, l'étude des modes de fonctionnement des 4 structures distributrices en France a permis de mettre en évidence les principales zones de faiblesse des modèles adoptés pour la distribution du microcrédit. Ces zones de faiblesse touchent plus spécifiquement les publics les plus éloignés de l'emploi et les moins solvables du point de vue des établissements financiers.

L'instabilité des ressources financières et humaines apparaît comme le point majeur de fragilité. Les financements publics et le soutien massif de nombreux bénévoles permettent le maintien de l'activité mais en sont en même temps des sources de déséquilibre. Sans financement, ou garanties, publiques, les associations prêteuses ne seraient en mesure ni de fonctionner ni de faire intervenir les banques dans le financement des projets. Cet effet de levier est pourtant salutaire pour de nombreux entrepreneurs pour lesquels un investissement

de départ trop faible, sans concours bancaires, ne laisserait aucune chance au bon développement de leur projet. Les dotations des fonds de financement donnent aux associations une visibilité à moyen terme pour le développement de la production de prêts puisqu'elles sont engagées pour une durée moyen terme prédéfinie. Ce n'est pas le cas des subventions de fonctionnement. Les structures associatives peuvent difficilement construire dans ces conditions une stratégie de croissance et un modèle économique durable pour les financements des microcrédits et l'accompagnement des emprunteurs. L'impact du bénévolat massif est assez similaire. Sans activité bénévole, il serait impossible d'assurer l'accueil et le suivi des emprunteurs. Pourtant, cet atout gratuit est aussi porteur de fragilité. Par essence, le bénévolat est complexe à professionnaliser. Les profils des bénévoles sont multiples, leurs disponibilités variables. Le turn-over peut être important, l'homogénéisation des pratiques difficile et le système hiérarchique parfois inopérant. Cet atout économique pour les associations peut devenir un frein pour la pertinence et l'efficacité des accompagnements proposés, évaluables notamment par « *l'insertion professionnelle du créateur, c'est-à-dire sa situation sur le marché du travail après la création, les revenus du créateur, …, les compétences acquises via l'expérience de la création accompagnée, en termes d'insertion sociale et professionnelle* » (Balkenhol, Guézennec, 2013). Les modèles en vigueur ne sont pas en mesure de proposer de façon pérenne un accompagnement adapté à chaque profil d'emprunteur ni de les suivre jusqu'à leur émancipation. Cette limitation des ressources contribue à la reproduction des logiques bancaires au sein des IMF : les ressources rares sont allouées aux profils les moins risqués et les plus autonomes. Cet écueil n'est pas spécifique à la France ; la littérature qualifie de « *mission drift* » la préférence des IMF pour les clients les moins pauvres et les moins risqués dans une optique de rentabilité (Copestake 2007, Armendariz et al. 2011, Ledgerwood et al. 2013, Cozarenco et Szafarz 2014)[267].

Pallier ces faiblesses relève d'une décision publique, induit de revoir les politiques d'assistance et de reconsidérer le rôle du microcrédit professionnel et des IMF au sein des politiques sociales. Fin 2011, l'INSEE recense près de 1,4 millions de bénéficiaires du RSA

[267] Copestake, J. (2007), "Mainstreaming microfinance: social performance management or mission drift ? ", *World Development*, 35 (10), 1721–1738

Armendáriz B., D'Espallier B., Hudon M. et Szafarz A. (2011), « Subsidy Uncertainty and Microfinance Mission Drift », *CEB Working Paper 11/014*, University of Brussels, Solvay Business School

Ledgerwood J., O'Keeffe G., et Arevalo I. (2013), « Monitoring and Managing Financial and Social Performance », *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. World Bank

Cozarenco A. et Szafarz A. (2014), « Microcredit in Developed Countries : Unexpected Consequences of Loan Ceilings », *CEB Working Paper 14/015*, University of Brussels, Solvay Business School

socle[268]. En 2012, cette prestation correspondait à une aide mensuelle de 475€ par personne[269], soit un coût annuel par personne de 5.700€. Il faut également noter que le taux de non recours s'élève à près de 36% pour cette prestation[270]. Ces ordres de grandeur militent pour une réorganisation de l'action sociale en faveur des personnes éligibles au RSA, avec une amélioration de l'accompagnement vers l'emploi.

Les évaluations d'impact du microcrédit professionnel sont encore à consolider. Les données disponibles sont encore trop hétérogènes et parcellaires pour contribuer efficacement à l'amélioration des dispositifs qui ont pour objectif l'amélioration des revenus issus du travail par l'accès au crédit. Les premiers résultats observés montrent que le microcrédit a toute sa place dans l'accompagnement vers l'emploi, *via* l'entreprenariat ou la multiplication des entreprises solidaires. Ces résultats pourraient temporairement suffire à justifier les conditions de son expansion sans davantage assujettir l'action publique aux pratiques de quantification et ce faisant « *donner légitimité et primauté au discours sur l'efficacité rendant obsolète le discours sur les principes* » (Ogien, 2008, p.99)[271]. Cependant, les enseignements provenant des pays en développement méritent d'être entendus : l'inclusion financière dans sa dimension accès au crédit ne suffit pas à accroitre durablement les revenus et le phénomène de « *mission drift* » menace les plus fragiles, qui sont aussi dans le contexte français les plus éloignés de l'emploi. L'analyse des coûts réels du MCPro doit encore être affinée pour améliorer l'allocation des ressources publiques.

4.3.2 Quels effets attendre sur le microcrédit et l'emploi des initiatives publiques en matière d'Economie Sociale et Solidaire ?

Les 97.000 emplois créés grâce au microcrédit professionnel en 2012 ne représentent que 3,7% des 2,6 millions de chômeurs recensés en France fin 2011. Une goutte d'eau, pour les acteurs du secteur, qui souhaitant plus et mieux, multiplient les propositions pour infléchir les politiques publiques. Ainsi, en amont des discussions parlementaires sur la loi bancaire et de la préparation de la loi-cadre sur l'économie sociale et solidaire, un groupe de travail du Labo

[268] http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATCCF04606, consulté le 11/07/2013
[269] http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATTEF04602, consulté le 11/07/2013
[270] Secrétariat Général pour la Modernisation de l'Action Publique (2013), « Recherche-actions pour réduire le non-recours aux prestations sociales », *Présentation proposée à La Banque Postale,* 21/03/2013.
[271] Ogien A. (2008), *La liberté au prisme des capacités, Amartya Sen au-delà du libéralisme*, « Arithmétique de la liberté, la mesure des capacités et ses paradoxes », Editions des Hautes Etudes en Sciences Sociales

de l'ESS[272] a publié fin 2012 « *12 propositions pour développer les outils financiers éthiques et solidaires* ». Un véritable lobbying[273] s'est organisé pour défendre les réalisations passées et insister sur les besoins en financement des structures de microcrédit professionnel, tant pour l'accompagnement qu'elles dispensent que pour le développement de prêts générateurs d'emplois. Les principales propositions mises en avant pour favoriser l'augmentation des ressources de ces structures ont été les suivantes :

- renforcer l'épargne salariale solidaire,
- orienter l'épargne réglementée vers l'ESS,
- créer un mécanisme d'assurance-vie solidaire,
- développer des incitations fiscales.

Nous pouvons souligner que les banques n'apparaissent pas directement parmi les acteurs sollicités par ces mesures. Le 1er appel est à destination de l'Etat, afin qu'un cadre réglementaire et fiscal plus favorable au développement de l'ESS soit établi, avec notamment une attention particulière à porter à la stabilité des ressources. Le 2nd appel est à destination de l'épargne du public et basé sur une orientation volontaire des épargnants.
Les acteurs du microcrédit (IMF, structures d'insertion par l'activité économique, banques mutualistes) appartiennent majoritairement au secteur de l'ESS, il est donc légitime de s'interroger sur la capacité du nouvel environnement réglementaire à promouvoir le changement d'échelle attendu par les promoteurs du microcrédit.

4.3.2.1 La loi sur l'Economie Sociale et Solidaire, un nouvel élan pour le microcrédit ?

Après la création d'un ministère, délégué auprès du ministre de l'économie et des finances, chargé de l'économie sociale et solidaire (ESS) et de la consommation, le gouvernement français a porté en 2013 un projet de loi qui cible un triple objectif :

- « *amplifier le financement des structures et entreprises de l'économie sociale et solidaire,*
- *donner du pouvoir d'agir aux salariés,*

[272] Think Tank depuis 2009 - Association depuis 2010, présidée par C. Alphandéry, http://www.lelabo-ess.org
[273] Le 7/02/2013 s'est tenue une rencontre publique, en présence du Ministre délégué à l'Economie Sociale et Solidaire, le microcrédit professionnel a notamment été défendu par L. Gallois, président de la Fédération Nationale des Associations d'Accueil et de Réinsertion Sociale, Commissaire Général à l'Investissement depuis le 6/6/2012, C. Sautter, ex-ministre de l'Economie et des Finances, président de France Active, et JL Bancel, président du Groupe Crédit Coopératif.

- *créer de l'emploi dans les territoires*. » (Moscovici et Hamon, 2013)[274].

L'Etat affiche la volonté de « *consolider le modèle économique des entreprises de l'Economie sociale et solidaire* » et d' « *inscrire les politiques publiques de l'Economie sociale et solidaire dans la durée* » (Moscovici, Hamon, 2013).

La loi vise tout d'abord à mieux définir le secteur afin de pouvoir proposer à ses acteurs une stratégie économique et un cadre de développement structuré. Le législateur retient 3 caractéristiques essentielles pour justifier de l'appartenance à l'ESS. Il s'agit du but poursuivi, qui doit être « *autre que le seul partage des bénéfices* », de la gouvernance, qui est nécessairement « *démocratique* », ainsi que des principes de gestion, parmi lesquels l'affectation des bénéfices essentiellement à l'objectif de « *maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise* ». Outre les formes juridiques déjà reconnues comme relevant de l'ESS (coopératives, fondations, associations, structures d'insertion par l'activité économique, mutuelles), le texte prévoit d'ouvrir aux entreprises qui en feraient la demande le statut de structure de l'ESS, sous réserve qu'elles en respectent les principes. Ce sont donc dorénavant des modes de fonctionnement spécifiés et non plus la forme juridique qui déterminent l'appartenance à ce secteur d'activité. Cette délimitation du champ de l'ESS est présentée comme l'étape nécessaire à l'amélioration des conditions de financement, tant public que privé, de ses protagonistes. S'agissant des financements publics, la délimitation du secteur de l'ESS devra guider les interventions de la Banque Publique d'Investissement (BPI), notamment en apport de fonds propres ou quasi-fonds propres, celles du Programme Investissements d'Avenir et du Fonds d'Innovation sociale, soit environ 600 millions d'investissement dédiés. Par ailleurs, le texte précise le cadre législatif des subventions afin d'en faciliter leur allocation *« pour la réalisation d'une action, d'un projet d'investissement, le développement d'activité ou le financement global de l'activité de l'organisme bénéficiaire »*. En parallèle, les financements issus du secteur privé devraient aussi être facilités par la modernisation des titres associatifs et des certificats mutualistes. Outre l'accroissement des moyens, la loi vise également l'amélioration du ciblage des bénéficiaires avec la réforme de l'agrément solidaire. Cet agrément ne sera plus dorénavant attribué qu'aux entreprises solidaires d'utilité sociale (ESUS) qualifiées notamment par leur appartenance à l'ESS, leur but d'utilité sociale (soutien à des publics vulnérables, mise en œuvre de missions participant à la cohésion territoriale, contribution au développement durable) et les difficultés de

[274] Moscovici P. et Hamon B. (2013), « Projet de loi Economie Sociale et Solidaire, Entreprendre autrement pour créer des emplois dans nos territoires ». Disponible sous : http://www.economie.gouv.fr/files/pjl-ess-dp.pdf

rentabilité générées par leur recherche d'utilité sociale. Cet agrément ouvre deux voies pour mieux répondre aux besoins de financement des entreprises agréées :

- elles deviennent éligibles à l'accès aux fonds d'épargne salariale solidaire,
- les investisseurs directs, personnes physiques, bénéficient de réductions fiscales au titre des dispositifs de soutien en fonds propres aux PME dits ISF-PME (réduction de l'impôt sur la fortune) et Madelin (réduction de l'impôt sur le revenu).

Ce nouveau cadre juridique poursuit les efforts de structuration réalisés par les pouvoirs publics afin d'organiser et de stabiliser les actions sociales menées par des entités privées. Le texte définit l'utilité sociale. Il reconnaît ainsi que le « *soutien à des personnes en situation de fragilité soit du fait de leur situation économique ou sociale, soit du fait de leur situation personnelle et particulièrement de leur état de santé ou de leurs besoins d'accompagnement social ou médico-social* » tout comme les contributions à « *la préservation et au développement du lien social, à la lutte contre les exclusions et inégalités sanitaires, sociales et économiques, ou au maintien et au renforcement de la cohésion territoriale* » sont portés par des entreprises (Moscovici et Hamon, 2013, Art.2). Faute de moyens, les pouvoirs publics s'éloignent de l'idéal d'Etat-Providence de l'après-guerre et officialisent une forme de partage des rôles dans l'assistance sociale. A défaut de ne pouvoir assurer intégralement le soutien de l'ensemble des personnes en difficultés ni le maintien du lien social, l'Etat tente de structurer et de sécuriser les initiatives privées.

Du point de vue des IMF, il n'est pas certain que le contenu de la loi apporte des modifications significatives pour l'exercice de leur activité. En effet, le texte facilite l'accès aux financements mais essentiellement par endettement ou renforcement des fonds propres des structures. Les investisseurs resteront sensibles à la protection de leur capital et orienteront leurs choix vers les structures en capacité d'assurer un équilibre économique. Or cette capacité n'est pas démontrée pour les IMF, telles que l'ADIE, toujours dépendantes de subventions. Le fait d'avoir mieux défini le cadre d'attribution de ces dernières ne les rend pas moins instables. Les collectivités restent libres de ne pas les reconduire et les structures bénéficiaires sont laissées dans la même incertitude. Ce nouveau texte ne semble donc pas suffisant pour répondre à la nécessité de renforcer les conditions d'un développement pérenne pour ces structures. Face à leur incapacité à proposer un équilibre économique autonome, seul un budget dédié dans le cadre d'une politique publique semble pouvoir soutenir leur développement. En revanche, le contexte pourrait devenir plus favorable à certaines structures collectives partiellement financées par microfinancement, telles les entreprises solidaires

soutenues par France Active.

A défaut de soutenir l'institutionnalisation d'un microcrédit subventionné, certains auteurs envisagent un second choix stratégique pour le changement d'échelle de la diffusion du microcrédit en France. Celui-ci « *consisterait à l'inverse à considérer que le marché doit tendre à plus grande implication des banques dans le financement et le développement du microcrédit, voire son internalisation* » (Balkenhol, Guézennec, 2013). Sans incitation réglementaire, les obstacles constitués par l'absence de rentabilité déjà évoqués s'opposent à cette perspective. La loi sur l'ESS concerne les réseaux bancaires coopératifs et mutualistes mais elle n'apporte pas de nouvelle contrainte qui les inciterait à accroître leur participation au développement du microcrédit. Du coté des prêteurs, gestionnaires, accompagnateurs du microcrédit, la loi sur l'ESS semble donc apporter peu de modifications significatives. Elle organise un cadre afin de faciliter les initiatives et l'aide publique mais ne les contraint pas.

Ses effets sur les emprunteurs et leur solvabilisation seront peut-être plus probants.

Les exemples étudiés ont montré qu'en France la microfinance peut toucher les publics fragilisés et faciliter leur insertion par 2 filières distinctes. La plus fréquente est celle du financement direct pour l'auto-emploi, modèle dans lequel l'IMF assure l'accompagnement de l'emprunteur. Moins souvent, la microfinance s'adresse également aux structures d'insertion par l'activité économique (entreprises d'insertion, entreprises de travail temporaire d'insertion, associations intermédiaires, ateliers et chantiers d'insertion,…). Ces structures s'adressent à un public marqué par la précarité (54% de demandeurs d'emploi de longue durée, 30% de bénéficiaires du RSA, 83% de personnes dont le niveau d'études est inférieur ou égal au CAP/BEP[275]). En 2011, près de 60% des salariés en parcours d'insertion trouvent une sortie positive (emploi ou formation). Dans ce cadre, l'accompagnement des publics fragiles cible est dispensé par la structure emprunteuse, elle-même suivie par l'IMF prêteur. Cette voie apparaît encore minoritaire dans les emplois créés ou consolidés par le microcrédit professionnel mais France Active s'est déjà engagée dans le financement de ces structures d'insertion qui offrent une opportunité à ceux qui n'aspirent pas à l'auto-emploi. Ces entreprises bénéficient de plein droit de l'agrément ESUS et l'article 13 de la loi ESS[276] relatif à la commande publique devrait améliorer leur accès aux marchés publics réservés. Le nouveau cadre réglementaire pourrait donc favoriser l'extension et la pérennité de ces structures et par là renforcer leur capacité à obtenir des financements complémentaires aux

[275] Comité National des Entreprises d'Insertion (CNEI), (2012), « Chiffres clés 2011 », *Observatoire des entreprises d'insertion*.

[276] Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire, *Journal Officiel* (0176), 1/08/14

microcrédits.

Concernant les auto-entrepreneurs, le texte met en avant les coopératives d'activité et d'emploi (CAE) dont l'objet principal est « *l'appui à la création et au développement d'activités économiques par des entrepreneurs personnes physiques* » (article 47). L'esprit qui anime ces coopératives est donc très proche de l'accompagnement proposé dans le cadre des microcrédits. Ces similitudes ouvrent des pistes de réflexion pour l'amélioration du soutien aux micro emprunteurs. Dans le cadre d'une CAE, l'auto-entrepreneur « *crée et développe une activité économique en bénéficiant d'un accompagnement individualisé et de services mutualisés mis en œuvre par la coopérative en vue d'en devenir associé* » mais « *les entrepreneurs salariés associés bénéficient des avantages légaux accordés aux salariés* ». Ces structures qui sécurisent le statut des auto-emplois pourraient également devenir le lieu d'un suivi plus cadré des micro emprunteurs, voire de microprêts de groupe. Aujourd'hui, « *le prêt de groupe n'est pas une technique utilisée par les IMF des pays industrialisés* » pourtant pour la microfinance originelle « *le groupe et les relations interpersonnelles jouent un rôle fondamental tant dans l'octroi de prêt que dans l'incitation de l'emprunteur à rembourser sa dette* » (Brana, Jégourel, 2011)[277]. Dans la continuité du principe de mutualisation des moyens mis en œuvre dans les CEA, d'autres formes d'utilisation du collectif, comme la constitution d'une épargne préalable collective ou l'obtention d'une garantie publique commune, pourraient être envisagées pour renforcer la confiance des prêteurs, qu'ils soient IMF ou banquiers traditionnels.

Ainsi, à défaut d'assurer un meilleur soutien aux prêteurs, la loi ESS ouvre des perspectives quant à l'utilisation du collectif (IAE, CAE) pour réduire les risques, évalués par les prêteurs, attachés aux individus fragilisés et améliorer le financement de leur insertion par l'emploi.

Le volet légal semble *in fine* offrir peu de perspectives concrètes de changement d'échelle au microcrédit professionnel individuel. Il est important de souligner qu'à fin 2013 aucune nouvelle incitation fiscale n'est évoquée en sa faveur. Le texte réglementaire est cependant complété par la création de la Banque Publique de Financement. Les principales missions qui lui sont dévolues, « *pallier les défaillances de marché qui handicapent le financement des entreprises, en particulier des PME* » ou « *Investir dans … l'économie sociale et solidaire* » méritent de s'intéresser aux effets qu'elle pourrait produire sur la diffusion plus large du microcrédit professionnel en France.

[277] Brana S., Jégourel Y. (2011), « La réalité de la microfinance à l'échelle régionale : l'exemple de l'Aquitaine », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, (2), 245-268

4.3.2.2 Bpi France a-t-elle vocation à développer des actions plus inclusives qu'Oséo ?

La Banque Publique d'Investissement (Bpifrance) a été créée par la loi du 31/12/2012[278] et regroupe depuis le 12 juillet 2013, Oséo, CDC Entreprises, le Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) et FSI Régions. Elle est détenue conjointement par l'Etat (50%) et la Caisse des Dépôts (50%).

La création de Bpifrance matérialise la volonté de l'Etat de renforcer sa présence dans le financement de l'économie réelle. L'objectif est d'investir environ 12 milliards d'euros dans les entreprises françaises d'ici 2017, soit à la fin de l'actuel quinquennat. Outre les secteurs d'avenir et les secteurs traditionnels de l'industrie ou des services, la mission de Bpifrance sera aussi orientée vers le développement de l'économie sociale et solidaire et vers celui de l'innovation sociale. Mi-2013, son plan d'action définitif concernant l'ESS n'était pas encore arrêté. Cependant, un rapport d'étape avait été rédigé à destination du Ministre de tutelle en vue de construire les principaux dispositifs à mettre en œuvre au service de l'ESS.

Ce rapport met en premier lieu en avant le dynamisme du secteur et son poids dans l'économie (10% du PIB, 2,4 millions de salariés), puis le fait que toutes les entités ne sont pas à vocation non lucrative. Il relève comme caractéristiques communes de leur mode d'entreprendre : « [une] *orientation stable de leurs bénéfices vers leur activité et leur but social,* [une] *impartageabilité des réserves obligatoires,* [des] *règles capitalistiques organisant un modèle d'investissement patient, potentiellement rentable et robuste sur longue période »* (Dufourcq, 2013)[279].

Sur ce marché, la banque nouvelle s'affiche avec des objectifs de rentabilité, qu'elle répercute aux candidats au crédit. Ils seront jugés sur « *leur projet économique, sur leur créativité et sur leur viabilité à long terme, pas sur leur seul statut* » *»* (Dufourcq, 2013). Le rapport présente ainsi la structure capitalistique comme un obstacle pour accéder à un financement, obstacle que Bpifrance devrait pouvoir contribuer à lever.

Héritière d'Oséo et filiale de la Caisse des Dépôts, Bpifrance pourra développer son action dans des champs d'expertise déjà éprouvés (garanties, co-financements) et compléter l'offre déjà portée par la CDC. Cette dernière était déjà étendue et les domaines d'intervention de la CDC n'ont pas vocation à être transférés à la BPI. Ainsi la gestion pour compte de l'Etat des dispositifs NACRE, du Fonds de Cohésion Sociale, de l'action « financement de l'ESS » du

[278] Loi n° 2012-1559 du 31 décembre 2012 relative à la création de la Banque publique d'investissement

[279] Dufourcq N. (2013), « Contribuer au financement de l'économie Sociale et Solidaire : Renforcer l'existant, Approfondir les partenariats, Innover. », *Rapport d'étape,* à l'attention du Ministre délégué auprès du ministre de l'Economie et des Finances, chargé de l'Economie sociale et solidaire et de la Consommation.

Programme d'Investissement d'Avenir (PIA) resteront sous la responsabilité de la CDC. Il en sera de même pour les investissements réalisés pour compte propre dans :

- des fonds de prêts d'honneur ou de microcrédit portés par les réseaux prêteurs,
- des fonds ou sociétés d'investissements spécialisées dans le financement de l'ESS (ex : SIFA).

Nous pouvons souligner que ce maintien d'activités proches et/ou complémentaires au sein d'entités distinctes semble aller à l'encontre de l'objectif de guichet unique et de simplification d'accès au financement qui apparaît dans les missions de Bpifrance. Un effort de clarification des sources de financement actionnables, par profil d'entreprise ou d'entrepreneur, devrait être engagé par l'Etat en parallèle de la finalisation des nouveaux dispositifs à destination de l'ESS. Ces dispositifs, présentés mi-2013, sont au nombre de 6.

1. *« Mise en place et gestion du fonds d'innovation sociale par Bpifrance »*

Il est proposé que la dotation de ce fonds soit réalisée par l'Etat, via le PIA, et par les régions. La gestion en serait assurée par Bpifrance. Il serait dédié « *au financement, sous forme d'avances remboursables, de projets socialement innovants* ». L'innovation sociale est définie par la loi ESS, il s'agit de produits ou services « *soit répondant à une demande nouvelle correspondant à des besoins sociaux non ou mal satisfaits* », « *soit répondant par un processus de production innovant à des besoins sociaux déjà satisfaits* » (article 10 ter).

Cette proposition appelle deux remarques. En 1er lieu, son descriptif n'est pas suffisamment détaillé pour pouvoir le différencier de l'action « financement de l'ESS » du PIA porté par la CDC. En 2nd lieu, faisant appel aux régions, cette proposition ne risque-t-elle pas de bénéficier de la réaffectation de budgets locaux qui aujourd'hui assurent déjà un service public reconnu, qui ne pourrait être alors maintenu ? Il est difficile de comprendre sans davantage de démonstration la valeur ajoutée attendue de ce nouveau dispositif. D'un côté, il génère de nouvelles charges de gestion, d'un autre il ne porte aucune assurance de cibler un public nouveau ou qui ne pourrait bénéficier de dispositifs déjà en vigueur. Peut-être risque-t-il même d'ajouter de la confusion dans un panorama d'initiatives déjà très touffu.

2. *« Extension des activités de garantie de Bpifrance aux grandes associations »*

Il s'agit ici pour Bpi de pouvoir proposer des garanties aux prêts contractés par de grosses associations s'apparentant à des entreprises de taille intermédiaire (ETI). Ces garanties seront certainement appréciées des grosses associations, sous réserve des conditions d'accès qui seront à préciser par Bpi. Le rapport ne détaille pas le nombre de structures concernées, ni

leurs caractéristiques, pas plus qu'il n'établit d'objectifs en terme de volumes de garanties à donner sur les années à venir. Si le produit peut correspondre à un besoin, les conditions de sa mise en œuvre manquent encore d'argumentation. La CDC devenant actionnaire de SOGAMA, on peut s'interroger par exemple sur la capacité de la Bpi à être plus légitime et administrativement moins coûteuse pour intervenir sur ce dispositif ?

3. *« Création du Prêt Participatif Social et Solidaire PPSS »*

Ce prêt s'inspire des prêts participatifs et du Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) distribués par Oséo avant son absorption. Comparativement au PCE, il propose une durée plus longue, un montant d'emprunt plus élevé et ne se limite pas à la phase de création de la structure emprunteuse. En revanche, l'obligation de mobiliser auprès de prêteurs privés 2 fois le montant accordé est identique. Ce critère qui a pu être un frein pour le PCE devrait être ici compensé par le fait qu'il s'agit d'un prêt participatif et par l'octroi d'une garantie. Le rapport détermine une cible d'engagement de « *plusieurs dizaines de millions d'euros* » sans spécifier davantage les critères de sélection des emprunteurs.

Les conditions semblent ici réunies pour proposer un produit en accord avec les besoins d'une structure de type TPE en développement. La garantie prévue devrait faciliter l'accès aux concours bancaires privés et permettre des taux négociés.

4. *« Création d'un fonds d'investissement dans les coopératives, avec recours aux titres participatifs créés par la future loi sur l'Economie Sociale et Solidaire »*

Tableau 4-11 : Les coopératives en France, établissements et effectifs salariés en 2008

Familles de l'économie sociale au 31 décembre 2008	Effectif salarié	Établissements[1]	Effectif salarié moyen
Coopératives de crédit	164 120	13 530	12
Coopératives du domaine agricole	68 960	4 940	14
Coopératives de production	25 520	1 420	18
Coopératives autres[2]	49 900	2 910	17
Ensemble des coopératives	**308 490**	**22 800**	**14**

1. avec salariés. 2. d'usagers, d'entrepreneurs...
Source : INSEE, Clap 2008.

L'objectif d'engagement est ici évalué entre 50 et 100 millions d'euros. Les coopératives françaises partagent la même forme juridique mais leurs activités s'étendent dans des domaines très diversifiés. Le rapport ne précise pas si tous les secteurs seront concernés ou si certains seront privilégiés.

5. *« Participation à la création de fonds investissant dans des entités à fort impact social »*

Cette proposition marque la volonté de Bpi de « *structurer un marché du capital investissement naissant sur ce secteur* ». L'objectif d'investir en fonds propres ou quasi-fonds propres dans les entreprises de l'ESS répond au besoin qu'elles expriment de ressources stables. En cela la proposition apparaît pertinente. Il reste que la notion de « *fort impact social* » n'est pas précisée, pas plus que les principes de fixation des taux de rémunération des fonds investis. En l'absence de ces informations, il est difficile d'évaluer le marché potentiel de ce dispositif.

6. *« Création d'un site de crowdfunding »*

La finance participative est en plein essor. Les fonds levés par les sites de financements participatifs auraient atteint près de 2,7 milliards de dollars en 2012 et pourraient atteindre 5,1 milliards en 2013[280]. En France, l'association Financement Participatif évalue l'activité 2012 à environ « *40 millions d'euros investis dans 60.000 projets* »[281]. La multiplication des acteurs et les volumes d'épargne captés ont déjà conduit l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) à publier un guide du financement participatif. Aux Etats-Unis, le JOBS Act permet depuis le 5 avril 2012 aux petites entreprises américaines de lever des fonds directement auprès des particuliers sans être confrontées aux contraintes techniques et financières en vigueur pour les grandes entreprises en matière d'appel public à l'épargne. C'est dans ce contexte qu'intervient la proposition de Bpi d'assurer un rôle d' « *agrégateur* » par la mise en place d'un site officiel dédié au financement de TPE, *« en particulier dans le champ de l'ESS* ».

Plusieurs sites existent déjà en France mais le dispositif proposé par Bpi pourra certainement favoriser une orientation de l'épargne plus massive envers cette formule de financement direct. Identifiée comme structure publique, BPi devrait susciter la confiance des épargnants et assurer une meilleure visibilité aux projets en recherche de financement.

[280] Lederer E. (2013), « Financement participatif : la collecte va quasiment doubler en 2013 », Evaluation réalisée par la société de conseil spécialisée Massolution, *Les Echos*, en date du 16/04/2013

[281] Lederer E. (2013), « Financement participatif des PME : le « crowdfunding » français donne de la voix », *Les Echos*, en date du 15/03/2013

Les 6 propositions ont été formulées en vue de répondre aux besoins de financements stables exprimés par les acteurs de l'ESS. Différentes sources de financement sont exploitées - pouvoirs publics, fonds privés, particuliers - et différentes formes d'intervention sont exposées - emprunts, garanties, prêts participatifs, titres participatifs -. L'éventail des possibilités semble donc large pour les interventions de Bpi. Toutefois, à ce stade de rapport intermédiaire, on peut encore s'interroger sur les risques de démultiplier les interlocuteurs et de provoquer des transferts de budget en créant de nouveaux supports. L'objectif de simplification, d'amélioration de la visibilité et de l'efficacité des financements aidés par l'Etat sera-t-il rempli ? Le niveau de détails des définitions des cibles et des conditions de distribution des produits donné dans ce rapport d'étape est insuffisant pour permettre d'en juger. Il en est de même concernant les impacts concrets sur le microcrédit professionnel. A ce stade, les mesures proposées sont encore trop peu précises pour anticiper des effets significatifs. Il sera instructif de découvrir les premières mises en œuvre et résultats dans le rapport d'activité 2014 de BPIfrance.

Le bilan et les perspectives du microcrédit professionnel en France restent donc mitigés. D'une part, il bénéficie d'un contexte mieux structuré que dans nombre d'autres pays européens, d'aides publiques dédiées et d'associations expérimentées au service de sa diffusion, de sa gestion administrative et de l'accompagnement des emprunteurs. D'autre part, il souffre de moyens instables, financiers et humains, qui le confinent dans des dispositifs expérimentaux au regard des 8 millions de précaires et 2,7 millions de chômeurs qu'il serait susceptible de réorienter sur le chemin de l'emploi, directement ou indirectement (IAE, CAE). La stabilisation des ressources et l'équilibre économique forment un nœud crucial et toujours irrésolu. Des débats récurrents posent la question de l'augmentation des taux applicables aux micro-emprunteurs ou celle de l'implication contrainte des banques, sans être tranchés.

Il faut souligner que malgré des effets jugés globalement positifs, des zones d'ombre persistent et les conditions actuelles de développement du microcrédit apparaissent insuffisantes pour s'assurer de rendre ses bénéficiaires autonomes. Pour les emprunteurs qui réussissent à maintenir leur auto-emploi, les conditions de travail et de revenus restent insuffisamment connues. Pour ceux qui échouent, aucune statistique n'informe sur leur devenir. Du fait de la diversité des acteurs et des accompagnements proposés, ces entrepreneurs-emprunteurs ne se voient pas conférer un « plus » officiel relatif à l'acquis d'expérience. A l'instar des parcours d'insertion, une forme de certificat de compétence, en

lien avec leur parcours d'entrepreneur, pourrait être envisagé. Cela nécessiterait d'homogénéiser l'accompagnement vers un programme de base commun mais pourrait conduire à accroître l'autonomie, les chances de réussite du projet ou l'employabilité future.
Pour l'Etat, si l'on se réfère aux calculs d'Initiative France et de l'ADIE confortés par l'IGF, le microcrédit professionnel est un moyen de prise en charge des personnes éloignées de l'emploi à moindre dépense, bien que les coûts évalués ne soient pas des coûts complets. Sur le profil des innovateurs, l'Etat parvient même à dégager des bénéfices, en incluant le microcrédit parmi d'autres activités, dans le cadre d'une structure à but lucratif. Malgré cela, et en dépit d'un projet politique visant le soutien à l'ESS, aucun signe fort de volonté de changement d'échelle n'apparaît clairement.
Ainsi, en 2013, alors que le microcrédit professionnel accompagné existe officiellement en France depuis près de 20 ans et qu'il est soutenu par le Fonds de Cohésion Sociale depuis 2005, ses principaux acteurs en sont encore à constater ses failles et à réclamer à l'Etat les moyens de construire autour de ce produit un modèle économique pérenne.

Deux points restent à souligner en synthèse. D'une part, l'inclusion financière, dans sa dimension d'accès au crédit, ne peut se substituer à un accompagnement individualisé vers l'emploi, vigilant sur les limites de l'auto-emploi et conscient des avantages d'une orientation vers des structures collectives (IAE, CAE). D'autre part, les pouvoirs publics doivent veiller à l'écueil « *mission drift* » par une amélioration du suivi des dispositifs. Le potentiel d'utilisation du collectif reste encore à explorer, pour améliorer l'accès à l'emploi et participer à l'amélioration durable des revenus ; la nouvelle loi sur l'Economie Sociale et Solidaire donne un cadre favorable à cette exploration. En matière de crédit productif, l'amélioration de l'inclusion financière des populations précarisées et le changement d'échelle de la diffusion des microcrédits par l'obtention d'un équilibre économique pour les prêteurs nécessitent peut être un modèle communautaire plus qu'un modèle individualisé. Par cette hypothèse conclusive, notre analyse contribue à définir de nouvelles perspectives de recherche pour le contexte français.

5 LE MICROCREDIT PERSONNEL, UN MODELE AU POTENTIEL D'INCLUSION LIMITE ?[282]

Environ 10 ans après les premiers microcrédits professionnels, la loi de Cohésion Sociale, dite aussi « plan Borloo », donne naissance en 2005 aux microcrédits personnels garantis par le Fonds de Cohésion Sociale. Le rationnement du crédit n'est pas véritablement mis en cause puisque l'on constate au début des années 2000 que « *l'évolution des offres tend vers la promotion de l'endettement perpétuel pour tous* » (Ducourant, 2010)[283]. L'origine de la démarche s'apparente à une action de politique sociale, les montants prêtés doivent financer un « *projet de vie* », sans condition de constitution d'épargne préalable. Aucune garantie matérielle, comme le réclamaient les crédits municipaux pour un prêt sur gage au XIXème siècle, n'est sollicitée. Selon Glémain et Meyer (2011, p. 275)[284], *« le microcrédit personnel garanti s'inscrit dans* [le] *renouveau de l'action sociale ».* Avec le soutien au microcrédit personnel les pouvoirs publics font l'aveu qu'il existe en France des foyers aux conditions de ressources insuffisantes pour accéder au financement d'un projet destiné *a minima* à améliorer leurs conditions de vie, ou de façon plus ambitieuse à tendre vers l'autonomie ou l'émancipation. Comme pour les microcrédits professionnels, il s'agit d'un dispositif hybride : un individu démuni pourra prétendre à une garantie de l'Etat mais devra s'endetter, alors que sa situation démontre son insolvabilité du point de vue du risque bancaire. Par ailleurs, son accompagnement devra être pris en charge par le secteur associatif. Ici encore, les budgets alloués à l'assistance sociale sortent du champ exclusivement public.

Notre contribution a pour objet d'étudier les freins majeurs à la diffusion du dispositif dans sa forme actuelle. Nous montrons, tout d'abord, que les coûts et les contraintes organisationnelles assumés par les prêteurs et les intermédiaires sociaux condamnent une distribution plus massive de cette aide. Puis, nous mettons en évidence qu'en dépit d'études d'impacts optimistes, la conception même du dispositif peut conduire à des dépenses difficilement justifiables pour l'Etat. Nous concluons sur la nécessaire rénovation du dispositif en profondeur pour en faire un réel facteur d'inclusion.

---

[282] Cette section a fait l'objet d'une publication : Figuet JM. et Pinos F. (2015), « Le microcrédit personnel, un modèle au potentiel inclusif limité », *Revue Internationale de l'Economie Sociale, 335 (2015-1), 87-100*

[283] Ducourant H. (2010), « L'offre de crédit dans les catalogues de vente par correspondance 1974-2001. De l'outil de gestion budgétaire à l'accompagnement des ménages dans leur carrière de consommateurs », *Entreprises et histoire*, (59), 41-56

[284] Glémain P. et Meyer M. (2011), « Aide sociale et/ou action sociale ? De la philosophie du microcrédit personnel garanti et de ses acteurs », *Politique et Management Public,* 28(3), 261-78

5.1 Une impasse économique prévisible

5.1.1 Volumes et acteurs : une très faible implication du secteur marchand

Entre 2006 et 2012, 41.214 microcrédits personnels garantis par la Caisse des Dépôts et Consignation ont été distribués. Confidentielle en 2006 avec seulement 457 microcrédits octroyés, la distribution a connu une forte accélération par la suite. Ainsi, en 2012, 11.870 microcrédits personnels (MCP) ont pu être souscrits.

Tableau 5-1 : Les microcrédits personnel en France, 2006-2012

DISTRIBUTION			Progression	
2006	457		%	Nombre
2007	1 979		333,0%	1 522
2008	3 563		80,0%	1 584
2009	5 520		54,9%	1 957
2010	7 884		42,8%	2 364
2011	9 941		26,1%	2 057
2012	11 870		19,4%	1 929
Total	**41 214**			

Source : Caisse des Dépôts et Consignation, journée 2013 du micro-crédit La Banque Postale

Les principales banques de réseau et certaines sociétés de crédit à la consommation ont contribué, à des niveaux très divers, à la diffusion de ce dispositif soutenu par l'Etat via la garantie de la Caisse des Dépôts et Consignation.

Les Caisses d'Epargne se sont montrées les plus actives ; avec 13.951 MCP distribués, elles concentrent près de 34% de part de marché au 31/12/2012. Pour Gloukoviezoff et Rebière (2013a)[285], cette prédominance a une origine historique : « *la place des Caisses d'Epargne comme principal acteur du microcrédit personnel est due à son dispositif …, « Parcours Confiance », … mis en place pour répondre à l'obligation légale qui leur était faite de lutter contre l'exclusion bancaire* ». En effet, en 1999 apparaît pour ce réseau l'obligation réglementaire[286] de consacrer une partie des bénéfices réalisés à des missions d'intérêt général. Les « Parcours Confiance » ne sont toutefois créés sous forme d'association qu'en 2006. Ils ont « *pour mission d'accompagner les publics confrontés à l'exclusion bancaire afin*

[285] Gloukoviezoff G. et Rebière N. (2013a), *Microcrédits contre pauvreté, des prêts entre solidarité et marché*, Les éditions de l'Atelier, Paris.

[286] Loi n°99-532 relative aux statuts des Caisses d'Epargne, obligation supprimée en 2008, loi n°2008-776 avec la généralisation de la distribution du Livret A à toutes les banques.

de les aider à retrouver une situation financière plus stable et plus équilibrée »[287]. Certaines de ces associations communiquent sur leurs activités mais avec peu d'informations chiffrées et sans études d'impact actualisées. A titre d'exemple, le rapport annuel 2012 RSE des Caisses d'Epargne ne mentionne que 3 chiffres concernant le microcrédit personnel : « *3.755 emplois crées* », « *51 antennes* », « *70 conseillers* ». La présentation semble indiquer que ces chiffres couvrent le périmètre des Parcours Confiance et de Créa-sol, structure également soutenue par les Caisses d'Epargne. Par ailleurs, les comptes annuels de ces entités ne sont pas publiés. Il est donc impossible de déterminer la structure de leurs coûts, l'origine de leurs ressources ni *in fine* la charge représentée par ces activités pour les établissements financiers auxquels elles sont adossées. L'analyse du modèle mis en œuvre par les Caisses d'Epargne se heurte à la quasi-absence d'informations officielles qui permettraient d'en comprendre l'équilibre et d'en évaluer les effets. Ce flou est d'autant plus regrettable que les Caisses d'Epargne distribuent le tiers des microcrédits personnels. « *Concrètement, les Parcours Confiance bénéficient de personnels détachés et de locaux mis à disposition par les Caisses d'Epargne, les microcrédits personnels sont directement financés par les Caisses et suivis dans leurs systèmes d'information. L'activité de microcrédit impacte donc essentiellement les bilans et comptes de résultat des Caisses, sans avantage fiscal puisque les Parcours Confiance étaient essentiellement dédiés à la clientèle des Caisses à l'origine et donc dans l'impossibilité de relever de l'intérêt général* »[288]. En dépit du rôle sociétal défendu pour ce dispositif, les données purement financières restent confidentielles, au même titre que le seraient celles de produits compétitifs. Ce constat confirme le maintien de logiques propres à chaque partie prenante au sein d'un dispositif qui s'affiche pourtant collaboratif et à vocation sociale.

Le Groupe Crédit Coopératif, puis l'ADIE et le Groupe Crédit Mutuel, avec chacun plus de 10% de part de marché, suivent de loin. Les 2 groupes bancaires n'ont pas créé de structure *ad hoc* mais ont signé de nombreuses conventions avec des associations locales pour répondre aux besoins en microcrédits exprimés par leurs usagers. C'est également le mode de fonctionnement adopté par la Banque Postale, entrée tardivement sur ce marché, puisqu'elle n'a acquis l'autorisation de distribuer des prêts à la consommation qu'en 2007. La faible implication apparente du Crédit Agricole peut surprendre. Ce réseau a, comme les Caisses d'Epargne, créé des structures dédiées à l'accueil et l'accompagnement de personnes financièrement fragilisées, les « Points Passerelle », ainsi qu'aux besoins de financement

[287] http://www.societaires-ceidf.fr/banquier-engage/parcours-confiance, consulté le 26/11/2013
[288] Source : Fédération Nationale des Caisses d'Epargne, interview du 21/01/2014

particuliers de ces clientèles, les Caisses Locales de Développement Partagé (CDSL). Les CDSL distribuent des prêts solidaires qui, à l'instar des microcrédits personnels, apparaissent comme une forme de soutien au rétablissement financier des emprunteurs. Pour la Caisse du C.A. Nord Est, les prêts solidaires représenteraient près de « *600 dossiers de crédit en encours d'un montant moyen de 17.750 euros* » (Julien, 2013)[289], soit plus de 10,6 millions d'encours c'est-à-dire plus de 2 fois l'encours de microcrédit personnel réalisé au niveau national par le groupe Crédit Agricole. Cet engagement sur les prêts solidaires peut expliquer la faible participation des Caisses de Crédit Agricole au développement du microcrédit personnel. Mais comme précédemment, on ne peut que souligner l'absence d'informations officielles sur les modalités de fonctionnement, de financement et d'analyse d'impacts de ces dispositifs.

Tableau 5-2 : Les microcrédits personnels par réseau distributeur

RESEAU	MCP distribués	Part de marché	Montants moyens	Nombre d'appels en garantie	Taux de sinistralité en nombre	Perte moyenne	Taux de sinistralité en montant
Caisse d'Epargne	13 951	33,9%	31 142 136	949	6,8%	1 336 137	4,3%
Groupe Crédit Coopératif	6 217	15,1%	13 877 906	148	2,4%	208 375	1,5%
Crédit Coopératif	*2 360*	5,7%	5 268 113	*48*	*2,0%*	*67 581*	1,3%
BTP Banque	*3 802*	9,2%	8 487 019	*96*	*2,5%*	*135 162*	1,6%
Banques Populaires	*55*	0,1%	122 774	*4*	*7,3%*	*5 632*	4,6%
ADIE	5 762	14,0%	12 862 231	308	5,3%	433 646	3,4%
Groupe Crédit Mutuel	4 651	11,3%	10 382 200	285	6,1%	401 264	3,9%
Crédit Mutuel	*3 399*	*8,2%*	*7 587 422*	*231*	*6,8%*	*325 235*	4,3%
Crédit Mutuel Nord Europe	*1 252*	*3,0%*	*2 794 778*	*54*	*4,3%*	*76 029*	2,7%
Crédits Municipaux	3 215	7,8%	7 176 688	238	7,4%	335 090	4,7%
La Banque Postale	2 446	5,9%	5 460 086	80	3,3%	112 635	2,1%
Crédit Agricole	1 784	4,3%	3 982 336	28	1,6%	39 422	1,0%
CréA-Sol	1 492	3,6%	3 330 519	40	2,7%	56 318	1,7%
COFINOGA	1 007	2,4%	2 247 877	95	9,4%	133 755	6,0%
BNP Personal Finance	355	0,9%	792 449	27	7,6%	38 014	4,8%
COFIDIS	213	0,5%	475 470	16	7,5%	22 527	4,7%
Groupe BNP Paribas	98	0,2%	218 761	2	2,0%	2 816	1,3%
BNP Paribas Guyane	*38*	*0,1%*	*84 826*	*2*	*5,3%*	*2 816*	3,3%
BNP Paribas Grand Est	*60*	*0,1%*	*133 935*		*0,0%*	*0*	0,0%
Société Générale	19	0,0%	42 413		0,0%	0	0,0%
SACICAP	4	0,0%	8 929		0,0%	0	0,0%
Total	**41 214**	100,0%	**92 000 000**	**2 216**	**5,4%**	**3 120 000**	3,4%

Synthèse de l'auteur d'après données CDC, journée 2013 du micro-crédit La Banque Postale[290]
Les données en bleu sont des moyennes recalculées[291]

[289] Julien A. (2013), « La valeur apportée par un réseau social Brick and Mortar : Les Points Passerelle du Crédit Agricole », *Gérer et Comprendre,* Annales des Mines n°113.
[290] Sinistralité en nombre = Nombre de prêts avec pertes avérées / Nombre de prêts octroyés (donné)
Sinistralité en montant = Montant de pertes avérées / Montant de prêts octroyés (moyennes calculées)
[291] Montant moyen de l'entité = MCP distribués par l'entité X Montant moyen distribué toutes entités
Perte moyenne de l'entité = Nombre d'appels en garantie X Montant moyen des pertes toutes entités

En synthèse, une étude attentive permet de signaler une similitude dans les publications réalisées par les différents établissements de crédit acteurs du microcrédit personnel. Tous communiquent sur leur participation au dispositif, affichent le nombre de prêts décaissés, parfois le nombre de collaborateurs impliqués voire une évaluation des effets sur l'emploi des emprunteurs. Aucun ne publie d'analyse chiffrée approfondie qui pourrait mettre en évidence les impacts économiques des MCP sur les emprunteurs, les associations conventionnées, les établissements prêteurs eux-mêmes. Cette faiblesse dans le discours interroge sur l'existence d'une véritable stratégie de développement de ce dispositif pour les établissements financiers, qui serait distincte d'une stratégie de « diversion » de l'opinion publique. Cette dernière serait invitée à porter son regard sur la participation au dispositif, valorisante donc largement mise en avant, au détriment des effets et des conditions de sa réalisation, passés sous silence.

Les contributions inégales des multiples acteurs ont permis de cumuler, entre 2006 et 2012, un montant total de prêts élevé à 92 millions d'euros soit en moyenne 2.232 € par prêt. Sur cette base moyenne, les Caisses d'Epargne auraient affecté plus de 31 millions d'encours au MCP et le Groupe Crédit Coopératif près de 14 millions. Pour mémoire, l'encours total des crédits à la consommation aux particuliers en France s'élevait à 147 Milliards d'euros[292] en décembre 2012. Cet écart d'échelle montre le caractère encore très expérimental du microcrédit personnel. Peu d'études se sont attachées à estimer les besoins auxquels ce dispositif pourrait correspondre sur le territoire français. Les évaluations existantes convergent vers « *le chiffre de 490.000 emprunteurs potentiels* » (Gloukoviezoff et Rebière, 2013a). Ainsi, en plus de 6 années d'existence ce dispositif n'aurait réussi à toucher que moins de 10% du public pour lequel il a été conçu. Ce constat conforte le sentiment de « diversion » déjà aiguisé par l'absence d'étude mettant en relation, avec précision, moyens engagés et résultats obtenus, et amène à s'interroger sur les freins à la diffusion plus massive du MCP.

[292] Banque de France (2013), « Les crédits à la consommation, France », *STAT INFO*, mars 2013

5.1.2 Une impasse économique prévisible pour le secteur privé inhérente aux caractéristiques de l' « offre »

Fin 2013, le microcrédit personnel est officiellement présenté comme un crédit accompagné, d'un montant allant de 300€ à 3.000€, d'une durée de 6 mois à 4 ans, pour un taux « *fixé par le prêteur. Généralement situé entre 1,5 et 4 %* »[293]. Par ailleurs, les accompagnateurs sociaux sont 82% à considérer qu'un taux inférieur à 4% est adapté et 100% à considérer qu'un taux supérieur à 6% est trop élevé (Glouviezoff, Rebière, 2013a).

Un rapide calcul montre que l'offre, telle qu'elle est conçue par les pouvoirs publics, amène à une impasse économique. Considérons un prêt de 2.500€ accordé au taux de 4% sur 33 mois, pour lequel le taux de refinancement de l'établissement prêteur est de 0,75% : il génère une marge d'intérêt de 117€. Supposons une perte moyenne de 14%, soit 7% pour la Banque après appel en garantie, le montant de perte atteint en moyenne 175€ par prêt de 2.500€ accordé, soit une perte nette pour l'établissement prêteur de 58€ avant même de couvrir ses frais de traitement. Dans ces conditions, il faudrait appliquer un taux nominal de 7% afin que la marge d'intérêt (227,48€) soit supérieure au coût du risque (-175€). Il resterait alors 52€ pour couvrir les frais de structure soit environ 35 minutes de « temps banque »[294] avec une hypothèse de coût horaire global à 87€[295].

Ce rapide calcul montre que l'offre, telle qu'elle a été initialement conçue et telle qu'elle est toujours communiquée par les pouvoirs publics, amène à une impasse économique. Du point de vue des établissements bancaires, pour maintenir un taux à 4%, les sinistres, après mise en jeu de la garantie CDC, devraient être inférieurs à 3% des encours prêtés et les processus bancaires suffisamment industrialisés pour limiter les frais de traitement des dossiers. Par défaut, pour atteindre un équilibre il faudrait envisager soit une augmentation des taux nominaux, difficilement compatible avec la mission sociale véhiculée par le dispositif MCP, soit d'autres sources d'avantages, matérielles ou immatérielles, pour convaincre les prêteurs.

---

[293] http://vosdroits.service-public.fr/particuliers/F21375.xhtml#,

[294] Le « temps banque » ne correspond pas à un temps de contact avec un chargé de clientèle mais à un temps global d' « usage » de la banque par construction supérieur au temps de contact réel.

[295] Coût moyen d'une heure de « temps banque » = Frais de structure de 7 établissements français en 2012 / (Nb de collaborateurs des 7 structures en 2012 x 1.475,4). 1.475,4 heures correspondent à la durée annuelle du travail salarié recensé par l'INSEE en 2012 sur la branche Activités financières et d'assurance

Tableau 5-3 : Marge d'intérêt et coût du risque

Prêt de 2.500€ sur 33 mois *Taux de refinancement : 0,75%*		Taux Nominal (Marge d'intérêt en €)		
		4%	5%	7%
Taux sinistre	Coût du risque (€)	**116,76**	**153,36**	**227,48**
7%	**-175**	-58,24	-21,64	52,48
5%	**-125**	-8,24	28,36	102,48
3%	**-75**	41,76	78,36	152,48

Au 31/12/2012, la CDC avait enregistré 2.216 appels en garantie depuis le démarrage du dispositif correspondant à un montant total de dette échue impayée de 3,12 M€. Au titre de la garantie accordée, 50% de ces pertes soit 1,56 M€ ont été remboursés aux prêteurs. Ces montants correspondent à une perte moyenne par dossier de 1.408 € également répartie entre le réseau distributeur et la CDC.

Les taux de sinistralité observés sont peu homogènes, certains distributeurs maîtrisant mieux le risque que d'autres. Les sociétés de crédit à la consommation (Cofinoga, BNP PF, Cofidis) affichent les moins bonnes performances. Les statistiques disponibles ne permettent pas d'en mettre en évidence la cause. Leur faible part de marché aurait pu laisser croire à des critères sélectifs plus sévères mais les taux de pertes affichés infirment cette hypothèse. A l'opposé, le Groupe Crédit Coopératif avec plus de 15% de part de marché est avec 2,4% parmi les taux de sinistralité les plus bas. Cependant, l'absence d'information sur l'ancienneté de ces crédits limite l'appréciation à porter à cette performance apparente. En effet, si l'essentiel des MCP du Groupe Crédit Coopératif a été distribué en 2012, le taux de sinistralité peut être naturellement bas sans qu'une politique d'octroi spécifique en soit la cause.

Concernant les pertes, la CDC favorise une communication sur le nombre de prêts non remboursés comparativement au nombre total de prêts accordés soit un chiffre affiché de 5,38%. Il y a lieu de relativiser ce pourcentage qui peut visuellement apparaître comme une performance satisfaisante et éloignée de l'hypothèse de perte moyenne de 14% considérée supra.

Statistiquement, les pertes apparaissent très rarement lors de la première année de remboursement du prêt. Majoritairement, les premières échéances impayées apparaissent après 12 à 18 mois de remboursement pour les MCP (source : base statistique supérieure à 2.400 prêts distribués entre 2007 et 2012). Sur un portefeuille stabilisé ou à faible progression, ce calcul pourrait être significatif. Ici, plus de la moitié des prêts du portefeuille (53%) ont été décaissés en 2011 (24%) ou en 2012 (29%).

Aussi, même s'il est exact de notifier que 5,4 % des prêts octroyés ont nécessité un appel en garantie, il serait plus significatif, si l'objectif est d'évaluer le risque, de détailler ce ratio par cohorte. Une autre approche, moins détaillée mais aussi significative, consisterait, d'une part, à publier en nombre et en montant, la part des prêts avec appel en garantie rapportée aux prêts échus, que l'échéance soit « naturelle » à l'issue du correct remboursement du prêt ou « forcée » avec passage à pertes et appel en garantie. Ces taux permettraient de mieux identifier la proportion de prêts correctement remboursés. D'autre part, il serait utile de compléter ces données par une évaluation des impayés sur l'encours brut. En effet, le ratio affiché ne prend en compte que les pertes avérées et non les pertes prévisionnelles alors même que plus de la moitié des prêts a été distribuée en 2011 et 2012.

Sur la base des 2 séries d'hypothèses de prêts échus ci-dessous, le taux de sinistralité en nombre s'établirait entre 12% et 15%.

Tableau 5-4 : Taux de sinistralité des microcrédits personnels (en nombre, 2009/2012)

DISTRIBUTION		Hypothèse 1	Echus H1	Hypothèse 2	Echus H2
2006	457	100%	457	100%	457
2007	1 979	100%	1 979	100%	1 979
2008	3 563	100%	3 563	100%	3 563
2009	5 520	100%	5 520	100%	5 520
2010	7 884	45%	3 548	50%	3 942
2011	9 941	0%	0	20%	1 988
2012	11 870	0%	0	10%	1 187
Total	**41 214**		**15 067**		**18 636**
Appels :	**2 216**	Sinistralité :	**14,7%**	Sinistralité :	**11,9%**

Source : calculs de l'auteur d'après données CDC, journée 2013 du microcrédit LBP

En valeur, sur la base d'un montant moyen par prêt accordé de 2.232 €, le montant initial prêté correspondant aux 2.216 prêts non remboursés attendrait 4,95 M€. La perte s'élève donc à 63% du montant initial pour ces prêts (3,12/4,95) et à 3,4% des 92 M€ prêtés depuis 2006. Les 2 séries d'hypothèses appliquées à des montants moyens de prêts calculés par année amènent à évaluer un taux de sinistralité en montant compris entre 7,5% et 9,3%.

Tableau 5-5 : Taux de sinistralité des microcrédits personnels (en valeur, 2009/2012)

DISTRIBUTION K€		Hypothèse 1	Echus H1	Hypothèse 2	Echus H2
2006	1 020	100%	1 020	100%	1 020
2007	4 417	100%	4 417	100%	4 417
2008	7 953	100%	7 953	100%	7 953
2009	12 321	100%	12 321	100%	12 321
2010	17 597	45%	7 919	50%	8 799
2011	22 188	0%	0	20%	4 438
2012	26 494	0%	0	10%	2 649
Total	**91 990**		**33 629**		**41 596**
Appels K€ :	**3 120**	Sinistralité :	**9,3%**	Sinistralité :	**7,5%**

Source : calculs de l'auteur d'après données CDC, journée 2013 du microcrédit LBP

Fin 2012, les 92 millions d'euros prêtés sous forme de microcrédits personnels depuis 2006 ont déjà produit 3,12 millions de pertes soit 3,4% de l'encours prêté – vif ou échu – et, selon nos hypothèses théoriques, plus de 7,5% de l'encours échu.

Ce ratio ne prend en compte que les pertes avérées et la CDC ne communique pas sur les pertes prévisionnelles alors même que plus de la moitié des prêts ont été distribués en 2011 et 2012. Les encours avec impayés et les montants de provisions correspondant ne sont pas communiqués par la CDC.

5.1.2.1 Poids du risque

Une analyse plus précise des échéances impayées et des pertes enregistrées a été réalisée sur un portefeuille représentatif de près de 2.450 prêts distribués entre 2007 et 2012.

Résultats obtenus sur l'analyse des impayés

Au 31/12/2012, 471 dossiers présentent au moins une échéance impayée, soit 24,7% des dossiers en cours. Sont considérés comme prêts en cours, les prêts dont le capital restant dû (CRD) est non nul et les prêts dont le CRD est nul mais présentant une ou plusieurs échéances impayées et sans garantie appelée. Le montant total des échéances impayées s'élève à 155 K€, soit 3,34% du montant total décaissé pour ces prêts, décaissés entre 2007 et 2012. La part des créances présentant un impayé dans l'encours brut s'élève à 20,4%, dont 10% de créances ayant enregistré plus de 2 échéances impayées.

A titre de comparaison, fin 2011, la Banque de France évalue à 3,13% le taux d'encours douteux bruts sur l'ensemble des crédits à la clientèle non financière (Autorité du Contrôle Prudentiel, 2012)[296]. Sans que les données soient strictement comparables, elles indiquent un risque majoré pour les encours de MCP comparativement à l'ensemble des crédits distribués à la clientèle non financière.

Tableau 5-6 : Microcrédits personnels, Impayés sur panel

Année de décaissement du prêt	2007	2008	2009	2010	2011	2012
% de dossiers avec impayés NB dossiers défaut / Total dossiers (prêts en cours)		25%	38,4%	30,9%	31%	16,8%
% impayés sur prêts en cours Impayés / Montants initial décaissé (prêts en cours)	_	0,5%	3,8%	4,5%	5,3%	1,4%

Source : calculs de l'auteur après recueil d'informations auprès des prêteurs

[296] Autorité du Contrôle Prudentiel (2012), « Enquête annuelle sur le financement de l'habitat en 2011 », *Analyses et Synthèses*, (8), Banque de France

Près d'un tiers des prêts distribués en 2010 et 2011 présentent au moins un impayé à fin 2012. Les fréquences d'impayés sur les prêts distribués en 2008 et 2009 sont moins significatives car ces prêts ne représentent respectivement que 0,2% et 4,5% des 1.909 prêts en cours.
La plus faible fréquence de prêts avec impayés sur 2012 montre que les risques de défaillance sont moindres sur la 1ère année de remboursement.

Les prêts d'un montant initial inférieur à 1.000€ représentent, en nombre, 8,7% des prêts avec impayés mais 12,8% des dossiers. *A contrario*, les prêts de 3.000€ et plus pèsent pour 42,3% des prêts avec impayés alors qu'ils ne représentent que 39,3% des prêts distribués.
Les prêts d'une durée initiale inférieure ou égale à 18 mois ne représentent que 6,4% des prêts avec impayés alors qu'ils pèsent pour près de 12%, en nombre, dans le portefeuille.
13,5% des prêts ont été accordés à des bénéficiaires fichés ; ceux-ci sont 20,8% parmi les débiteurs avec au moins une échéance impayée.
35,8% des prêts ont été accordés à des hommes ; ceux-ci sont 43,5% parmi les débiteurs avec au moins une échéance impayée.

Nous pouvons en déduire que le montant du prêt accordé conditionne les risques de défaillance : ceux-ci sont moins présents sur les prêts inférieurs à 1.000€, plus fréquents sur les prêts de 3.000€ et plus. De même, une durée courte réduit les risques de défaillance. *A contrario*, les risques de défaillance sont majorés pour un prêt accordé à une personne fichée ou de sexe masculin.

Sur le critère du risque, ces statistiques plaident en faveur d'une orientation de la distribution vers des prêts de très faibles montants sur des durées très courtes. Cependant compte tenu du mode de distribution actuel, les coûts administratifs de ces prêts sont équivalents à ceux d'un montant plus élevé alors que le PNB généré est moindre. Leur faible diffusion (12,8% des dossiers) pourrait être imputable à une réticence des offreurs plus qu'à un manque d'intérêt des emprunteurs. De même, ces statistiques pourraient conduire à favoriser les prêts aux femmes et aux personnes non fichées. Cette sélection amènerait à reproduire les modèles bancaires et irait à l'encontre de l'approche centrée sur le « *devenir du bénéficiaire* » préconisée pour le microcrédit personnel (IGF, 2010, p.25).

Résultats obtenus sur l'analyse des pertes (Appels en garantie)

Au 31/12/2012, 14,7% des dossiers échus, que l'échéance soit « naturelle » à l'issue du correct remboursement du prêt ou « forcée » avec passage à pertes et appel en garantie, ont fait l'objet d'un appel en garantie. Les pertes sur prêts échus se sont élevées à 14,2% des montants prêtés, également répartis entre le distributeur et la CDC.

Les prêts d'un montant initial de 2.000€ à 2.999€ représentent, en nombre, 29,1% des prêts avec appel en garantie pour 22,3% des dossiers. *A contrario*, les prêts de 3.000€ et plus pèsent pour 29,1% des prêts avec appel en garantie alors qu'ils représentent 39,3% des prêts distribués.

13,5% des prêts ont été accordés à des bénéficiaires fichés ; ils ne sont que 2,5% parmi les débiteurs ayant conduit à un appel en garantie.

35,8% des prêts ont été accordés à des hommes ; ceux-ci sont 57% parmi les débiteurs ayant conduit à un appel en garantie.

Une plus forte concentration du risque est également constatée chez certains réseaux partenaires : 3 d'entre eux représentent 24,7% des prêts accordés mais 35,5% des prêts avec appel en garantie.

Tableau 5-7 : Microcrédit personnel, résultats comparatifs des réseaux partenaires

Réseau Partenaire	% des prêts octroyés	% des prêts avec Appel en garantie
Crédit Municipal de Paris	17,3%	20,3%
UDAF 17	6,7%	11,4%
Association Gens du Voyage – 16	0,7%	3,8%

Source : calculs de l'auteur après recueil d'informations auprès des prêteurs

Ces constats restent à affiner par génération de prêt mais il se dégage que les prêts d'un montant initial de 2.000€ à 2.999€ ou accordés à des personnes de sexe masculin font plus fréquemment l'objet d'un appel en garantie que la moyenne du portefeuille. Il en est de même pour les 3 réseaux cités ci-dessus.

L'évaluation théorique issue d'hypothèses de prêts échus et l'analyse d'un portefeuille représentatif de MCP garantis nous permettent d'approcher un taux de pertes plus significatif que l'affichage CDC biaisé par la forte progression de la production en 2011 et 2012 :

Tableau 5-8 : Taux de perte

Taux de perte	Affiché CDC	Hypothèses 1	Hypothèses 2	Réel observé
En nombre	5,8%	14,7%	11,9%	14,7%
En montant	3,4%	9,3%	7,5%	14,2%

Source : calculs après recueil d'informations auprès des prêteurs et de la CDC

Les modalités de calcul proposées par la CDC affichent pour le MCP des taux de sinistralité significativement en deçà des taux réels observés sur un panel représentatif de crédits.

En conclusion, du point de vue du prêteur, les conditions moyennes constatées en 2012, n'engagent pas sur un simple argument économique à développer le microcrédit personnel garanti. La faible marge d'intérêt dégagée ne couvre pas le coût du risque ni *a fortiori* les charges de structure.

5.1.2.2 Poids de l'accompagnement

Aux coûts portés par le prêteur s'ajoutent ceux portés par la CDC (appel en garantie, traitement administratif) et par les associations partenaires.

En effet, la loi de 2010 spécifie la nécessité d'un accompagnement social pour les emprunteurs. Concrètement cet accompagnement est essentiellement réalisé par les partenaires associatifs des prêteurs. Dans la majorité des réseaux distributeurs, la détection du besoin et la constitution du dossier de prêt sont réalisés au sein des associations, par des employés ou des bénévoles souvent formés par le réseau prêteur. Pour les travailleurs sociaux, le MCP est un dispositif d'aide parmi d'autres. Y faire appel est un choix impliquant pour les structures sociales intermédiaires.

Sur le panel étudié de près de 2.450 MCP distribués entre 2007 et 2012, 101 structures ont servi d'intermédiaire entre le prêteur et l'emprunteur. 24 d'entre elles ont assuré 80% de la production, le Crédit Municipal de Paris (17,3%) et les UDAF (16, 17, 47, 79 => 24,1%) étant les plus actives. Plusieurs étapes sont nécessaires avant le déblocage effectif du crédit.

Une première étude de faisabilité est réalisée par le référent social au niveau de l'organisme d'accueil social. Celui-ci contrôle l'objet du financement, la cohérence du projet et sa concordance avec les finalités du microcrédit personnel. Il vérifie également le respect des critères d'éligibilité fixés par convention entre le prêteur et la structure sociale. A ce stade, le référent social est en mesure d'informer le candidat au MCP de l'éligibilité de son projet. Si le projet est éligible, le candidat constitue son dossier (pièces justificatives à fournir : identité, domicile, composition du foyer, capacité, charges et revenus) et le remet au référent social qui en contrôle l'exhaustivité lors d'un second rendez-vous. Le dossier complet est alors transmis au référent bancaire local. Celui-ci contrôle la conformité du dossier, vérifie la faisabilité budgétaire et évalue les risques. S'il valide le dossier, le traitement purement administratif est lancé. L'offre de prêt est éditée et sa signature a lieu idéalement en présence du référent

bancaire et du référent social. Pour favoriser une signature dans les délais adéquats, elle peut également s'organiser en agence en présence d'un conseiller financier ou encore, l'offre peut être envoyée par courrier au bénéficiaire et revenir signée par courrier. Les délais moyens déclarés entre la confirmation de l'éligibilité par le référent social et le déblocage des fonds vont de 4 à 6 semaines ; ils peuvent être plus longs si l'emprunteur tarde à réunir les pièces justificatives requises.

Pendant la vie du prêt, le référent social reste à disposition de l'emprunteur. Il est prévenu par le prêteur en cas de non remboursement d'échéance et, en tant qu'interlocuteur privilégié de l'emprunteur, est tenu de faciliter le recouvrement des sommes dues.

Nous pouvons donc constater que les structures sociales intermédiaires doivent d'une part, affecter du temps à la formation de leurs employés et/ou bénévoles afin qu'ils soient aptes à proposer ce produit dans les circonstances appropriées, d'autre part affecter du temps d'accompagnement, dédié au MCP, aux bénéficiaires de leur association.

Des freins à la distribution peuvent ici apparaître à plusieurs titres. Les référents sociaux peuvent se sentir insuffisamment formés pour détecter le besoin, instruire le dossier, accompagner l'emprunteur. Les personnels des associations sont majoritairement polyvalents et peu de structures sont en capacité d'affecter un personnel dédié et expert sur ce sujet. Les référents sociaux peuvent aussi avoir développé une réticence à endetter les bénéficiaires, déjà précaires, ou encore arbitrer leur affectation du temps en défaveur du MCP et au profit d'autres actions d'accompagnement social. Par ailleurs, l'éclatement des distributeurs (800 recensés en 2010, 600 en 2012 pour le réseau des Caisses d'Epargne[297]) ne favorise pas l'homogénéité des traitements, l'automatisation des tâches ou la professionnalisation de l'activité.

L'enquête menée en 2012 par l'Union Nationale des Centres Communaux d'Action Sociale (UNCCAS) auprès de 116 Centres Communaux d'Action Sociale (CCAS) et 2 Centres Inter-Communaux d'Action Sociale (CIAS) confirme ces problématiques. Tout d'abord, le temps à dédier à l'activité MCP est important au regard des résultats obtenus. L'UNCCAS considère qu'à l'issue du processus de sélection, seules 20% des demandes adressées aux CCAS aboutissent par un prêt (UNCCAS, 2013, p.26)[298]. Certaines demandes sont rapidement rejetées car considérées comme inéligibles et ne font pas l'objet d'une instruction de dossier. En 2011 et 2012, sur 3 dossiers instruits, un seul a été réalisé.

---

[297] Fédération Nationale des Caisses d'Epargne, Etude d'impact du Microcrédit personnel 2010 et Rapport annuel RSE 2012.

[298] UNCCAS (2013), « Les modalités de mise en place du microcrédit personnel – Etude des disparités entre CCAS/CIAS », *Rapport d'enquête* – janvier 2013

Tableau 5-9 : Microcrédit personnel, déperdition dossiers instruits / dossiers acceptés

	Nombre de MCP			
	Instruits (diagnostic) par le CCAS	Transmis	Octroyés	Octroyés / Instruits
2010	3642	1700	1024	28,1%
2011	3392	1729	1067	31,5%

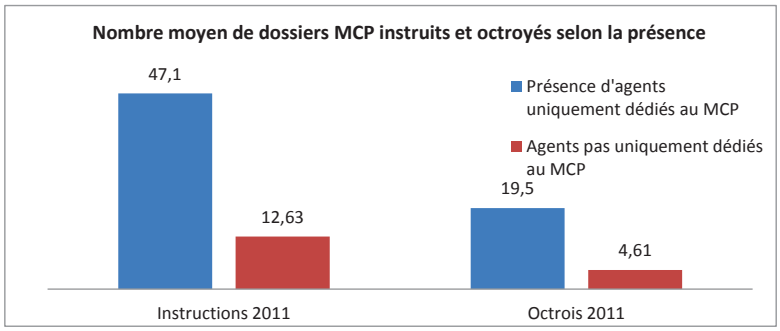
Source : calculs de l'auteur après le rapport UNCCAS 2013

« Lorsqu'on leur demande quelles pourraient être les raisons d'un nombre éventuellement faible de transmission de dossiers à la banque, 60% des CCAS indiquent que les demandeurs n'ont pas les capacités de remboursement ; vient ensuite le fait que les projets ne correspondent pas aux critères fixés (42,4%), puis que les demandeurs n'y correspondent pas (35,6%). Pour 33% d'entre eux, d'autres raisons viennent se greffer à cela : les verbatims décrivent principalement des situations où les personnes ne donnent pas suite à leur demande initiale de MCP (non finalisation du dossier en raison de sa complexité, notamment des pièces justificatives à fournir).
51% des répondants estiment que la récupération de toutes les pièces justificatives peut se révéler complexe du fait de la difficulté des demandeurs à fournir l'ensemble des documents (certains notamment n'étant pas habitués à autant de « discussion, réflexion sur la gestion budgétaire et justifications à fournir pour obtenir un crédit ». Sont également évoquées à quelques reprises la longueur du temps d'instruction, à mettre en lien avec la difficulté relative à l'obtention des pièces déjà évoquée et la difficulté que représente l'analyse d'un dossier (analyse de la situation financière qui peut être longue/complexe si le CCAS veut prendre en compte toutes les charges et ressources, remplissage du dossier ...). »

En second lieu, les personnels investis sur le MCP peinent à développer cette activité. 72% des CCAS interrogés aimeraient développer davantage le MCP (p.29) mais souhaiteraient pour cela que le dispositif soit amélioré par :

- une meilleure collaboration avec d'autres acteurs locaux (42%),
- une révision des règles d'octroi au niveau national (41%),
- davantage de moyens alloués au sein de leur structure (28%).

Figure 5-1 : Effet de la présence d'agents dédiés sur le traitement des microcrédits personnels



Moins de 10% des répondants ont des agents exclusivement affectés au MCP. Pourtant, leur présence augmente fortement le nombre d'instructions de dossiers et d'octrois.

De même, la présence d'agents formés et convaincus des bénéfices du produit accroit les nombres de dossiers octroyés.

Figure 5-2 : Effet de la présence d'agents formés sur l'octroi des microcrédits personnels

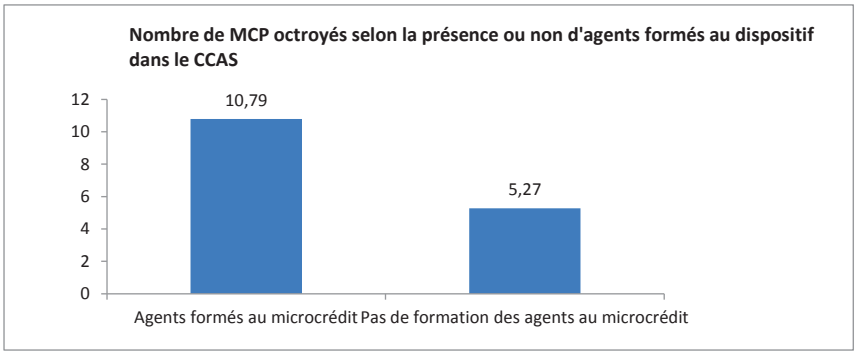
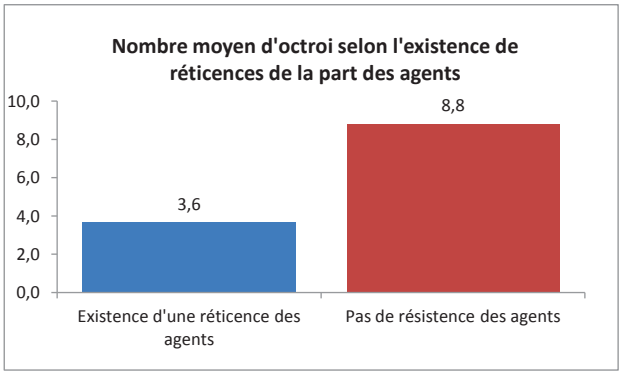


Figure 5-3 : Effet de la réticence des agents sur l'octroi des microcrédits personnels



Ainsi malgré la volonté politique - marquée tant par la législation que par l'effort financier consenti au titre des garanties accordées par la CDC - d'accompagner la progression de la distribution de ce produit de nombreuses contraintes limitent l'offre.

Il s'agit de contraintes de coût pour les prêteurs, de contraintes organisationnelles pour les partenaires sociaux, parfois de contraintes de temps pour les emprunteurs dont le besoin financier peut être immédiat et difficilement compatible avec les délais déclarés de déblocage des fonds. Les caractéristiques actuelles du produit (montant, taux, durée, sinistralité,…) comme ses conditions de distribution (multitude de prêteurs, multitudes d'intermédiaires, manque d'homogénéité des pratiques et d'automatisation,…) ne sont donc pas favorables à un développement à grande échelle du MCP.

5.2 Des arguments à renforcer pour justifier la dépense publique

5.2.1 Les enseignements des études d'impacts

Aux réticences observées dans les sphères privées et associatives, s'ajoutent des freins au développement des MCP garantis également observables dans la sphère publique. En effet, les dépenses engagées doivent pouvoir être justifiées par des améliorations sociales tangibles.

Fin 2013, les études d'impact publiées concernent des emprunteurs issus de différents réseaux distributeurs mais ont en commun l'objectif de mesurer la contribution du MCP à l'amélioration de la situation sociale et professionnelle des bénéficiaires. Quatre dimensions y sont principalement étudiées : l'amélioration de la situation professionnelle, de la situation budgétaire, du logement, de l'état moral de la personne. Les impacts mesurés peuvent varier significativement selon l'enquête source, le MCP apparaît toutefois comme une solution d'aide opportune, bien que perfectible.

Le tableau ci-après montre que les taux de satisfaction déclarée calculés dans les 4 enquêtes citées et sur les 4 principaux axes d'amélioration des conditions de vie peuvent encore progresser. Ainsi, outre le fait qu'il soit coûteux pour le prêteur, complexe à organiser et chronophage pour les intermédiaires, le MCP n'atteint pas toujours son but d'amélioration du quotidien pour les emprunteurs.

Tableau 5-10 : Impacts du microcrédit personnel 2010-2013

	Fédération Nationale des Caisses d'Epargne + CDC	**Crédit Municipal de Paris** (Aldeghi, Olm, 2001)	**ADIE** (Rapport annuel de l'Observatoire de la microfinance 2011)	**COSEF – CDC** (Gloukoviezoff, Rebière, 2013b)
Année de l'étude	2010	2011	2011-2012	2012-2013
Panel d'emprunteurs	807	300	1400	1495
% de répondants ayant perçu une amélioration sur :				
- l'emploi	80% des répondants	33%*	Objectifs atteints par : - 51% des clients visant le retour à l'emploi, - 83% des clients visant le maintien dans l'emploi	51%*
- la situation budgétaire	57%	55%	NC	28%
- le logement	68%**	48%**		63%**
- le plan moral / l'estime de soi	58%	35%		45%

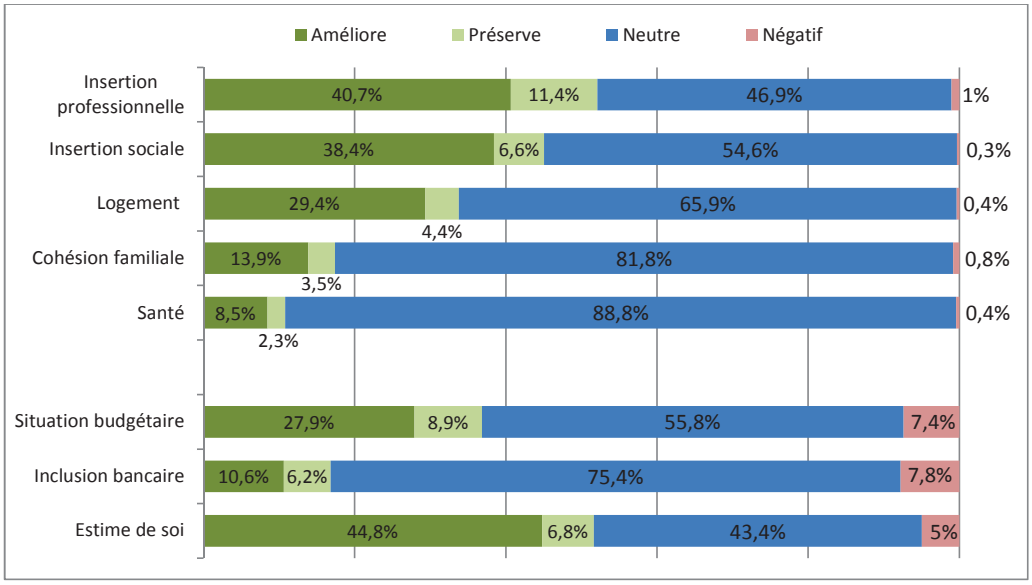
Source : Synthèse après analyse de rapports d'étude publiés entre 2010 et 2013

* %des répondants qui ont financé un projet professionnel

** % des répondants qui ont financé un projet en lien avec le logement

Tous projets et tous emprunteurs confondus, l'enquête 2013 de la CDC révèle des taux d'amélioration et de préservation cumulés systématiquement en deçà de 53%[299] qui interrogent sur l'adéquation de l'aide apportée et donc sur la correcte affectation des fonds publics.

Figure 5-4 : Etude CDC 2013 - Impacts du microcrédit personnel garanti



Source : Gloukoviezoff et Rebière (2013b)

Ces résultats plaident pour la mise en œuvre d'une évaluation systématique de l'issue du MCP. Cette action présenterait un triple avantage : une meilleure visibilité pour légitimer l'affectation des fonds publics, une meilleure analyse des causes de non adéquation, l'assurance du suivi requis par la réglementation mais peu réalisé en pratique.

Ces constats interrogent sur l'adéquation entre la solution MCP proposée et la situation du demandeur à l'origine mais également sur le suivi et l'accompagnement global dans lequel le MCP doit s'inscrire.

« *A la question de savoir si, en dehors de tout incident de paiement de l'emprunteur, les CCAS ont mis en place des actions de suivi ou d'accompagnement des bénéficiaires (ateliers budget ou entretiens de suivi proposés aux emprunteurs parfois à la demande du partenaire bancaire), ils sont près d'un tiers à répondre "non", un tiers "oui, parfois", et un tiers "oui, systématiquement"* » (UNCCAS, 2013, p.26).

[299] Gloukoviezoff G. et Rebière N. (2013b), « Evaluation d'impacts du microcrédit personnel garanti », *Rapport pour la Caisse des dépôts et Consignations*, Livret 5.

Du fait du temps qu'il requiert pour les associations ou des réticences des emprunteurs à être davantage encadrés, au moins 1 bénéficiaire de MCP sur 2 n'est plus suivi après le déblocage des fonds. Or la difficulté financière n'est bien souvent qu'une conséquence de difficultés sociales de plus grande ampleur : professionnelles, comportementales, familiales, ou encore en lien avec la santé du bénéficiaire. Ces difficultés, pour être amoindries, requièrent bien une prise en charge globale de la personne. Le MCP n'intervient qu'en complément dans un processus censé améliorer l'autonomie et la capacité à se projeter du bénéficiaire. Contrairement au microcrédit professionnel focalisé sur l'emploi, l'enjeu du microcrédit personnel est avant tout l'amélioration des conditions de vie. Ce produit, comme les aides sociales, est un instrument d'inclusion. Ces caractéristiques (modalités de diffusion, implication des pouvoirs publics) l'assimilent d'ailleurs davantage à celles-ci qu'à un véritable produit bancaire porté par une logique purement marchande. De ce fait l'attribution d'un MCP doit porter en elle la responsabilité d'un accompagnement global. Le MCP doit avoir la vertu de démontrer qu'un projet construit, anticipé, suivi jusqu'à son terme peut améliorer les conditions de vie. Après attribution, il serait cohérent d'aller au bout de cette démarche formatrice.

Nous avons vu que les populations fragilisées avaient des profils très distincts et s'inscrivaient difficilement dans des processus standardisés, automatisés qui requièrent une complète autonomie.

Tant pour limiter le coût du risque que pour accentuer les effets individuels positifs attendus des MCP, il serait utile de réfléchir aux modalités d'un accompagnement dans le temps et d'une évaluation systématique du projet.

A titre d'illustration, il est intéressant de reprendre la statistique suivante observée dans le rapport 2010 de la Fédération Nationale des Caisses d'Epargne (FNCE) : « *quasiment un véhicule sur deux acheté grâce au microcrédit fait l'objet d'une réparation dans les deux ans dont près d'un tiers dans les 6 mois. Un évènement susceptible de compromettre la réalisation du projet et le remboursement du microcrédit s'il n'a pas été anticipé en amont* » (p.10).

Dans cette étude, 65% des projets financés étaient axés sur la mobilité. Au 31/12/2012, les statistiques de la CDC font apparaître que l'emploi et la mobilité sont l'objet de 73% des prêts. Ces chiffres montrent bien que l'accès au financement n'est pas une fin en soi mais un moyen dans le cadre d'une démarche d'autonomisation plus globale.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer l'absence de suivi systématique réalisé aujourd'hui. Le temps à y affecter, les difficultés à mobiliser l'emprunteur après le déblocage des fonds, le

manque de moyens (financiers ou formation de l'accompagnateur) pour apporter des solutions alternatives si le projet initial connaît des difficultés, sont les causes les plus fréquemment citées par les structures partenaires des établissements financiers prêteurs.

Vient donc en premier lieu la question de la responsabilité et du financement de ce suivi. Doit-il être porté par les travailleurs sociaux de la fonction publique, par les travailleurs sociaux ou les bénévoles des associations ? Plus largement, se pose finalement la question de la stratégie souhaitée par l'Etat sur ce sujet.

Selon l'angle de lecture des études d'impact réalisées, il peut encore être difficile pour l'Etat de justifier les dépenses affectées au MCP et donc d'en promouvoir une diffusion plus large. Un renforcement de l'évaluation des effets sociaux des MCP accordés pourrait limiter cet obstacle.

5.2.2 Un objet flou, une dépense publique utile ?

Il ne suffirait pas toutefois à assurer l'entière légitimité du dispositif. En effet, sa conception même en contraint son développement. Contrairement au microcrédit professionnel, l'objet du microcrédit personnel est relativement large. En effet, la loi prévoit de garantir par le Fonds de Cohésion Sociale les « *prêts destinés à participer au financement de projets d'insertion… accordés afin de permettre l'accès, le maintien ou le retour à un emploi… Ces prêts peuvent également être accordés pour la réalisation de projets d'insertion sociale qui ne sont pas directement liés à un objectif professionnel* » [300]. En théorie, le financement peut donc être affecté à des objets très divers en fonction de la situation du demandeur. Dans la pratique, les résultats d'enquêtes montrent qu'environ 70% des prêts sont destinés à améliorer la mobilité de l'emprunteur (Glémain, 2012[301] ; Gloukoviezoff et Rebière, 2013a). Cependant, les analyses révèlent également une « *affectation « trésorerie domestique » importante. Elle concerne à la fois des paiements d'arriérés de factures, des petits crédits en cours, de la couverture de découverts bancaires autorisés pour soi et/ou pour ses proches, des combinaisons « mobilité et trésorerie domestique », entre autres.* » (Glémain, 2012). Déjà en 2010, une étude locale soulignait que près d'un tiers des crédits servaient à financer « *les fins de mois difficiles ou à rembourser les mensualités d'un crédit revolving à la marge des exigences du Plan de cohésion sociale qui interdit tout financement de trésorerie* »

[300] Loi n° 2005-32 du 18 janvier 2005 de programmation pour la cohésion sociale, article 80, III.

[301] Glémain P. (2012), « Le Microcrédit Personnel Garanti « à la Nantaise » », *Colloque du 20 janvier 2012*, FIMOSOL Collectif de recherche Finances et Monnaies Solidaires

(Moulévrier, 2012)[302]. Pour certains auteurs, « *la richesse du dispositif de microcrédit personnel tient précisément à sa faculté à répondre à une grande variété de demandes de financement* » (Gloukoviezoff et Rebière, 2013a).

Cependant, la diversité des objets financés par le MCP peut être perçue comme un frein à l'expansion du dispositif car elle rend plus difficile de justifier la dépense publique. En tout état de cause, la dépense publique peut-elle être mobilisée pour financer des décalages de trésorerie et/ou pour favoriser l'endettement non productif d'emprunteurs exclus du système bancaire traditionnel ?

La « *solidarité collective ne saurait financer les dépenses futiles de personnes qui n'en ont pas les moyens* » (Gloukoviezoff et Rebière, 2013a). La question de légitimité de l'objet financé renvoie aux critiques faites à Sen sur l'opérationnalité de l'approche par les *capabilités* ou capacités (Farvaque, 2008, p.54)[303]. La liberté relative dans l'affectation du financement garanti peut élargir les opportunités de l'emprunteur – capacité de choix – et élargir son potentiel d'épanouissement. L'accompagnement associé au financement peut faciliter la conversion de ce potentiel en accomplissement. Le microcrédit personnel garanti peut donc apparaître comme un vecteur de « *capacité* » telle que redéfinie par De Munck (2008, p.23)[304] à la lecture de Sen. Mais Sen n'établit pas de liste des capacités fondamentales (Farvaque, 2008) et ne se prononce pas sur la légitimité des pouvoirs publics à intervenir sur les capacités les moins urgentes (Ogien, 2008). Ainsi, les références manquent pour trancher le débat de la dépense légitime.

---

[302] Moulévrier P. (2012), « Les structures sociales du marché bancaire en France », *Revue Française de Socio-Économie*, 1(9), 23-41 cite Glémain (2010)

[303] Farvaque N. (2008), *La liberté au prisme des capacités, Amartya Sen au-delà du libéralisme* , « Faire surgir des faits utilisables », Editions des Hautes Etudes en Sciences Sociales

[304] De Munck J. (2008), *La liberté au prisme des capacités, Amartya Sen au-delà du libéralisme*, « Qu'est-ce qu'une capacité ? », Editions des Hautes Etudes en Sciences Sociales

L'accès au crédit peut être considéré comme un élément extérieur favorisant l'émancipation de populations précarisées. Qu'il soit un moyen d'améliorer les conditions de vie quotidienne par l'achat d'un bien de consommation ou un moyen d'accéder à l'emploi, sous condition d'être adapté à l'emprunteur, il peut se révéler un tremplin vers une amélioration de l'autonomie et de l'estime de soi.

Le microcrédit personnel garanti semble correspondre à un vrai besoin. L'UNCCAS relève même que « *41% des CCAS ressentent l'émergence de nouveaux publics demandeurs de microcrédit, notamment nouvellement exclus du système bancaire… l'arrivée de travailleurs pauvres parmi les demandeurs d'un prêt, ainsi que de retraités, se fait apparemment ressentir* » (UNCCAS, 2013). Toutefois, en l'état des choses, il est très peu probable que les structures marchandes agissent en faveur de son développement. 16% des structures interrogées par l'UNCCAS en 2012 constatent même « *une hausse des refus de MCP par la banque du fait des capacités financières insuffisantes des demandeurs* ». A ce jour, l'activité de microcrédit personnel, même avec la garantie apportée par la CDC, représente un coût pour les établissements prêteurs. Pour espérer une action en faveur de ce type de crédit de leur part, il faudrait logiquement et *a minima* les assurer d'être à l'équilibre. L'Etat et les structures publiques, par les avancées réglementaires et les aides financières accordées, ont donné les premiers signes d'un soutien à cette activité. Néanmoins, nous avons démontré que celle-ci n'est pas efficiente dans sa configuration actuelle.

Le bilan du MCP apparaît très mitigé : il n'atteint qu'une faible proportion de la population pour laquelle il a été conçu, il présente des effets inégaux sur les emprunteurs, les taux d'amélioration de la situation des emprunteurs calculés sur divers critères dépassant rarement 40%, il aboutit à une impasse économique pour les établissements prêteurs et, chronophage, il réclame des arbitrages aux associations dont les ressources tant humaines que financières sont limitées. Economiquement, d'après ses caractéristiques intrinsèques, le microcrédit personnel garanti n'est pas viable sans aide massive des pouvoirs publics. Il n'est pas un produit financier mais un dispositif social. Or au-delà des limites matérielles, il présente aussi par construction des freins conceptuels puisque ni les limites d'intervention des pouvoirs publics ni ses objectifs - spécifiques, mesurables, acceptables par les différentes parties prenantes, réalisables et temporels – ne sont précisément définis.

Ces constats renvoient donc à un double questionnement. Cette activité doit-elle entrer dans le secteur marchand et devenir économiquement soutenable, par une hausse des taux pratiqués et une automatisation des process ? En complément ou intégralement, dans quelle mesure et

pour quels résultats cette activité doit-elle être financée par les pouvoirs publics ? Pour répondre à ces questions, il peut être utile de rappeler les règles de Tinbergen (1956)[305] et de Mundell (1960)[306]. La première énonce que, pour toute politique économique ayant des objectifs fixés, le nombre d'instruments doit être égal au nombre d'objectifs visés. Et la seconde implique d'affecter l'instrument le plus efficace à l'objectif. Concernant le MCP, à la fois les objectifs et les instruments (crédit, accompagnement, évaluation…) restent flous, ce qui contribue à la sous-optimalité du système en vigueur.

Ainsi, aussi longtemps que les freins tant économiques que conceptuels ne seront pas levés, il semble peu probable que le développement du microcrédit personnel aille au-delà du discours d'intention. Raisonnablement couteux à titre expérimental, il laisse croire en l'existence d'un dispositif à visée inclusive généralisé à défaut de proposer une/des action(s) de fond pour répondre plus largement aux besoins diversifiés auxquels il peut correspondre.

Les objectifs et les instruments du MCP doivent donc être précisés pour faire de ce dispositif un facteur d'inclusion efficace.

[305] Tinbergen, J. (1956), *Economic Policy. Principles and Design*, North Holland

[306] Mundell, R. A. (1960), "The monetary dynamics of international adjustment under fixed and flexible exchange rates". *The Quarterly Journal of Economics*, 227-257

6 EDUCATION FINANCIERE : DOGMATISME OU INITIATIVES A SOUTENIR ?

La « *financiarisation des rapports sociaux* » (Servet, 2003) a participé à une plus grande fluidité dans les échanges économiques mais a également créé de nouvelles responsabilités pour les usagers des services bancaires et financiers. Ceux-ci sont aujourd'hui confrontés à une offre très étendue, proposée par des acteurs aux statuts diversifiés : banques SA, banques mutualistes, sociétés de crédit à la consommation, crédits municipaux, sociétés d'assurance… En l'absence d'obligation de conseil requise de la part des établissements financiers, la diversification et parfois la complexité de l'offre nécessitent pour les usagers de développer leur culture financière. Comme il était devenu impossible de s'intégrer socialement sans capacité à lire et à écrire, il est devenu difficile de participer efficacement à la société sans culture financière (Lusardi, 2008[307]). Ce constat est partagé par l'OCDE pour qui « *la culture financière est de plus en plus considérée comme une compétence essentielle dans la vie* » (OCDE, 2013, p.150)[308].

Dans les pays développés, la littérature sur les connaissances financières des ménages s'est prioritairement concentrée sur le lien entre culture financière et décisions économiques relatives aux placements. Il s'agissait avant tout de comprendre la construction des préférences en matière d'épargne, de plan de retraite ou de choix de portefeuille (Lusardi and Tufano, 2009[309]). La majorité des enquêtes évaluent les connaissances financières sur 3 critères : la maîtrise du calcul des intérêts simples ou composés, la compréhension des effets de l'inflation et la capacité à ordonner les risques portés par différents actifs financiers. Les résultats convergent vers le constat d'un « analphabétisme » financier largement répandu, y compris dans les pays à fort taux de bancarisation. Les femmes, les plus jeunes et les plus âgés, les minorités ethniques et ceux dont le niveau d'éducation est le plus bas présentent les niveaux de culture financière les plus faibles (Arrondel, Debbish et Savignac 2013[310], Atkinson et Messy 2012[311], Lusardi 2011). Le désengagement des Etats, notamment sur le sujet du financement des retraites, a également motivé des recherches sur les liens entre

[307] Lusardi A. (2008), « *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice? », Working Paper 14084,* National Bureau of Economic Research

[308] OCDE (2013), *Cadre d'évaluation et d'analyse du cycle PISA 2012*, éditions OCDE

[309] Lusardi A., Tufano P. (2009), « Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness », *Working paper 14808*, National Bureau of Economic Research

[310] Arrondel L., Debbich M. et Savignac F. (2013), "Financial Literacy and Planning in France", *Numeracy,* 6 (2)

[311] Atkinson A. et Messy F. (2012), « Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study », *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 15, OECD Publishing

éducation financière et capacité à planifier ses ressources à long terme. Leurs résultats montrent une forte corrélation entre capacité à planifier et accumulation de richesse ainsi qu'une propension à planifier plus marquée chez les hauts revenus ou les niveaux d'éducation supérieurs (Americks et al. 2003[312], Arrondel et al. 2013). En dépit du consensus établi sur le profil des personnes dont les connaissances financières sont jugées faibles, peu de recherches ont porté spécifiquement sur les liens entre culture financière, éducation financière et exclusion financière. A l'échelle internationale, les preuves de la capacité de l'éducation financière à encourager l'inclusion financière sont rares (Atkinson et Messy, 2013[313]). Aux Etats-Unis, Lusardi et Tufano (2009) étudient, en 2007, les liens entre connaissances du fonctionnement des crédits, pratiques financières et surendettement. Ils montrent que seul 1/3 de la population sait appliquer un calcul d'intérêts aux situations quotidiennes ou comprendre le fonctionnement des cartes de crédit, que ceux qui ont moins de connaissances paient environ 50% de frais supplémentaires sur l'usage de leurs cartes de crédit que la moyenne et déclarent plus fréquemment des difficultés avec la charge mensuelle représentée par leurs dettes. A notre connaissance ni le « *coût de l'ignorance* » (Lusardi et Tufano, 2009) ni les effets de l'éducation financière ou de l'accompagnement budgétaire sur l'inclusion financière n'ont été évalués en France.

Nous proposons dans un premier temps une approche pour l'évaluation du « *coût de l'ignorance* » dans le contexte français. Dans un second temps, nous nous intéressons aux impacts des initiatives d'éducation financière et d'accompagnement budgétaire mises en œuvre sur le territoire national. Cette approche en deux temps nous permettra de conclure qu'une éducation financière lacunaire ne peut à elle seule expliquer un usage *a priori* inadapté des produits financiers disponibles mais qu'elle doit être promue afin de favoriser l'égalité des chances dans l'autonomie à l'âge adulte. Nous montrerons également que les démarches d'accompagnement institutionnelles menées en vue de réduire les difficultés d'usage des produits et services financiers, et en cela améliorer l'inclusion bancaire, ne sont pas évaluées sous l'angle de l'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires. Elles prouvent donc difficilement leur efficience. Enfin, il sera établi que les initiatives des établissements financiers apportent des réponses ponctuelles à une part restreinte de la clientèle sans pouvoir proposer une réponse globale et pérenne aux difficultés d'usage.

---

[312] Americks J., Caplin A., and Leahy J. (2003), « Wealth accumulation and the propensity to plan », *The Quarterly Journal of Economics,* 118(3), 1007-1048

[313] Atkinson A. and Messy F. (2013), « Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice », *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 34, OECD Publishing

6.1 Le « coût de l'ignorance »

6.1.1 Une relation démontrée aux Etats-Unis, sans confirmation robuste en France

En novembre 2007, soit avant que la crise financière n'ait d'effet massif sur l'économie, Lusardi et Tufano évaluent les effets des connaissances financières sur les coûts liés à l'usage de cartes de crédit pour les ménages américains.

1000 résidents américains sont interrogés par téléphone. Le questionnaire comporte 9 questions. 3 évaluent les connaissances financières : calcul sur intérêts composés, calcul basique du temps nécessaire pour rembourser un crédit et choix entre 2 options de paiement d'un bien pour évaluer la conscience de la valeur temps de l'argent. 4 s'intéressent aux utilisations des produits et services :

- expérience du crédit immobilier, auto ou éducation,
- expérience de crédit alternatif (*payday*, prêt sur gage, location-vente…),
- détention de produits d'épargne, d'investissement, de moyens de paiement,
- utilisation de la fonction crédit des cartes de crédits.

Enfin, 2 questions mesurent des perceptions : auto-évaluation du niveau de connaissances sur une échelle de 1 à 7 et évaluation de son endettement (« *trop* », « *équilibré* », « *pourrait en avoir davantage* », « *ne sais pas* »).

Sur la base des données recueillies, les probabilités de s'engager dans des usages des cartes de crédit qui entraînent des commissions ou des agios, sont calculées globalement puis spécifiquement pour les consommateurs les moins avertis (bas niveau de connaissance et auto-évaluation ≤ 4, soit 28,7% des détenteurs de carte de crédit). Sur des hypothèses basses, d'un seul évènement coûteux (frais de retard, frais de dépassement, absence de remboursement de capital, avances de trésorerie) par personne et par an, le calcul montre que les 28,7% dont les connaissances financières sont les plus faibles paient 42% des frais et agios totaux.

En France, une étude menée en 2011 à la demande de l'Institut pour l'Education Financière du Public (La Finance pour tous) en partenariat avec l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) montre qu'une personne interrogée sur 2 présente des difficultés pour effectuer un calcul d'intérêt simple ou d'intérêts composés et que près de 9 personnes sur 10 ne maitrisent pas des calculs financiers simples incluant des progressions en pourcentages alors que 78%

des sondés se déclarent à l'aise en calcul (Bigot, Croutte et Muller, 2011)[314]. Nous nous appuyons sur les données fournies par cette étude pour évaluer l'impact de faibles connaissances financières sur les frais bancaires facturés aux ménages.

Tableau 6-1 : Comparaison des données d'évaluation du "coût de l'ignorance" US vs France

	Lusardi et Tufano (2007)	**Bigot, Croutte et Muller (2011)**
Panel	1 000	1 502
Résidence	Etats-Unis	France
Culture financière Les 2 enquêtes s'intéressent à la capacité à manipuler les pourcentages. Pour l'enquête US, les questions portent directement sur l'appréhension du coût réel pour et par le client dans le cadre d'un crédit alors que l'enquête française questionne du point de vue des placements. La mécanique de calcul est cependant identique.	Supposez que vous devez 1.000 USD, utilisés sur votre carte de crédit, et que sont appliqués des intérêts composés au taux 20% par an. Si vous ne payez rien, combien d'années vous faudra-t-il, à ce taux, pour devoir le double ? (i) 2 ans / (ii) Moins de 5 ans / (iii) 5 à 10 ans / (iv) Plus de 10 ans / (v) Je ne sais pas / (vi) Je ne souhaite pas répondre Moins de 36% ont répondu correctement	Imaginons que vous placiez 100 Euros sur un compte rémunéré à 2% par an. Vous ne faites plus aucun versement sur ce compte et vous ne retirez pas non plus d'argent. Combien aurez-vous sur votre compte un an plus tard, une fois les intérêts versés ? (i) Moins de 102 euros / (ii) 102 euros / (iii) Plus de 102 euros / (iv) Ne sais pas 51% de bonnes réponses
	Vous devez 3.000 USD, utilisés sur votre carte de crédit. Vous réglez le paiement minimum de 30 USD chaque mois. Au taux annuel de 12% (ou 1% par mois), combien d'années vous faudra-t-il pour rembourser votre dette si vous ne faites pas d'utilisation supplémentaire ? (i) Moins de 5 ans / (ii) 5 à 10 ans / (iii) 10 à 15 ans / (iv) Jamais, vous serez toujours endetté / (v) Je ne sais pas / (vi) Je ne souhaite pas répondre Moins de 36% ont répondu correctement	Et combien aurez-vous sur votre compte au bout de cinq ans, toujours en faisant l'hypothèse que vous ne faites plus aucun versement et que vous ne retirez pas non plus d'argent ? (i) Plus de 110 euros / (ii) 110 euros exactement / (iii) Moins de 110 euros / (iv) Vous ne m'en dites pas assez pour que je puisse répondre / (v) Ne sais pas 54% de bonnes réponses
	Vous achetez un bien durable qui coute 1.000 USD. Deux options de paiement sont proposées : a) 12 règlements mensuels de 100 USD chacun, b) un prêt à 20% avec règlement de 1.200 USD dans un an. Quelle est l'offre la plus avantageuse ? (i) Option a / (ii) Option b / (iii) C'est la même chose / (iv) Je ne sais pas / (v) Je ne souhaite pas répondre Moins de 7% ont répondu correctement	Si la valeur d'un patrimoine a progressé de 200%, cela signifie qu'il a été multiplié par : (i) Deux (ii) Trois (iii) Vingt (iv) Trente (v) Ne sais pas 11% de bonnes réponses
Comportements L'enquête US est plus riche en questions sur l'expérience financière et les comportements vis à vis des crédits court terme, d'où la segmentation réalisée par les auteurs. Dans le contexte français, nous considérons toutefois l'utilisation des découverts, dans et hors limite autorisée, comme un bon indicateur de surcoût.	Classification des répondants (22 questions) en 4 segments : - "Pay in full" (26%) : Détenteurs de cartes de crédit mais sans encours de crédit, expérience des prêts hypothécaires ou prêts auto, très peu d'usage des prêteurs alternatifs (prêteurs sur gage, *payday lending*,...), - "ASF users" (30%) : Fort usage des prêteurs alternatifs, forte majorité ne détient pas de carte de crédit, - "Borrowers/savers" (12%) : Majoritairement détenteurs de cartes de crédit et utilisateurs réguliers du découvert et autres crédits bancaires mais également détenteurs de produits d'épargne, - "Pay fees" (31%) : ne règlent que le minimum mensuel sur leurs découverts de carte de crédit, règlent régulièrement des commissions de retard ou de dépassement, peu d'expérience des autres crédits bancaires et de l'épargne.	Au cours des trois dernières années, avez-vous déjà été à découvert ? (i) Oui, mais seulement dans la limite du découvert autorisé (ii) Oui, au-delà de la limite du découvert autorisé (iii) Non (iv) Ne sait pas

[314] Bigot R., Croutte P. et Muller J. (2011), *La culture financière des Français*, Credoc, Paris

Auto-évaluation Les données de l'enquête françaises sont plus précises en considérant séparément les perceptions sur la capacité en calcul et celles sur la relation à l'information financière.	Sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie très bas et 7 très haut, où situez-vous globalement vos connaissances financières ?	Globalement, avez-vous le sentiment d'être à l'aise en calcul ?
		Avez-vous l'impression que vos connaissances financières sont suffisantes pour chacune des situations suivantes ? - Lire un document d'information commercial sur un service ou un placement financier, - Souscrire un crédit

Méthodologie

Nous retenons les réponses à 3 questions comme représentatives de la culture financière des individus interrogés. Ces questions évaluent la capacité à calculer des intérêts simples et des intérêts composés ainsi que l'aisance dans le maniement des pourcentages.

Nous retenons les réponses à 3 questions comme représentatives de l'auto-évaluation de ses compétences financières : « *Avez-vous le sentiment d'être à l'aise en calcul ?* », « *Avez-vous l'impression que vos connaissances financières sont suffisantes pour lire un document d'information commercial sur un service ou un placement financier ?* » et « *Avez-vous l'impression que vos connaissances financières sont suffisantes pour souscrire un crédit ?* ».

Enfin, nous retenons les utilisations du découvert bancaire dans la limite autorisée et au-delà de la limite autorisée comme représentatives de comportements coûteux pour l'utilisateur.

Nous disposons des pourcentages de réponses positives et négatives à ces questions par donnée socio-démographique. Nous calculons les coefficients de corrélation entre chaque série de données pour détecter les liens potentiels entre séries de valeurs.

Résultats

Tableau 6-2 : Coefficients de corrélation (Pearson) entre variables représentatives des connaissances financières et variables représentatives de comportements couteux

Coefficients de corrélation (Pearson)	A	B	C	D	E	F	G	H	I
A- Découvert dans limite	1,000	0,709	0,953	-0,392	0,427	0,176	-0,008	0,213	0,098
B- Découvert au-delà limite	0,709	1,000	0,890	-0,286	0,372	0,106	0,010	0,119	0,094
C- Utilisation du découvert (total)	0,953	0,890	1,000	-0,377	0,437	0,159	-0,001	0,189	0,104
D- Sentiment aisance en calcul (oui)	-0,392	-0,286	-0,377	1,000	0,448	0,534	0,811	0,581	0,553
E- Connaissances pour lire doc_info (oui)	0,427	0,372	0,437	0,448	1,000	0,480	0,711	0,736	0,779
F- Connaissances pour souscrire crédit (oui)	0,176	0,106	0,159	0,534	0,480	1,000	0,764	0,512	0,326
G- Intérêts simples (bonne réponse)	-0,008	0,010	-0,001	0,811	0,711	0,764	1,000	0,817	0,730
H- Intérêts composés (bonne réponse)	0,213	0,119	0,189	0,581	0,736	0,512	0,817	1,000	0,657
I- Maîtrise des % (bonne réponse)	0,098	0,094	0,104	0,553	0,779	0,326	0,730	0,657	1,000

Source : Calculs de l'auteur

Tableau 6-3 : Coefficients de corrélation (Spearman) entre variables représentatives des connaissances financières et variables représentatives de comportements couteux

Coefficients de corrélation (Spearman)	Découvert dans limite	Découvert au-delà limite
Découvert dans limite	1	0,478
Découvert au-delà limite	0,478	1
Intérêts simples (bonne réponse)	0,02	-0,03
Intérêts composés (bonne réponse)	-0,2	-0,112
Maîtrise des % (bonne réponse)	-0,095	-0,138

Source : Calculs de l'auteur

Tableau 6-4 : Valeurs des variables considérées pour évaluer le "coût de l'ignorance"

LECTURE : 34% des femmes ont utilisé un découvert dans la limite **Vert : données calculées**	**Découvert dans limite**	**Découvert au-delà limite**	**Utilisation du découvert (total)**	**Sentiment aisance en calcul (oui)**	**Connaissances pour lire doc_info (oui)**	**Connaissances pour souscrire crédit (oui)**	**Intérêts simples (bonne réponse)**	**Intérêts composés (bonne réponse)**	**Maîtrise des % (bonne réponse)**
Homme	29	17	**46**	84	57	79	64	62	16
Femme	34	14	**48**	71	51	79	39	48	6
18 à 24 ans	37	16	**53**	71	63	70	36	59	12
25 à 34 ans	43	25	**68**	71	62	86	53	56	15
35 à 44 ans	45	21	**66**	76	62	84	54	56	10
45 à 59 ans	28	16	**44**	81	52	80	58	56	11
60 ans et plus	16	6	**22**	81	42	76	48	49	9
Aucun, CEP	32	16	**48**	74	48	76	40	49	7
Bepc	27	17	**44**	81	57	81	59	56	6
Bac	33	18	**51**	85	68	85	74	68	18
Diplôme du supérieur	34	12	**46**	84	70	88	76	64	28
Indépendant	28	17	**45**	93	67	90	69	61	12
Cadre	37	20	**57**	87	73	86	86	68	33
Profession intermédiaire	38	18	**56**	81	58	82	63	61	12
Employé	44	16	**60**	66	54	78	39	54	4
Ouvrier	40	25	**65**	72	54	81	47	55	8
Personne au foyer	31	22	**53**	71	53	78	34	43	11
Retraité	14	6	**20**	82	43	76	47	49	8
Etudiant	25	11	**36**	79	60	62	48	55	19
Revenus inférieurs à 900 €	37	19	**56**	70	53	56	22	51	11
Compris entre 900 et 1 500 €	34	14	**48**	72	44	68	29	49	5
Compris entre 1 500 et 2 300 €	24	20	**44**	75	53	76	51	55	9
Compris entre 2 300 et 3 100 €	36	15	**51**	76	52	84	55	54	8
Supérieurs à 3 100 €	35	14	**49**	84	63	90	69	64	18
Moins de 2000 habitants	33	15	**48**	80	54	81	49	53	7
De 2000 à 20 000 habitants	32	13	**45**	73	53	83	52	57	10
De 20000 à 100 000 habitants	28	16	**44**	80	51	76	49	59	10
Plus de 100 000 habitants	32	15	**47**	76	54	79	51	54	12
Paris et agglo. Parisienne	30	19	**49**	77	60	75	55	52	16
Accédant à la propriété	40	21	**61**	80	60	87	61	61	13
Propriétaire sans emprunt	19	5	**24**	82	50	80	51	50	9
Locataire ou sous-locataire	36	23	**59**	71	54	72	43	52	11
Logé gratuitement	32	15	**47**	73	56	76	52	65	8
Aucun ou un seul type d'actif financier	36	19	**55**	75	51	75	41	49	9
Plusieurs types d'actifs financiers	29	14	**43**	79	56	81	57	57	12

Source : Synthèse de l'auteur d'après Bigot R., Croutte P., Muller J. (2011)

D'après les calculs des coefficients de corrélation de Pearson, nous observons que les probabilités d'usage du découvert autorisé sont uniquement corrélées aux probabilités de

dépassement du découvert autorisé (0,71). Le calcul des coefficients de corrélation ne permet pas d'établir de lien entre :

- la probabilité d'une mauvaise réponse à la question sur les intérêts simples et l'usage d'un découvert dans la limite autorisée (0,01) ou au-delà de la limite autorisée (-0,01). Il en est de même pour les mauvaises réponses aux questions sur les intérêts composés (-0,21 et -0,12) ou sur le maniement des pourcentages (-0,1 et -0,1).
- la probabilité de se sentir à l'aise en calcul et l'usage d'un découvert dans la limite autorisée (-0,39) ou au-delà de la limite autorisée (-0,29). Il en est de même pour la question sur les connaissances nécessaires pour lire un document d'information (0,43 et 0,37) ou pour souscrire un crédit (0,18 et 0,11).

Le calcul des coefficients de Spearman entre variables représentatives des connaissances financières et variables représentatives de comportements couteux amène à des résultats identiques.

Discussion

Il est impossible d'évaluer un « *coût de l'ignorance* » sur ces seules données. Si l'on étend le calcul des corrélations aux résultats obtenus sur d'autres variables, il est intéressant de souligner que les probabilités de « *connaître ses dépenses mensuelles à 100€ près* » ou de réaliser un budget « *souvent* » ne sont pas non plus corrélées aux utilisations de découvert.
Systématiser le calcul des coefficients de corrélation à l'ensemble des séries de réponses nous confirme les liens entre réponses correctes aux différentes questions d'évaluation des connaissances : ceux qui répondent correctement à la question sur les intérêts simples ont aussi tendance à répondre correctement à la question sur les intérêts composés (0,82), à se sentir à l'aise en calcul (0,81), à évaluer leurs connaissances suffisantes pour souscrire un crédit (0,76).

Pour les variables représentatives des connaissances financières (bonne réponse aux questions sur les intérêts simples, les intérêts composés, le maniement des pourcentages) ou de l'auto-évaluation de ses connaissances (capacité à lire un document d'information), nous observons en revanche des coefficients de corrélation négatifs significatifs avec la réponse « *lorsque votre banquier ou votre conseiller financier vous aide à prendre une décision financière, vous ne comprenez pas tout mais vous faites confiance à votre banquier ou conseiller* ». Les

personnes dont la culture financière est faible s'en remettent donc davantage aux conseils de leur interlocuteur bancaire, même si elles n'en comprennent pas les implications. Nous observons également un lien entre le fait de ne pas comprendre intégralement le discours de l'interlocuteur bancaire et le fait de consulter « *souvent* » son compte en banque au guichet de la banque.

Tableau 6-5 : Corrélations sur variable de confiance sans compréhension intégrale

Coefficient de corrélation (Pearson)	Lorsque votre banquier ou votre conseiller financier vous aide à prendre une décision financière... Vous ne comprenez pas tout mais vous faites confiance à votre banquier ou conseiller
-0,892	Connaissances pour lire doc_info (oui)
-0,826	Intérêts simples (bonne réponse)
-0,763	Intérêts composés (bonne réponse)
-0,743	Maîtrise des % (bonne réponse)
0,723	Fréquence de consultation au guichet "Souvent"

Calcul de l'auteur d'après données Crédoc (Bigot, Croutte et Muller, 2011)

Ce comportement est également corrélé aux réponses relatives aux intérêts simples et à l'évaluation des connaissances pour souscrire un crédit : ceux qui répondent correctement à la question des intérêts simples et qui jugent leurs connaissances suffisantes pour souscrire un crédit consultent moins leur compte au guichet.

Tableau 6-6 : Corrélations sur variable « Consultation au guichet : souvent »

Coefficient de corrélation	Fréquence de consultation au guichet "Souvent"
-0,859	Intérêts simples (bonne réponse)
-0,739	Connaissances pour souscrire crédit (oui)

Calcul de l'auteur d'après données Crédoc (Bigot, Croutte, Muller, 2011)

Conclusion

Cette analyse ne nous permet pas d'évaluer le « *coût de l'ignorance* » pour le consommateur. Les données disponibles montrent que la fréquence d'utilisation du découvert autorisé est plus importante chez les femmes (34%) que chez les hommes (29%) et pour les revenus inférieurs à 900€ (37%) que pour les revenus compris entre 1.500 et 2.300€ (24%). Les découverts non autorisés s'observent plus fréquemment chez les hommes (17%) que chez les femmes (14%) et chez les « niveau Bac » (18%) que chez les diplômés du supérieur (12%). Néanmoins seul l'âge apparaît comme une variable explicative du découvert (Bigot, Croutte et Muller, 2011), le lien avec les connaissances financières n'est pas établi.

Nous démontrons en revanche un lien entre de faibles connaissances financières et la fréquentation des guichets bancaires, susceptible d'indiquer un « *coût de l'ignorance* » pour les établissements financiers. Les personnes les moins cultivées financièrement utiliseraient davantage le temps des guichetiers pour des opérations sans valeur ajoutée (consultations de comptes). En parallèle, elles apparaissent plus enclines à suivre les conseils des interlocuteurs bancaires sans en comprendre les implications. Cette tendance peut entraîner des coûts qu'elles n'auraient su prévoir mais ne démontre pas de surcoût comparativement à ceux dont l'éducation financière apparaît supérieure.

L'analyse sur des variables proches mais néanmoins distinctes de celles de Lusardi et Tufano ne nous permet pas d'aboutir à des données chiffrées comparables. Il serait intéressant de pouvoir mener en France une étude identique à celle réalisée aux Etats-Unis pour confirmer ou infirmer « *le coût de l'ignorance* » pour les consommateurs les moins éduqués financièrement. Elle pourrait être complétée de données sur l'utilisation de « temps banque » afin d'alimenter la justification d'un modèle économique soutenable tant du point de vue des consommateurs que de celui des établissements financiers.

6.1.2 Un questionnement sur les réels facteurs de surcoût en France

Nous avions relevé dans le premier chapitre que les ménages qui cumulaient faible niveau de vie et faible perception d'aisance financière étaient plus fréquemment à découvert et contractaient plus fréquemment des crédits renouvelables que le reste de la population. Les constats jusqu'ici établis montrent un lien entre défaut de revenus et utilisation de services couteux mais ne confirment pas l'hypothèse d'un lien entre défaut de culture financière, évaluée sur des connaissances mathématiques, et utilisation de services couteux. Cette hypothèse induit que si les ménages sont capables de calculer un intérêt correctement et de comprendre la valeur temps de l'argent alors ils s'orientent vers des solutions moins coûteuses. Elle n'inclut pas la vérification de l'existence d'une offre moins couteuse disponible et adaptée pour ces profils. Cette hypothèse, même si elle était vérifiée pour la France, ne permettrait pas d'affirmer que mieux formés ces ménages, et parmi eux ceux dont les ressources sont les plus faibles, pourraient alléger leurs charges financières.

D'autres éléments que le prix entrent en jeu dans l'orientation vers une solution financière : montants et durée, rapidité d'obtention, limitation du formalisme, lieu de distribution,

garanties demandées, supports de publicité, … Pour un service comparable, il est intéressant de rechercher les déterminants du surcoût.

Début 2013, les prêts d'un montant de moins de 2.000€ représentent 8% des prêts personnels échéancés mais 72% des prêts renouvelables, ceux de moins de 1.000€ représentent 3% des prêts échéancés mais plus de 56% des renouvelables (Banque de France, 2013d)[315]. L'offre sur les petits montants apparaît concentrée sur les prêts renouvelables. Le découvert ou le crédit renouvelable sont les principales options pour un besoin inférieur à 1.000 €. A la même date, les taux moyens observés pour les crédits renouvelables s'élèvent à 10,80% pour le canal bancaire et à 17,80% pour les établissements spécialisés (Banque de France, 2013d). L'étude comparée des profils des détenteurs de crédit renouvelables souscrits en banque et souscrits auprès d'un établissement spécialisé permet, sur un produit identique, de mettre en évidence les caractéristiques des profils qui supportent ce surcoût.

Méthodologie

Nous utilisons les résultats de l'enquête menée début 2012 sur un échantillon de 12.014 personnes représentatives de la population française par TNS-Sofres pour le groupe LaSer. Ces données rassemblent des informations socio-démographiques et financières (revenus, patrimoines, produits et services détenus, structure de l'endettement) complétées d'éléments sur les évènements ayant marqué l'année des personnes interrogées et du recueil de leurs perceptions sur leur niveau de vie. Nous étudions les profils surreprésentés par rapport à la répartition de la population française successivement pour les détenteurs d'un crédit renouvelable en cours de remboursement quelque soit son canal de souscription (749 répondants) puis pour les détenteurs d'un crédit renouvelable en cours de remboursement souscrit auprès d'une banque (312 répondants) et d'un établissement spécialisé (427 répondants). Nous évaluons la charge d'intérêt portée par les emprunteurs sur les différents réseaux de souscription.

[315] Banque de France (2013d), *Second Rapport du Comité de suivi de la réforme de l'usure*, Exercice 2013

Résultats

Les ménages dont le chef de famille est âgé de 35 à 49 ans ainsi que les ménages « *Précaires* »[316] sont surreprésentés globalement parmi les détenteurs d'un crédit renouvelable en cours mais également parmi les souscriptions en banque et en établissement spécialisé dans des proportions comparables : 32-33% pour les 35-49 ans qui représentent moins de 27% de la population française et 28-30% pour les « *Précaires* » qui ne représentent que 20% de la population totale. Dans leur ensemble, et sans distinction selon le canal de souscription, ces emprunteurs disposent d'un niveau de vie inférieur à la moyenne française et d'une part de dépenses contraintes supérieure de près de 10 points, ils ont recours au crédit à la consommation et aux facilités de paiement beaucoup plus fréquemment que la moyenne de la population.

Tableau 6-7 : Caractéristiques communes des détenteurs de crédit renouvelable

2012	Population française	Détenteurs d'un crédit renouvelable en cours de remboursement		
		Tous	Banque	Ets spécialisé
	12014	749	312	427
Revenu mensuel net moyen du foyer par unité de consommation (en €)	1 669 €	1 520 €	1 588 €	1 489 €
Part des dépenses contraintes (en %)	58,8%	67,1%	68,2%	67,2%
Types de crédits détenus :				
Crédit à la consommation	31,9%	100,0%	100,0%	100,0%
Dont crédit classique	28,0%	57,6%	58,9%	56,8%
Dont crédit revolving	6,2%	100,0%	100,0%	100,0%
Dont rachat de crédit	2,7%	12,1%	14,4%	12,9%
Recours au découvert autorisé au cours des 12 derniers mois	31,5%	71,2%	77,9%	68,7%
Recours à au moins une facilité de paiement au cours des 12 derniers mois	19,9%	43,7%	37,6%	50,9%

Source : Etude TNS-Sofres pour le Groupe LaSer, 2012

Les clients des banques ont un niveau de vie de près de 100€ (6,7%) supérieur à celui des clients des établissements spécialisés mais une fréquence de recours au découvert autorisé supérieure de près de 10 points. *A contrario*, ils utilisent moins les facilités de paiement.

D'autres surreprésentations apparaissent uniquement sur les souscripteurs auprès de banques ou uniquement sur les souscripteurs auprès d'établissement spécialisé. Elles nous permettent d'affiner les deux sous-profils.

[316] La grille de lecture LaSerScopie décompose la population française en 7 segments caractérisés par leur sentiment d'aisance sociale d'une part, par leur niveau de vie réel d'autre part. L'indicateur d'aisance sociale est construit d'après les déclarations des panelistes aux questions « *Avez-vous le sentiment d'être à l'aise avec vos revenus ? » et « Dans quelle catégorie situez-vous votre foyer ? ».* L'indicateur de niveau de vie se fonde sur les montants déclarés de revenus et de patrimoine. En 2012, le segment nommé « Précaires » correspond aux 20% des panelistes présentant à la fois les plus faibles indicateurs d'aisance sociale et de niveau de vie.

Tableau 6-8 : Caractéristiques distinctives des détenteurs de crédit renouvelable par canal de souscription

			Détenteurs d'un crédit renouvelable en cours de remboursement		
2012		Population française	Tous	Banque	Ets spécialisé
		12014	749	312	427
Situation matrimoniale	Vie maritale	11,8%	14,0%	16,4%	12,5%
	Divorcé	11,9%	16,8%	13,1%	18,3%
Nombre de personnes au foyer	3 personnes	14,4%	17,3%	20,3%	16,5%
	5 personnes et plus	5,9%	8,5%	7,7%	8,8%
Nombre d'enfants (< 15 ans) au foyer	1 enfant	11,8%	14,6%	16,4%	13,6%
Moments de vie	Chômage	7,1%	10,3%	9,6%	11,6%
	Problème de santé	6,9%	9,7%	10,3%	9,2%
Sources de revenus	Salaires, honoraires	61,9%	63,7%	70,9%	63,8%

Source : Etude TNS-Sofres pour le Groupe LaSer, 2012

Les banques prêtent davantage aux ménages salariés, en situation maritale et favorisent les couples avec un enfant. *A contrario*, les divorcés et les familles nombreuses empruntent plus fréquemment auprès des établissements spécialisés. Ces derniers répondent davantage à des besoins émis par des emprunteurs au chômage alors que les banques acceptent davantage le financement de ménages faisant face à des problèmes de santé.

Entre 2011 et 2012, l'encours moyen en crédit renouvelable s'est élevé à environ 10,6 milliards d'euros pour les banques et 14,7 milliards pour les établissements spécialisés. Avec des taux moyens observés respectivement de 11,3% et 16,9%, les intérêts perçus sur 12 mois s'élèvent à environ 1,2 milliards d'euros pour les banques et 2,48 milliards pour les établissements spécialisés (calculs de l'auteur d'après Banque de France, Comité de suivi de la réforme de l'usure, Exercice 2013). Sur une base de 28 millions de ménages, il est possible d'estimer que les clients des établissements spécialisés, caractérisés par un niveau de vie plus faible, plus fréquemment divorcés et au chômage paient en moyenne 70€ de plus chaque mois que les clients des banques pour un produit comparable.

Tableau 6-9 : Taux de détention et coût du crédit renouvelable, 2012

MENAGES	Détenteurs d'un crédit revolving en cours de remboursement		
Population française	Tous	Banque	Ets spécialisé
100%	6,23%	2,60%	3,55%
28 000 000	1 745 630	727 152	995 172
Intérêts par ménage		1 644	2 490
Charge mensuelle		137	207

Calculs de l'auteur d'après les données de l'enquête TNS-Sofres pour le Groupe Laser et du rapport Banque de France, Comité de suivi de la réforme de l'usure, Exercice 2013

Discussion

L'enquête TNS-Sofres pour le Groupe LaSer n'évalue pas les connaissances financières des répondants et ne permet donc pas de définir si elles sont supérieures pour les souscripteurs de crédit renouvelable en banque plutôt qu'en établissement spécialisé. Les déterminants du surcoût qui apparaissent ici sont de l'ordre des ressources et de l'image de stabilité véhiculée par l'emprunteur (vie maritale, salariat). Ils appuient l'hypothèse d'une sélection de la part du prêteur plus que d'un choix de la part de l'emprunteur. La souscription s'effectuerait en fait en fonction d'une offre disponible pour un profil donné.

Juger du « *coût de l'ignorance* » part du postulat que l'emprunteur est en situation de choix, celui d'emprunter ou de ne pas emprunter, celui d'un canal de distribution plutôt que d'un autre et de l'hypothèse que ces choix peuvent être influencés par sa culture financière. Lorsque l'on considère les emprunts répétés de faibles montants auxquels répondent les offres de découvert ou de crédit renouvelable, peut-on établir que l'emprunteur a le choix entre usage et non-usage ? Comparativement à la population française, les utilisateurs de crédit renouvelable ont un moindre niveau de vie et sont davantage confrontés à des changements (divorce, chômage, problèmes de santé). En dépit des charges financières représentées par l'usage de ces crédits, la grande majorité des emprunteurs rembourse ses échéances. Peut-on en conclure qu'il aurait été possible pour ces ménages de constituer antérieurement à la survenance du besoin une épargne de précaution qui leur aurait laissé le choix entre usage et non usage du crédit et d'ainsi éviter le surcoût qu'il représente ? Cette question renvoie à la nature de la culture financière utile pour éviter les surcoûts. La capacité à calculer des intérêts composés ou à déterminer le temps nécessaire à rembourser un crédit offre-t-elle plus de choix que la capacité à comprendre les avantages et les modalités de constitution d'une épargne de précaution ? Banerjee et Al. (2013) ont démontré que le principal impact du microcrédit réside dans son aptitude à réorienter les ressources des bénéficiaires dédiées à une utilité instantanée ou « *temptation goods* » vers des dépenses de biens durables ou d'investissement. Ils prouvent ainsi que même les plus petits budgets peuvent réaliser des choix dans l'allocation de leurs ressources. Pour les profils aujourd'hui soumis à des surcoûts, utilisateurs de crédits récurrents de faibles montants comparativement aux non utilisateurs et souscripteurs auprès d'établissement spécialisés comparativement aux souscripteurs auprès de banques, nous ne pouvons confirmer que les connaissances mathématiques influencent les comportements. Nous pouvons supposer l'existence d'un sentiment de non-choix lorsque se présente une dépense urgente impossible à couvrir par une épargne de précaution et faire

l'hypothèse qu'un accompagnement à l'épargne serait plus déterminant que les connaissances mathématiques pour lutter contre les surcoûts. Il serait utile de mener une étude terrain sur l'appétence et les comportements des consommateurs de découvert bancaire et de crédit renouvelable vis-à-vis d'un produit de micro-épargne, incluant éventuellement un droit à crédit court moins couteux que les solutions habituellement utilisées.

Conclusion

Nous pouvons établir que les facteurs de surcoût sont d'une part comportementaux (usage versus non usage des crédits courts) et d'autre part déterminés par l'offre. Les effets des connaissances mathématiques ne sont ni confirmés ni infirmés pour les crédits courts de faible montant. Néanmoins, s'ils étaient confirmés, ils ne seraient pas les seuls déterminants des surcoûts.

6.2 Education financière, accompagnement budgétaire et comportement des consommateurs

La complexification des offres financières et les risques qu'elle fait peser sur des consommateurs non-avertis, particulièrement illustrés par la crise financière née des crédits *subprime* aux Etats-Unis, ont alerté les pouvoirs publics. Les liens démontrés ou supposés entre culture financière lacunaire et comportements coûteux pour les ménages amènent à s'interroger sur l'efficacité et la pérennité des dispositifs tant préventifs que curatifs.
L'éducation financière est particulièrement défendue par le Comité Economique et Social Européen (CESE) qui la définit comme « *le processus par lequel les consommateurs améliorent leur compréhension des produits financiers et acquièrent des connaissances plus larges sur les risques financiers et les possibilités que présente le marché, devenant ainsi aptes à prendre des décisions d'ordre économique à partir d'informations appropriées* ». En conséquence, elle « *doit être présente tout au long du cycle de vie des personnes* » et le CESE demande qu'elle *« soit intégrée dans les programmes d'enseignement à titre de matière obligatoire et, en prolongement, dans les plans de renforcement des aptitudes et de recyclage*

des travailleurs »[317]. En complément à cet appel à la prévention, formulé à l'attention des Etats, nous constatons l'existence d'actions à visée curative, menées par des structures sociales publiques, des associations, voire des établissements financiers ou des structures en émanant directement, auprès de ménages ou d'individus financièrement fragilisés. En préventif comme en curatif, le but affiché de ces démarches est d'améliorer l'inclusion financière en réduisant les difficultés d'usage.

6.2.1 Quelle pédagogie pour une prévention efficace ?

Obstacles à la mise en œuvre

Un cercle vertueux voudrait qu'un dispositif éducatif de qualité améliore la culture financière des publics enseignés et que les connaissances ainsi acquises influencent leurs comportements de sorte qu'ils ne connaissent pas de difficultés d'usage des produits et services financiers ou que celles-ci, si elles existent, n'aient que des incidences personnelles limitées. Sous leur logique et leur simplicité apparentes, ces relations de causes à effets sont confrontées à de nombreux obstacles dans leur concrétisation.

Leur mise en œuvre dépend en premier lieu d'un choix politique. Il s'agit en effet de décider d'intégrer de nouveaux apprentissages dans les programmes scolaires. Sur le fond, l'idée est plutôt consensuelle. Pour l'OCDE, la « *culture financière procure non seulement des avantages aux individus, mais elle contribue aussi à la stabilité économique et financière à plusieurs égards* » : émulation de la concurrence du fait des exigences supérieures des consommateurs, meilleure gestion des risques délégués aux individus du fait du délitement des Etats-providence, réduction « *d'une réglementation et d'une surveillance coûteuses des marchés financiers* », réduction du budget que « *les pouvoirs publics consacrent à aider ceux qui ont pris de mauvaises décisions financières ou qui n'en ont pas prises du tout* » (OCDE, 2013). Au niveau européen, le CESE défend la même position lorsqu'il exhorte la Commission européenne à *« envisager sérieusement l'élaboration de mesures législatives qui obligent les États membres à promouvoir activement l'éducation financière* ». La modification des programmes scolaires devrait être une évidence du fait des avantages attendus tels que présentés par les instances internationales. A l'échelle d'un pays, cette

[317] Comité économique et social européen (2011), Avis sur le thème «Éducation financière et consommation responsable de produits financiers» (avis d'initiative), *Journal Officiel de l'U.E. 20/01/2011*, C 318/04

modification implique soit une augmentation du temps d'enseignement soit l'éviction d'autres apprentissages qui seraient jugés moins utiles, l'une et l'autre option pouvant susciter de longs débats. Elle implique également de savoir déterminer à quel moment de la scolarité, sous quelle forme et par quels enseignants, la diffusion de ces apprentissages serait la plus efficace. Or, l'évaluation de l'impact des programmes pédagogiques s'avère un second obstacle. Il s'agit tout d'abord de définir des critères de mesure. Le cadre d'évaluation de la culture financière construit pour le cycle PISA 2012 propose une méthode robuste pour répondre à ce besoin[318]. Il s'agit ensuite de mettre en œuvre ces évaluations et d'en exploiter les résultats. S'agissant des connaissances et des compétences financières, les résultats de PISA 2012 n'ont été publiés que mi-2014. L'enquête a porté sur 29.000 élèves de 15 ans, scolarisés dans 13 pays ou économies de l'OCDE[319] et 5 économies partenaires[320]. Pour la France, le panel se composait de 1.068 élèves sélectionnés dans 225 établissements scolaires. Leur culture financière s'est avérée inférieure à la moyenne des 13 pays de l'OCDE ayant participé à l'évaluation. 19,4% des élèves (versus 15,3% pour la moyenne OCDE) n'atteignent pas le niveau de compétence de base déterminé dans le référentiel PISA et 28% (vs 32%) atteignent les niveaux les plus élevés (OCDE, 2014)[321]. Plus grave, si l'on se réfère à un objectif de promotion de l'égalité des chances qui serait assigné à l'institution scolaire, l'écart de performance entre les différents groupes socio-économiques est plus important en France que dans la moyenne des pays de l'OCDE représentés : « *environ 16 % de la variation des résultats s'expliquent par le statut socio-économique, soit à peu près le même pourcentage que la moyenne de l'OCDE. Toutefois, un élève de milieu aisé obtient 50 points de plus qu'un élève de milieu modeste, c'est à dire un écart plus grand que la moyenne de l'OCDE.* » (OCDE, 2014). L'écart atteint 58 points entre les élèves dont les parents occupent un emploi hautement qualifié et les autres (517 points en moyenne vs 459 points).

---

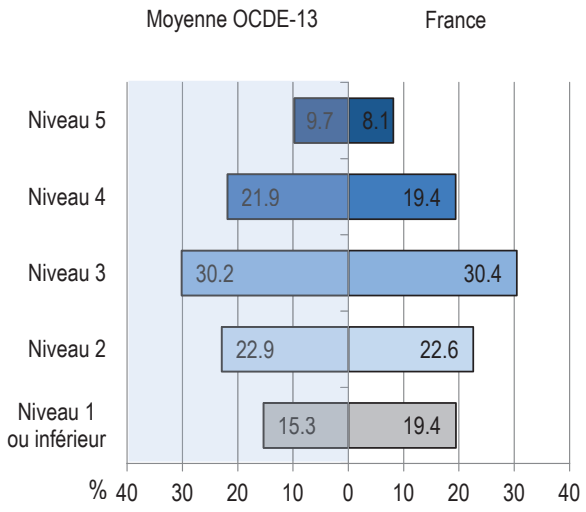
[318] *« Les contenus décrits dans ce cadre sont l'argent et les transactions, la planification et la gestion des finances, le risque et le rendement, et le paysage financier, les processus qui y sont retenus sont identifier des informations financières, analyser des informations dans un contexte financier, évaluer des questions financières et appliquer des notions financières comprises et connues, dans des contextes scolaires et professionnels, ménagers et familiaux, individuels et sociétaux. » Cadre d'évaluation de la culture financière du cycle PISA 2012.*

[319] Australie, Communauté flamande de Belgique, Espagne, Estonie, Etats-Unis, France, Israël, Italie, Nouvelle-Zélande, Pologne, République Tchèque, Slovaquie et Slovénie.

[320] Colombie, Croatie, Fédération de Russie, Lettonie, Shanghai-Chine.

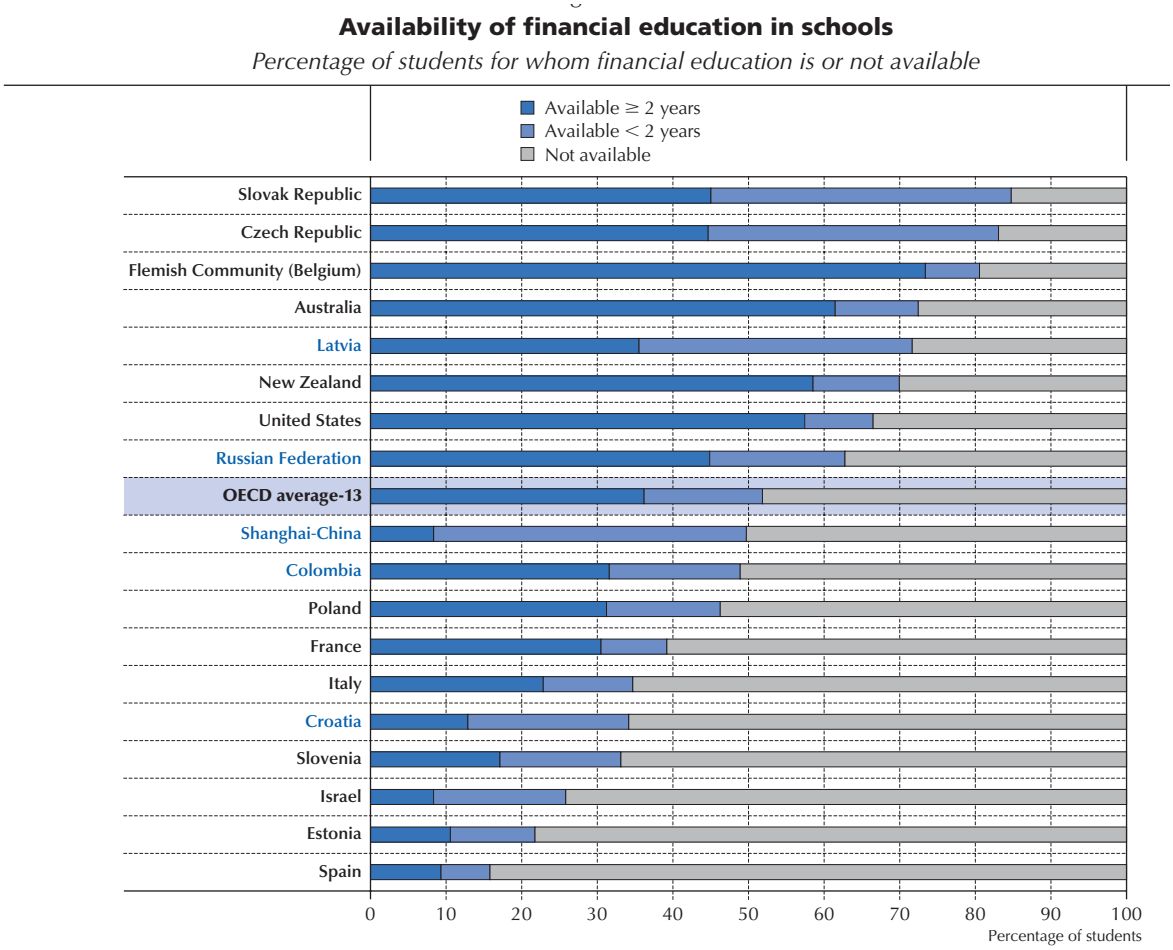
[321] OECD (2014), *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI),* PISA, OECD Publishing

Figure 6-1 : Elèves à chaque niveau de compétence en culture financière



D'après OCDE, 2014. Tableau VI.2.1, p.153

Figure 6-2 : Elèves pour lesquels l'éducation financière est dispensée en milieu scolaire



Countries and economies are ranked in ascending order of the percentage of students for whom financial education is not available.
Source: OECD, PISA 2012 Database, Table VI.1.1.
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888933094868

Source : OCDE, 2014, p.40

PISA 2012 a défini des critères de mesure et mis en œuvre une évaluation internationale au filtre de laquelle des lacunes apparaissent dans le système éducatif français.
En France en 2006, seuls 8% des jeunes citaient les enseignants parmi les sources de conseils en matière d'argent (IEFP, 2006)[322]. Contrairement à d'autres pays, les programmes scolaires officiels imposent des cours d'économie dans les filières générales mais ne spécifient pas d'attentes particulières en matière d'éducation financière. De ce fait, de nombreux élèves ne bénéficient pas de cet enseignement.

Ces premiers résultats fournis par l'OCDE donnent de la visibilité aux carences d'élèves sur le point d'entamer des études supérieures ou d'entrer dans la vie active. Leurs impacts sur l'évolution des programmes scolaires restent à observer dans le temps.
Le troisième obstacle relève également de l'ordre de l'évaluation. En effet, au-delà de savoirs théoriques, l'objectif final est d'ordre comportemental. Il s'agit donc de pouvoir mesurer l'effet d'une amélioration des connaissances financières sur l'évitement de comportements financièrement nocifs. L'amélioration des comportements d'épargne, des taux d'endettement soutenables démontrés par un reste à vivre décent, ou la perception par l'emprunteur de conditions d'endettement acceptables peuvent apparaître comme des critères significatifs. Il reste que ces comportements résultent de la combinaison de plusieurs facteurs parmi lesquels le poids de l'apprentissage scolaire sera complexe à déterminer.
Ces obstacles peuvent expliquer les réticences des gouvernements à engager des coûts destinés à modifier les programmes scolaires en l'absence de preuves tangibles de bénéfices individuels et collectifs. L'étude de l'existant conclut en effet au constat de dispositifs peu réglementés et finalement peu évalués.

Des dispositifs peu réglementés

Fin 2013, la Commission Européenne n'a produit que 2 textes significatifs sur le thème de l'éducation financière. Une communication (12/2007), visait à définir les « *principes de base pour des programmes d'éducation financière de qualité* » et à détailler l'assistance pratique prévue pour accompagner les Etats membres dans leurs initiatives. Puis une décision (05/2008), a institué la création d'un groupe d'experts en éducation financière. Ce groupe a proposé entre 2008 et 2011 de nombreuses initiatives à mener au sein de l'UE. Il s'est montré

[322] Institut pour l'Education Financière du Public (2006), « L'argent et les problématiques financières auprès des jeunes 15-20 ans », *Rapport d'étude*

moins actif dans l'identification des mesures possibles pour remédier aux obstacles juridiques, réglementaires ou administratifs, à la fourniture de services d'éducation financière au niveau national.

En parallèle, l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles a dressé un état des lieux sur les compétences des autorités nationales en matière d'éducation financière, sur les publics ciblés, les outils utilisés et les modes d'évaluation des projets menés (AEAPP, 2011)[323]. En dépit des recommandations publiées et des projets initiés ou financés par l'Europe, le constat est fait d'Etats faiblement impliqués dans des dispositifs d'amélioration de l'éducation financière des citoyens. Très peu ont développé des stratégies nationales d'éducation financière, 3 seulement l'ont rendue obligatoire dans les programmes scolaires (République Tchèque, Hongrie et Royaume-Uni). Enfin, les enquêtes visant à évaluer le niveau de *littératie* financière des citoyens afin d'identifier des besoins spécifiques sont jugées largement insuffisantes.

En France, le « *socle commun de connaissances et de compétences* » qui présente ce que tout élève doit savoir et maîtriser à la fin de la scolarité obligatoire reste elliptique sur le thème de l'éducation financière. Dans le paragraphe dédié aux compétences sociales et civiques, seules « *quelques notions de gestion (établir un budget personnel, contracter un emprunt, etc.)* » sont requises.

Des dispositifs peu évalués

En lien avec l'OCDE, la Commission européenne, à travers le Programme Lifelong Learning EACEA, a soutenu un programme pilote d'éducation financière à l'école (EFEP[324]). Ce programme a été mis en œuvre entre octobre 2010 et septembre 2012, principalement en Allemagne, en Grèce, en Italie, en Espagne et au Royaume-Uni et a touché près de 1.500 élèves[325]. L'Union Européenne a également assuré, entre 2008 et 2013, le financement de divers projets :

- une base de données pour l'éducation financière (EDFE) lancée par la Commission en janvier 2009 mais suspendue en juin 2011 du fait de sa faible fréquentation,
- un site internet Dolceta, rebaptisé Consumer Classroom, dédié aux enseignants du secondaire. Il vise à constituer une vaste bibliothèque de ressources d'éducation pour

[323] European Insurance and Occupational Pensions Authority (2011), *Report on Financial Literacy and Education Initiatives by Competent Authorities*. Disponible sous : https://eiopa.europa.eu
[324] http://www.financial-education.org/Europe_European_Financial_Education_Partnership_EFEP.html
[325] http://www.efep-project.eu/files/dissemination/8.%20Valerie%20Bauckham.pdf

les aider à préparer leurs cours, avec un large pan dédié à l'éducation des consommateurs,

- l'expérimentation SIMS Easy Budget menée dans 3 pays européens, au bénéficie de 3 publics différents (personnes en difficulté en Belgique, communautés nomades en Hongrie, apprentis en France).

Il est important de relever que les projets ne font pas systématiquement l'objet d'une comparaison des coûts engagés au regard des publics touchés et des effets sur ces publics. L'absence d'évaluation des résultats apparaît comme un frein à la généralisation des projets expérimentaux.

Tableau 6-10 : Projets européens pour l'Education Financière 2008-2013

Projet	*Budget*	*Public touché*
EDFE	*Non communiqué*	Fréquentation < 2.400 visites/an[326]
DOLCETA	Minimum 2 Millions d'€ /an[327]	*Près de 770.000 accès en 2010*[326]
SIMS EASY Budget	> 850.000 €[328]	670

Seuls les impacts de SIMS Easy budget sur les comportements, attitudes et opinions des bénéficiaires en matière d'épargne, de crédit et de gestion budgétaire ont été évalués.

Un premier constat souligne la difficulté à mobiliser les bénéficiaires sur la durée du projet : la présence aux sessions de formation et la participation active jusqu'à l'échéance du projet ont été supérieures pour les apprentis qui étaient un public captif.

Un second constat met en évidence la difficulté à faire évoluer les comportements : seuls ¼ des participants en Belgique et 1/3 en Hongrie ont augmenté leurs pratiques d'épargne. De même, les résultats hétérogènes sur les 3 pays empêchent de conclure sur l'impact décisif du programme dans l'amélioration du suivi des dépenses ou de leur anticipation.

Enfin, l'évaluation a relevé, pour la majorité des participants, davantage de prudence vis à vis du crédit bancaire à l'issue du programme ainsi qu'un jugement positif sur le contenu des formations lorsque ceux-ci étaient directement liés à leur quotidien. Inversement, les contenus trop théoriques, comme les tableaux d'amortissement d'un crédit par exemple, ont été

[326] European Commission (2011), Directorate General Internal Market and Services, *Review of the initiatives of the European Commission in the area of financial education*

[327] http://ec.europa.eu/eahc/consumers/tenders_2010_cons_03.html, consulté le 29/01/2014

[328] http://autonomia.hu/en/programs/the-sims-social-innovation-and-mutual-learning-on-micro-savings-in-europe, consulté le 29/01/2014

massivement jugés inadaptés (Gilles et Guisse, 2013)[329]. Ces analyses plaident pour concentrer l'effort éducatif sur des publics captifs et pour privilégier les approches concrètes aux approches théoriques.

Les dispositifs français sont également peu évalués. En l'absence de programmes scolaires obligatoires, un large éventail d'actions d'éducation financière est disponible sur le territoire national. Le site du Ministère des Affaires sociales et de la Santé propose des outils en ligne « *pour mieux se repérer et pour y voir plus clair dans son budget* »[330]. En parallèle, les pouvoirs publics soutiennent, par des mesures fiscales notamment, des démarches associatives déclarées d'intérêt général. Ces initiatives vont de la mise à disposition d'informations et d'outil d'aide à la gestion budgétaire à la conception et l'animation de sessions de formation. Les formations sont proposées à destination du grand public ou d'enseignants (www.lafinancepourtous.com), de salariés ou de bénévoles d'associations à but social, ou directement d'usagers de ces associations (www.finances-pedagogie.fr). Il est vain de tenter de dresser un bilan précis des démarches d'éducation financière ou d'éducation budgétaire mises en œuvre en France tant elles sont variées et disséminées. Le tableau ci-dessous n'en donne qu'une vue partielle. De nombreuses autres structures à caractère social ou émanant d'établissements financiers (UDAF, CCAS, fondation Cetelem, …) ont engagé des actions à vocation éducative préventive ou, curative dans le cadre d'un accompagnement global d'une personne en difficulté.

Tableau 6-11 : Education financière, principales initiatives en France

	Site d'information internet	Conception / Animation de formations
Finances et Pédagogie	Guides sur les produits bancaires Outil de suivi budgétaire …	A destination de salariés et bénévoles associatifs et en direct auprès des usagers des associations
La Finance pour tous	Guides sur les produits bancaires Outil de suivi budgétaire Supports de cours pour enseignants …	A destination du grand public et à destination des enseignants de l'Education nationale
Les clefs de la Banque	Guides sur les produits bancaires Outil de suivi budgétaire	
Crésus	Questions / Réponses sur : le Droit bancaire, le Droit de la Consommation, le surendettement	Formations, conférences, cycles d'initiation à l'environnement bancaire et budgétaire et à la prévention du surendettement

[329] Gilles L. et Guisse N. (2013), « Innovation sociale et apprentissage mutuel en matière de micro-épargne en Europe », *SIMS Rapport global*. Disponible sous : http://www.credoc.fr/publications, (S4058)

[330] http://www.social-sante.gouv.fr/espaces,770/famille,774/dossiers,725/soutien-a-la-parentalite,1794/la-gestion-du-budget-familial,1466/

Un inventaire partiel suffit néanmoins pour constater la faiblesse, voire l'inexistence, des évaluations d'impact dans les rapports d'activité des acteurs de l'éducation financière. Certains communiquent sur le nombre d'heures de formations dispensées, parfois sur les caractéristiques des publics touchés, mais ici encore les impacts sur les parties prenantes ne sont pas mis en évidence. Les données les plus détaillées sont fournies par Finances et Pédagogie. Cette structure, créée en 1957 par les Caisses d'Epargne, continue de recevoir leur soutien soit environ 2 à 2,5 millions d'€ par an. En 2012, la structure employait 24 salariés et a mis en œuvre 2.954 interventions au bénéfice de 41.813 personnes formées sur 8.180 heures de formation. Ces chiffres indiquent des sessions de formation plutôt courtes, inférieures à 3 heures en moyenne et, sans étude d'impact, interrogent sur les bénéfices obtenus.

Alors que les dispositifs d'éducation financière apparaissent nombreux en dehors de l'institution scolaire, il reste difficile d'affirmer qu'ils atteignent les cibles les plus fragiles et que les informations diffusées contribuent à l'inclusion financière, c'est à dire à limiter les difficultés d'usage des produits et services financiers. *A contrario*, il est prouvé que « *les parents jouent un rôle fondamental dans la transmission des savoirs en matière d'argent* » (IEFP, 2006) et que la culture financière des jeunes adultes est très fortement corrélée aux caractéristiques socio-démographiques et aux pratiques financières du foyer parental (Lusardi and Al., 2010)[331].

Ainsi, en dépit des obstacles examinés, il apparaît que le milieu scolaire soit le lieu le plus approprié pour concentrer les efforts pédagogiques nécessaires à une prévention efficace. En premier lieu, il présente l'avantage d'un public captif. L'information est donnée et n'a pas à être recherchée contrairement aux outils diffusés sur internet. De plus, la présence est obligatoire et non optionnelle contrairement aux sessions de formation réalisées dans des cadres associatifs. En second lieu, il rend possible une évaluation des connaissances et des évolutions comportementales sur la durée d'un cycle d'enseignement. La qualité pédagogique des supports peut y être mieux contrôlée et améliorée en continu que celle des enseignements dispensés dans des cadre moins institutionnels[332]. Enfin et surtout, si le programme s'inscrit dans le « *socle commun »,* il atteint toutes les catégories sociales, favorise l'égalité des chances et peut limiter la transmission intergénérationnelle de l'exclusion financière.

---

[331] Lusardi, A., Mitchell O.S. et Curto V. (2010), « Financial Literacy among the Young », *The Journal of Consumer Affairs,* 44 (2), 358-380.

[332] L'analyse de supports de formation réalisés par un organisme spécialisé pour une grande enseigne bancaire française a fait apparaître de nombreuses lacunes pédagogiques : imprécisions voire erreurs dans la présentation des produits bancaires ou de certains pans du droit bancaire, catalogue théorique et jargon bancaire inadaptés aux besoins concrets des participants.

En comparaison à de nombreux autres pays, la France peut faire figure d'exception. Le niveau d'épargne des ménages y est globalement élevé et leur taux d'endettement globalement réduit ; la loi protège les consommateurs et l'Etat-providence reste encore actif en matière d'éducation, de santé, de retraite. Les risques collectifs d'une culture financière lacunaire peuvent y apparaître moindres qu'aux Etats-Unis par exemple où le financement des études comme celui des retraites est sous la responsabilité des individus, où les prêteurs alternatifs proposent des taux très supérieurs au taux d'usure français, où des produits spéculatifs peuvent être largement diffusés auprès des ménages (*subprimes*, prêts hypothécaires rechargeables). En France, le contexte protecteur et l'apparence d'une exclusion financière marginale ont pu faire douter le législateur de l'intérêt ou de l'urgence d'un programme d'éducation financière obligatoire. Nous avons montré que la précarisation accrue des ménages mettait plus de 10% de la population en risque d'exclusion financière et ce, dans les conditions actuelles d'intervention de l'Etat-providence. Ce taux pourrait encore s'accroître avec un désengagement social de l'Etat. Aussi malgré l'absence de preuves tangibles de la supériorité des bénéfices attendus sur les coûts éducatifs induits, l'évolution des programmes scolaires se justifie au titre d'un principe de précaution : il s'agit ici de favoriser l'égalité des chances dans l'autonomie à l'âge adulte.

6.2.2 Un accompagnement budgétaire perfectible ?

Pour les dispositifs curatifs, un cercle vertueux voudrait qu'un accompagnement budgétaire de qualité améliore la culture financière et l'autonomie des publics pris en charge et que les connaissances ainsi acquises influencent leurs comportements de sorte qu'ils résolvent et ne connaissent plus de difficultés d'usage des produits et services financiers ou que celles-ci, si elles existent, n'aient que des incidences personnelles limitées.

Comme pour l'éducation financière, les dispositifs existants sont multiples et peinent à être évalués. Ils sont animés par 3 typologies d'acteurs : publics, associatifs et privés. Les acteurs publics sont principalement les Conseils Généraux, Caisses d'Allocations Familiales et CCAS. Ils interviennent principalement dans le cadre de l'accompagnement en économie sociale et familiale (AESF), une des aides proposées aux familles rencontrant des difficultés, au titre de l'aide sociale à l'enfance (Ase). Le secteur associatif agit, en parallèle, avec des accompagnements généralistes dans lesquels s'intègrent des accompagnements budgétaires, comme les UDAF avec l'Aide Educative Budgétaire, ou des accompagnements plus ciblés, comme Crésus plus spécialisé dans l'aide et le conseil à la constitution et au suivi des dossiers

de surendettement. Enfin, certains établissements financiers, comme les Caisses de Crédit Agricole avec les Points Passerelle ou la Banque Postale avec l'APPUI, ont organisé en interne des cellules de soutien aux clients en difficultés. Très peu d'informations sur le nombre de personnes prises en charge, leur profil, les effets de l'accompagnement sont rendues publiques.

La démarche normative des dispositifs institutionnels, un dogmatisme improductif ?

Les dispositifs publics ou associatifs dispensent un accompagnement global au sein desquels les coûts spécifiques de l'accompagnement budgétaire sont complexes à distinguer. *A contrario*, on peut tenter d'en dégager ses effets propres. L'objectif de l'accompagnement budgétaire est clairement défini : il s'agit d'aider à la régulation du budget, l'amener à l'équilibre voire à dégager une capacité d'épargne pour la personne accompagnée. Ces résultats concrets pourraient être interprétés comme les impacts positifs d'un accompagnement budgétaire réussi. « *L'accompagnement budgétaire n'ambitionne […] pas seulement de transmettre des compétences mais, plus largement, de modifier un comportement*. » (Perrin-Herredia, 2013b)[333]. Sa réussite s'évaluerait donc à l'aune du respect par l'accompagné de la norme économique imposée par l'accompagnateur. Perrin-Herredia (2013b) démontre que cette norme impose aux plus démunis une hiérarchie des besoins qui vient de l'extérieur et que « *le travail de normalisation entrepris par les accompagnateurs budgétaires ne fait pas qu'édulcorer la manière dont la contrainte budgétaire pèse sur les choix économiques des consommateurs les plus pauvres, il oublie également la façon dont la contrainte sociale structure ces choix* ». Cette analyse conduit à s'interroger sur les véritables indicateurs d'un accompagnement budgétaire productif car si mathématiquement un équilibre budgétaire retrouvé apparaît comme un succès, cela ne démontre en rien l'amélioration des conditions de vie de l'individu. Ainsi, même sous l'apparence d'un succès, certains accompagnements budgétaires peuvent être contreproductifs en accentuant stigmatisation et exclusion. Concernant l'accompagnement budgétaire, la supériorité des avantages attendus pour les ménages démunis sur les coûts induits pour les pouvoirs publics ou les associations n'est pas une évidence. En revanche, ces dispositifs « *participent de la stabilité et de la reproduction des structures de la société* » (Perrin-Herredia, 2013b).

[333] Perrin-Heredia A. (2013b), « *Le « choix » en économie* », Le cas des consommateurs pauvres, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 199 (4), 46-67

Les prises en charge mises en œuvre apparaissent ainsi davantage orientée vers le maintien d'un équilibre social que vers une amélioration sensible des conditions de vie des accompagnés, celles-ci n'étant pas évaluées. L'accompagnement apporte une réponse qui évite de poser la question de l'insuffisance des ressources de façon trop frontale. Pour valoriser et mieux cibler le travail des accompagnateurs, une première étape pourrait consister à instaurer des modes d'évaluation de l'amélioration des conditions de vie ressenties par les publics accompagnés.

L'approche sociétale des établissements financiers est-elle vraiment gagnant-gagnant ?

De nombreuses structures bancaires ont aussi investi le champ de l'accompagnement budgétaire sous des formes variées. Certaines dédient en interne des moyens humains et techniques visant à détecter et accompagner des clients qui présentent des signes de difficultés financières comme les Points Passerelle des Caisses Régionales de Crédit Agricole depuis 1997, la cellule « Accompagnement Client » de LaSer-Cofinoga jusqu'en 2012 ou celle de Cetelem depuis 2010, et plus récemment les initiatives de la Banque Populaire Occitane dès 2012 et de la Banque Postale à partir de 2013 avec l'APPUI. D'autres, comme la Société Générale, ont opté pour une externalisation en adressant à Crésus des clients volontaires pour bénéficier d'une médiation ; dans ce cadre Crésus agit comme interlocuteur unique entre le client et ses créanciers. D'autres enfin, comme les Caisses d'Epargne avec Finances et Pédagogie, privilégient la formation d'accompagnateurs professionnels ou bénévoles qui agissent au sein d'associations caritatives. Pour tous, l'objectif annoncé est de permettre au client de retrouver un équilibre budgétaire. Comme pour les travailleurs sociaux du secteur public, la méthode consiste initialement à analyser ressources et dépenses et à mettre en évidence un reste à vivre. Ces initiatives privées présentent un double avantage. Premièrement, elles vont vers le client contrairement aux soutiens publics qui doivent être sollicités par l'usager. A des degrés de sophistication divers[334], les établissements financiers qui procurent des accompagnements ont développé des méthodes de détection de la fragilité avant survenance d'un contentieux. Les clients sont contactés et un traitement personnalisé, qu'ils sont libres de refuser, leur est proposé. Deuxièmement, l'établissement peut rapidement

[334] Cetelem a développé « *un outil statistique couplé à un programme relationnel* ». Un algorithme utilise les informations contenues dans la base client (données personnelles, utilisation des lignes de crédit,…) et des probabilités de risque pour repérer des situations qui pourraient se dégrader.

mettre en œuvre des réagencements de dettes voire des rétrocessions de facturation ou des crédits courts à taux très réduits.

Ces solutions représentent une charge additionnelle comparativement au traitement standard de l'ensemble de la clientèle : systèmes de détection, personnel à mettre à disposition d'un petit nombre de clients à faible potentiel de PNB voire à PNB négatif, et autres frais de structure. La personnalisation de la relation limite le nombre de clients qui peuvent être pris en charge par un salarié dédié, même si une structure comme Cetelem semble avoir conçu une approche qui mieux que d'autres a intégré un critère de productivité.

Tableau 6-12 : Comparaison de dispositifs d'accompagnement privés en 2012

2012	Crédit Agricole Aquitaine	Banque Populaire Occitane	Cetelem
-	Point Passerelle	Cellule dédiée	Cellule dédiée
Salariés dédiés	3	3	10
Salariés totaux	2 547	2 298	ND
% salariés dédiés	0,12%	0,13%	
Clients accompagnés en 2012	306	381	13 000
Clients totaux	900 714	573 993	ND
% clients accompagnés	0,03%	0,07%	
Accompagnés par salarié dédié	102	127	1 300
Restitution de facturation K€	16	344	ND
Taux de retour à l'équilibre	78%	60%	ND

Ces dispositifs sont-ils pour autant efficients pour atteindre l'objectif affiché de rétablir l'équilibre budgétaire des clients fragilisés et de prévenir le surendettement ? Il semble que les moyens affectés soient encore insuffisants pour y parvenir. Plus de 200.000 nouveaux dossiers de surendettement sont déposés chaque année pour 28 millions de ménages dont au moins 48% détiennent un crédit, soit environ 200.000 dossiers pour 13,5 millions de personnes endettées. Ce sont donc près de 1,5% des ménages endettés et plus de 0,7% de l'ensemble des ménages qui seraient susceptibles de nécessiter une action préventive. Or, dans les exemples ci-dessus, les dispositifs n'atteignent que 0,03% à 0,07% de la clientèle. Ce constat interroge sur la cause de ces faibles proportions de clients bénéficiant d'une prise en charge spécifique.

Une offre limitée par des coûts supérieurs aux avantages matériels court terme

Les systèmes d'information des établissements financiers contiennent les données nécessaires à la détection des clients en difficulté : dépassements répétitifs de découverts autorisés, utilisations de crédit inhabituelles, modifications dans la régularité ou les montants de flux

créditeurs, … Techniquement, et comme le prouvent les initiatives existantes, la détection des difficultés, même si elle ne peut prétendre être exhaustive, est réalisable. La capacité de détection ne réduit donc pas la capacité d'offre d'accompagnement. Les ressources humaines qui y sont dédiées sont en revanche limitées. Si les méthodes de contrôle de gestion permettent d'évaluer assez précisément les coûts que l'accompagnement représente, les bénéfices attendus sont plus complexes à valoriser financièrement. Outre les avantages pour le client, les établissements interrogés évoquent pour eux l'évitement de coût de recouvrement ou de contentieux, le rétablissement d'une relation commerciale rentable sur la durée, la valorisation d'une action sociétale qui remporte l'adhésion du personnel. Il apparaît que la valorisation de ces dispositifs inclut des critères extra-financiers ou des bénéfices long terme difficilement compatibles avec des modèles qui recherchent une optimisation court terme des résultats d'exploitation. Ces éléments peuvent expliquer une réticence à affecter des ressources sans contrepartie PNB directe.

Une réponse faible aux besoins sous-jacents

L'incompétence à la gestion s'avère plutôt rare. Pour Cetelem, parmi les principales causes de fragilité identifiées, seules 8% sont liées à une mauvaise gestion du budget. Les difficultés sont essentiellement provoquées par les impacts sur les ressources ou les dépenses de modifications, prévisibles ou inattendues, des conditions de vie. Ces situations sont aggravées par l'absence d'épargne de précaution. Pour conforter cette hypothèse, nous avons analysé un portefeuille A de clients accompagnés par une société de crédit à la consommation (400 clients, données 2011) et un portefeuille B de clients accompagnés par une banque mutualiste (300 clients, données 2012).

Les profils des personnes accompagnées varient sensiblement selon l'établissement financier. Si les proportions de clients entre 40 et 60 ans y sont comparables, 42% (A) vs 45% (B), la société de crédit à la consommation se distingue par une clientèle en difficulté financière beaucoup plus âgée : 46% de plus de 60 ans versus 9% seulement pour la banque mutualiste. Les couples avec enfants à charge représentent 20% de chaque portefeuille mais les différences sont notables pour les personnes seules avec enfant(s) à charge, 7% (A) vs 33% (B) et inversement pour les personnes seules sans enfants à charge, 42% (A) vs 28% (B). Si l'on considère les revenus des foyers accompagnés, ceux du portefeuille A sont plus élevés : moins de 1/3 des foyers disposent de moins de 1500€ par mois vs 67% pour le portefeuille B. Ces ménages (A) restent toutefois parmi les moins favorisés de la population française : 68%

ont un niveau de vie inférieur à la médiane nationale[335]. La faiblesse des ressources peut s'expliquer par le nombre important de retraités, 47% (A) vs 8% (B), ou autres inactifs, 22% (A) vs 38% (B). Deux profils type se détachent particulièrement de cette observation : dans le portefeuille A, de nombreux retraités (47%) dont les 2/3 en deçà du niveau de vie médian, dans le portefeuille B, des familles avec enfants à charge (53%) avec des revenus inférieurs à 1.500€ par mois. Ces observations démontrent que les déséquilibres budgétaires peuvent apparaître à tout âge. Pour ceux qui s'y confrontent après 60 ans, devrait-on considérer qu'ils ont désappris les principes de l'équilibre financier domestique ?

Dans l'offre, ce n'est pas tant l'« éducation budgétaire » qui intéresse le client que la perspective d'un allégement de ses charges. En acceptant la proposition d'accompagnement formulée par son créancier, il échange une transparence sur ses données personnelles contre une remise de frais. Pour la banque, cette transparence permet d'évaluer la marge de manœuvre dont elle dispose et les chances de rétablissement du client. La restitution ou le gel de facturation et l'éventuelle orientation vers des services sociaux compétents sont les limites de l'action bancaire. Le développement de l'offre d'accompagnement est ainsi doublement contraint : par un coût de structure par client supérieur à la moyenne, comme par des perspectives de perte de PNB à court terme.

L'accompagnement budgétaire tel qu'il est pratiqué par les établissements financiers contribue à améliorer ponctuellement l'inclusion financière d'un nombre restreint de clients, essentiellement en réduisant leurs difficultés d'usage par la remise de frais. En privilégiant une détection en amont de procédures de recouvrement, il peut participer à la lutte contre le surendettement. L'échelle à laquelle il est pratiqué apparaît toutefois insuffisante et les perspectives de développement très faibles. Parmi les mesures de protection des particuliers et de soutien à l'inclusion bancaire, la loi de séparation et de régulation des activités bancaires[336] prévoit l'adoption d'une charte qui définit « *les conditions dans lesquelles chaque établissement de crédit se dote d'un dispositif de détection précoce des situations de fragilité financière de ses clients et apporte à ces situations des réponses adaptées, en concertation avec le client concerné* ». Cette charte[337] apparaît comme un pas en avant. En effet, outre les engagements à « *Renforcer l'accès aux services bancaires et services de paiement et en faciliter l'usage* » et à « *Prévenir le surendettement* » par des mesures de prévention et de

[335] 19.550 € en 2011, source INSEE

[336] Loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013

[337] Arrêté du 5 novembre 2014 portant homologation de la charte d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement, *Journal Officiel du 13 novembre 2014*, 16/159

détection, un point jusqu'ici inexistant rend optimiste sur les possibilités de progrès : un suivi des mesures mises en place va pouvoir être réalisé par l'ACP d'une part, par l'Observatoire de l'inclusion bancaire d'autre part.

Lorsqu'un ménage peine à couvrir par ses ressources les dépenses qu'il juge nécessaires, l'organisation économique et sociale rend possible un financement à crédit. Pour des crédits courts et récurrents, ceux dont le niveau de vie est le plus faible doivent plus fréquemment souscrire des crédits plus onéreux que la moyenne de la population. L'urgence du besoin ou l'impossibilité de prouver sa solvabilité conduit, sans autre option, vers des prêteurs alternatifs aux Etats-Unis, vers le dépassement du découvert non-autorisé ou les établissements spécialisés en crédit renouvelable en France. Le besoin est comblé par l'offre disponible, quel qu'en soit son prix, pour solutionner le présent même aux dépens de l'avenir. Ceux dont l'équilibre budgétaire est structurellement instable et qui ne disposent pas d'épargne de précaution connaissent souvent avec précision le solde au jour le jour de leurs avoirs. Ce sont les ressources complémentaires qui peuvent êtres proposées par les accompagnateurs institutionnels ou associatifs et les diminutions de charges acceptées par les créanciers qui participent au maintien de l'inclusion sociale et financière de l'individu ou du ménage en difficulté. Le fait qu'il apprenne à formaliser un tableau de trésorerie ou qu'il adapte son comportement à une norme économique orthodoxe apparaissent accessoires, voire improductifs, en comparaison. Nous retiendrons qu'il est difficile de prouver que l'accompagnement budgétaire améliore systématiquement les conditions de vie des plus démunis mais que lorsque des modifications de comportement en résultent, elles bénéficient à la société (stabilité) et à l'économie (en les rendant de nouveau profitables).

En complément de la protection légale du consommateur, l'éducation financière et l'accompagnement budgétaire s'affichent comme les outils de l'amélioration des conditions d'usage des produits et services financiers. Comme pour les microcrédits, notre analyse souligne l'insuffisance du suivi des bénéficiaires sur le long terme et en conséquence des études d'impacts rares ou trop limitées pour dégager des axes de progrès. C'est un champ de recherche à approfondir en France pour améliorer la lutte contre l'exclusion financière. En effet, ces dispositifs ne résolvent pas les déséquilibres financiers mais ils parviennent à démontrer leur utilité lorsqu'ils peuvent éviter que ceux-ci ne se creusent davantage, pour la part restreinte de clients qui en bénéficient.

En matière d'inclusion financière, les instances européennes croient aux bénéfices du microcrédit et de l'éducation financière. En l'absence d'une littérature fournie dédiée aux pays développés sur ces thématiques, mais éclairé par les recherches menées dans les pays en développement, ce deuxième chapitre avait pour objet une contribution à l'évaluation des dispositifs de microcrédit et d'éducation financière en France.

En conclusion au chapitre 1, nous relevions la permanence de l'existence d'exclus bancaires dans le contexte français et validions l'hypothèse de modèles bancaires générateurs d'exclusion. De plus, nous reconnaissions l'amélioration des capacités d'émancipation comme condition nécessaire pour enrayer les mécanismes d'exclusion financière et l'auto-alimentation de la précarité. Ces résultats et le constat de l'émergence dès la fin du XXème siècle de modèles à visée inclusive soutenus par des mesures publiques, tant législatives que budgétaires, nous ont amenés à formuler deux nouvelles hypothèses, concernant celles-ci les dispositifs d'inclusion. Il s'est agi de questionner et de vérifier l'adéquation de ces politiques aux besoins des exclus bancaires ainsi que la pérennité des modèles mis en œuvre.

A l'issue d'une analyse des acteurs, des actions, des équilibres économiques et des impacts du microcrédit et de l'éducation financière en France, nos résultats, à l'instar de ceux obtenus dans les pays en développement, sont mitigés.

Le microcrédit professionnel bénéficie en France d'un environnement légal favorable et de nombreuses structures publiques, associatives ou privées prêtes à défendre sa diffusion. Mais il souffre d'une absence structurelle d'équilibre économique et il est difficile de démontrer que l'auto-emploi qu'il promeut améliore durablement les conditions de vie de ses bénéficiaires. Alors que la France compte environ 8 millions de précaires et 2,7 millions de chômeurs, ces moyens mobilisés en faveur de l'emploi, par l'accès au crédit et l'investissement, restent au stade expérimental sans indice de volonté de changement d'échelle de la part des pouvoirs publics. Si l'augmentation des revenus par l'emploi est véritablement l'objectif assigné par les politiques publiques au microcrédit professionnel, la revue de littérature proposée et l'analyse menée sur les structures existantes dégagent plusieurs pistes de recherche en vue de rendre ce dispositif plus inclusif. La première consiste à développer les études d'impacts sur les conditions d'emploi après souscription d'un MCPro, en détaillant notamment les profils des souscripteurs, les réseaux de souscription, le type d'accompagnement mis en œuvre, les types d'emplois créés et les revenus produits. Ce suivi devrait être centralisé et piloté dans le cadre des politiques d'emploi, il permettrait une étude coûts/avantages plus exhaustive que celles disponibles à ce jour ainsi qu'un contrôle du « *mission drift* ». La démonstration de réels bénéfices collectifs permettrait de défendre un

modèle économique dans lequel l'engagement des pouvoirs publics pourrait sécuriser les structures associatives sur le long terme. La seconde piste de recherche est relative aux structures collectives (ESUS, IAE, CAE) au sein desquelles des accompagnements individualisés sont proposés. Le MCPro individualisé est en effet inopérant pour les personnes qui ne possèdent pas les compétences d'entrepreneur. La récente loi sur l'Economie Sociale et Solidaire leur ouvre des marchés préférentiels, un suivi des effets législatifs et des études terrain sur les résultats de ces structures microfinancées, en matière d'emploi et de revenus de leurs employés, contribueraient également à mieux mesurer les impacts du MCPro, et certainement à l'adapter s'il n'atteint pas le but d'inclusion défini.

Une critique plus vive peut être formulée à l'encontre du microcrédit personnel qui subit les conséquences d'objectifs insuffisamment précisés à son égard, compromettant l'efficience des moyens qui lui sont alloués. Premièrement, il est essentiel de souligner que, bien qu'il fasse intervenir des établissements bancaires, le modèle économique du microcrédit le range dans les dispositifs sociaux plus que dans les services bancaires marchands. Deuxièmement, la notion de « *projet de vie* » est trop floue pour constituer un objectif, définir des critères de mesure et évaluer les effets de l'outil comparativement à l'objectif attribué. A l'exception des minima sociaux (RSA, minimum vieillesse), les aides sociales sont généralement affectées (logement, allocations familiales, tarifications préférentielles fonction du quotient familial…). Ici, un accès au crédit est proposé avec une certaine liberté d'usage. La fongibilité de la monnaie et l'absence de suivi systématique montrent en effet une affectation souvent divergente de l'esprit initial du « plan Borloo ». Si le but de l'accès au crédit, matérialisé par le MCP, est de fournir un tremplin vers l'autonomie, les résultats actuels (faible diffusion, amélioration de la situation du ménage non avérée dans plus de 40% des cas) plaident pour une révision de l'outil. Une expérimentation mériterait d'être menée uniquement sur des prêts affectés, dans un cadre plus strict d'accompagnement. Deux types de recherche terrain pourraient être projetées. L'une serait consacrée à l'étude des effets de microcrédits dédiés à l'achat d'un véhicule provenant de filières habilitées afin de fiabiliser la qualité de l'achat. Cette offre pourrait être limitée aux seules personnes présentant des contraintes de mobilité susceptibles de gêner leur employabilité et, de ce fait, être intégrée aux politiques d'emploi. L'autre étude pourrait concerner spécifiquement l'amélioration des conditions d'habitation (salubrité, appareils à économies d'énergie, …) ; ce type de microcrédit entrerait alors dans les outils de politique du logement au bénéfice des locataires, à l'instar des crédits d'impôts ou prêts bonifiés actuels dédiés aux propriétaires. Ces options ne résolvent pas le déséquilibre économique intrinsèque du MCP mais les résultats obtenus seraient comparés à d'autres outils

pour en justifier le coût collectif. Ces prêts affectés auraient en outre l'avantage de clarifier le type d'action sociale à laquelle répond le microcrédit personnel pour les associations caritatives, avec potentiellement un meilleur ciblage des emprunteurs et un suivi « standardisable » sous forme de points de contrôle. L'étude du MCP met en évidence que l'inclusion financière des populations précarisées, lorsqu'elle est définie par l'accès au crédit à la consommation, ne peut être améliorée que dans le cadre d'une action sociale financée collectivement et donc défendable auprès des contribuables.

Enfin, nous avons pu démontrer que l'éducation financière et l'accompagnement budgétaire ne solutionnent pas les impasses financières qui caractérisent de nombreux ménages précarisés et les orientent vers les uniques offres disponibles correspondant à leur profil de risque. Ces initiatives, si elles apportent des éléments de réflexion constructifs et un terrain de recherche fertile, ne peuvent néanmoins prétendre à améliorer massivement les conditions d'accès et d'usage aux produits et services financiers des populations précarisées. Ici encore des pistes d'amélioration existent et mériteraient des expérimentations terrain. Il serait instructif de tester prioritairement des programmes-pilotes en milieu scolaire, incluant un suivi des comportements des élèves à long terme. Les connaissances et comportements des bénéficiaires de ces programmes pourraient être comparés aux connaissances et comportements des non-bénéficiaires.

Les développements proposés dans ce deuxième chapitre nous permettent de conclure que d'une part, l'hypothèse d'adéquation des dispositifs mis en œuvre aux besoins des exclus bancaires n'est vérifiée que pour certains profils, dans certains contextes, et que d'autre part, l'hypothèse de pérennité des modèles économiques étudiés ne peut être confirmée. Ces derniers dépendent fortement des budgets publics. Or, leurs objectifs ne sont pas suffisamment précis ni leur efficacité suffisamment mesurée pour démontrer leur efficience comparativement à d'autres outils possibles, ce qui ne permet pas de justifier l'affectation permanente d'une dépense publique à leur égard. Il s'agit donc prioritairement de préciser les résultats attendus des initiatives mises en œuvre, de définir des critères de mesure, de se donner les moyens d'une évaluation systématique seule source d'amélioration de l'efficience.

Ces conclusions confirment que l'inclusion financière n'est pas de la seule responsabilité des établissements financiers à but lucratif ; elle dépend des valeurs du modèle social que l'on souhaite défendre. Son amélioration passe par des choix collectifs, tant pour les banques et sociétés financières dans le cadre de leurs actions RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) que pour l'ensemble des acteurs qui influencent les choix politiques.

CHAPITRE III
UN MODELE SOUTENABLE CONDITIONNE PAR DES TRANSFORMATIONS SOCIO-ECONOMIQUES

Le secteur bancaire a affiché jusqu'à la fin des années 1990 une profitabilité médiocre. La publication d'un *Livre blanc sur la mesure de la rentabilité des activités bancaires*, par la Commission Bancaire en 1998 « *résulte du constat de l'insuffisante rentabilité des établissements de crédit français dans leurs opérations les plus traditionnelles* » (Banque de France, 1999)[338]. Près de 15 ans plus tard, l'ACP (2013) affirme encore que « *de nouveaux efforts doivent ... être accomplis par les banques pour améliorer leur coefficient d'exploitation* ». La construction de la rentabilité des établissements financiers s'appuie d'une part sur leur capacité à générer du PNB, d'autre part sur leur maîtrise des charges de structure et du coût du risque. Nous avons montré au Chapitre 1 le caractère intrinsèquement exclusif pour les populations précaires des modèles bancaires actuels, toujours en recherche d'amélioration de leur coefficient d'exploitation.

Ces modèles sont caractérisés par des charges essentiellement fixes (systèmes d'information, personnel, locaux) et par une relation client globalisée. Ils induisent un système de ventes croisées qui rend complexe la détermination d'un coût de revient objectif par produit ou service vendu. « *Le modèle de banque universelle à réseau tel qu'il existe en Europe continentale et en particulier en France est largement fondé sur ces interactions entre lignes de métiers qui constituent l'activité fondamentale d'une banque : la collecte de dépôts, le crédit et la gestion de moyens de paiement* » (Pauget et Constant, 2012)[339]. L'offre globale des intermédiaires financiers comprend deux services pour lesquels nous ferons ici l'hypothèse de la nécessité d'une analyse dissociée si l'on souhaite améliorer l'inclusion financière des populations précarisées. Il s'agit d'une part du service d'accès à la monnaie, ou différemment formulé, d'accès au système de paiement. Il s'agit d'autre part du crédit aux particuliers. Ces deux types de services donnent accès à la monnaie, « *tiers médiateur organisant les échanges* » (Orléan, 2008)[340]. Mais ils diffèrent sur deux éléments fondamentaux que sont le temps et l'incertitude. Sous le libellé de service d'accès à la

[338] Banque de France (1999), *Bulletin de la Banque de France*, (61), janvier 1999

[339] Pauget G. et Constans E. (2012), « L'avenir des moyens de paiement en France », *Rapport pour le Comité Consultatif du Secteur Financier*

[340] Orléan A. (2008), « Chapitre 2. Monnaie, séparation marchande et rapport salarial », *in* Frédéric Lordon, *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme,* Presses de Sciences Po « Académique », 55-87

monnaie ou système de paiement, nous considérerons uniquement l'accès aux valeurs dont l'usager est déjà propriétaire, l'intermédiaire financier n'intervenant que dans l'aspect technique des transactions commerciales. Le crédit *a contrario* implique l'utilisation de valeurs dont l'emprunteur n'est pas propriétaire mais qu'il s'engage à acquérir au fil du temps par le remboursement des échéances du prêt consenti. L'intermédiaire financier permet la transaction commerciale sur la base de l'évaluation de la capacité de l'emprunteur à acquérir la contre-valeur dans le temps. La dette représente alors le fait que l'emprunteur a fait usage du bien d'autrui et s'est engagé à en restituer la contre-valeur correspondante. Le premier service, contrairement au second, permet de faire l'usage d'un bien, i.e la valeur représentée par la monnaie, dont le dépositaire est propriétaire.

Le Chapitre 1 a montré que les coûts liés à l'usage du crédit pouvaient alimenter le processus de précarisation des ménages caractérisés par des budgets limités et instables. L'analyse dissociée des conditions d'accès et d'usage de chacun de ces services devrait permettre d'étudier plus précisément les réponses à apporter aux besoins différenciés en écartant les incidences négatives d'usages inadaptés. Cette clarification peut s'avérer utile tant pour les usagers que pour les intermédiaires financiers eux-mêmes ; l'opacité dont ils font preuve nuit à la confiance qu'ils inspirent à leur clientèle. En 2012, « *seulement un tiers des Français a confiance dans le système bancaire »* et *« deux Français sur cinq n'ont pas confiance dans leur banque »* (Deloitte, 2013)[341]. Or, « *un client qui fait confiance à sa banque principale génère 27 % de PNB de plus qu'un client qui ne lui fait pas confiance ; parmi les composantes de la confiance ayant un impact direct sur le niveau de PNB, les qualités d'écoute, l'intérêt porté au client et la transparence en termes de communication sont particulièrement discriminantes* » (Deloitte, 2012)[342].

Le Chapitre 2 a montré que les initiatives inclusives n'ont pas approfondi leurs expérimentations dans le champ de la clarification des services rendus par les intermédiaires financiers. Selon leur nature particulière et non globalement, quels coûts représentent-ils pour les fournisseurs, à quel prix peuvent-ils être acquis par les utilisateurs, ce prix est-il économiquement et socialement justifiable ?

---

[341] Deloitte (2013), *Relations banques et clients, Banquiers, que faites-vous vraiment pour vos clients ?*, 3ème Edition Avril 2013

[342] Deloitte (2012), *Relations banques et clients, Comment regagner durablement la confiance des clients*, 2ème Edition Avril 2012

Dans ce troisième chapitre, une première partie aura pour objet l'accès à la monnaie hors crédit. Nous nous appuierons sur la théorie des biens publics pour démonter qu'il existe un paradoxe entre la nature du bien « système de paiement » et son mode de financement actuel.
Nous aborderons dans une deuxième partie la problématique d'un accès au crédit soutenable pour les populations précarisées dans le contexte français. En nous référant au cadre théorique des *capabilités*, nous étudierons les pré-requis nécessaires pour faire du crédit un facteur de d'amélioration du bien-être social. Le microcrédit professionnel, et ses limites dans le contexte français, ayant été traités dans le Chapitre 2, nous nous concentrerons ici sur l'étude du crédit de liquidité. Cette analyse a pour objectif de soumettre des pistes de recherche favorables à la mise en œuvre de modèles d'endettement inclusifs pour les ménages marqués par une autonomie défaillante.

7 REPENSER LE *BUSINESS MODEL* DE L'ACCES A LA MONNAIE POUR NEUTRALISER L'EXCLUSION ?

La financiarisation mais aussi la dématérialisation croissante des sociétés modernes rendent indispensables l'usage d'un compte bancaire et de moyens de paiement adaptés aux usages sociaux. A l'échelle internationale, la Banque Mondiale reconnaît le rôle prééminent de l'accès aux services financiers dans l'amélioration de la qualité de vie des populations pauvres. Au niveau national, la lutte pour l'inclusion financière est également une ambition politique (Plan pluriannuel contre la pauvreté et pour l'inclusion sociale, 2013).

Concomitamment, il est possible d'observer une persistance de l'exclusion financière et une offre de services d'accès à la monnaie essentiellement privée. Ces constats amènent à s'interroger sur la légitimité et l'intérêt d'une intervention publique plus marquée, afin d'assurer l'accès à la monnaie sans difficulté d'usage pour les populations financièrement fragiles.

Dans un premier temps, une revue de littérature nous permettra d'étudier la façon dont la théorie économique aborde la question du rôle de l'Etat et définit les catégories de biens. Nous observerons comment, sous le concept d'intérêt général, ces principes sont mis en œuvre dans les contextes européens et français. Ces éléments, à la fois théoriques et institutionnels, donneront les arguments nécessaires à qualifier de bien tutélaire l'accès à la monnaie.

Dans un second temps, nous devrons nous intéresser aux modalités de financement, traditionnelles et émergentes, de ce bien tutélaire.

Cette analyse, dans le cadre de la théorie des biens publics, nous conduira à conclure que seul un changement socio-économique insufflé par la volonté politique peut assurer l'accès aux moyens de paiements pour tous, sur la base d'une officialisation de celui-ci en tant que service d'intérêt général.

7.1 L'accès à la monnaie dans le cadre de la théorie des biens publics : le paradoxe d'une offre privée

7.1.1 Rôle de l'Etat et financement des interventions publiques, la rationalité économique confrontée aux jugements de valeur

La question du rôle de l'Etat est concomitante à l'émergence de la pensée économique. Dès la fin du XVIIIème siècle, un débat s'est engagé entre les libéraux, défenseurs du marché et de la libre concurrence, et leurs opposants, favorables à une intervention régulatrice des pouvoirs publics. Pour Adam Smith, le respect par chacun de ses intérêts propres conduit à l'équilibre et à l'harmonie sociale ; le rôle de l'Etat se résume à assurer la paix, civile et extérieure, et à veiller à l'absence de corruption de la fonction publique, cette dernière étant essentiellement incarnée dans la justice et la sécurité. Smith formalise toutefois des exceptions à la non-intervention de l'Etat. L'une d'entre elle concerne les activités économiques qui profitent à l'ensemble de la société mais ne peuvent être initiées ou maintenues par des agents privés : « *Le troisième et dernier devoir du souverain est d'entretenir ces ouvrages ou ces établissements publics dont une grande société retire d'immenses avantages, mais sont néanmoins de nature à ne pouvoir être entrepris ou entretenus par un ou plusieurs particuliers, attendu que, pour ceux-ci, le profit ne saurait jamais leur en rembourser la dépense.* » (Smith, 1776, Livre V.1[343]). Une autre exception concerne la sphère financière qu'il juge indispensable de réglementer : « *ces règlements peuvent à certains égards paraître comme une violation de la liberté nature de quelques individus, mais cette liberté de quelques-uns pourrait compromettre la sécurité de toute la société. Comme pour l'obligation de construire des murs pour empêcher la propagation des incendies, les États, dans les pays libres tout comme dans les pays despotiques, sont tenus de réglementer le commerce des services bancaires* » (Smith, 1776, Livre II.2). Mais l'idée de la fonction sociale de l'Etat n'apparaît véritablement qu'avec J.S. Mill (1806-1873) pour qui, « *il doit pratiquer une politique qui tout en maintenant le cadre concurrentiel et en respectant la propriété privée, réduise les inégalités* » (Daniel, 2010, p.118)[344]. Les théories néo-classiques développées à partir de la fin du XIXème siècle, admettent la nécessité d'une intervention des

[343] Smith A. (1776), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Economica, livre II, chapitre 2 – 2000, livre V, chapitre 1 – 2005
[344] Daniel JM. (2010), *Histoire vivante de la pensée économique*, Pearson

pouvoirs publics pour corriger les imperfections du marché. Avec l'avènement de l' « économie du bien être », un pan de la recherche économique s'intéresse à la définition et à la mesure du bien être, parallèlement à la question de la construction des politiques publiques. Le degré et les modalités de l'intervention des pouvoirs publics partagent les économistes du XXème siècle. Les débats et réflexions sur les défaillances du marché les amènent à s'interroger sur les fondements du service public et sur la justification des dépenses publiques. La théorie microéconomique a cherché à définir s'il existait un domaine d'action privilégié pour les pouvoirs publics ainsi que les limites souhaitables de ses actions et contributions. Les néoclassiques ont raisonné en référence à l'équilibre optimal de marché théorisé par Pareto[345]. Un équilibre de marché peut être atteint sous 4 conditions : la concurrence est assurée par un grand nombre d'entreprises, les biens rares sont appropriables par les consommateurs, les rendements des firmes sont décroissants, les systèmes de prix permettent aux consommateurs de révéler leurs préférences. Dans ce cadre théorique, l'intervention de l'Etat n'est justifiée qu'en cas de défaillance du marché.

En 1954, Samuelson[346] expose une théorie de la dépense publique et propose de distinguer deux catégories de biens : les biens de consommation privée et les biens de consommation collective. Son analyse établit que la fonction essentielle de l'Etat consiste à produire des « *collective consumption good* ». Il définit un bien collectif comme « *un bien indivisible dont la consommation par un individu supplémentaire n'entraîne pas la diminution de la consommation des autres individus* », mais également comme un bien dont tous les individus de l'économie consomment la même quantité. Les biens collectifs sont dès lors caractérisés par les principes de non-rivalité et de non-exclusion dans la consommation.

Les travaux de Musgrave (1959) [347] permettent une avancée considérable dans la clarification des concepts d'économie publique. A partir d'une synthèse des fondements théoriques micro et macroéconomiques de la politique économique, il définit les trois fonctions de l'Etat : allocation des ressources, répartition et stabilisation. La fonction d'allocation des ressources consiste à « *mettre en œuvre les corrections nécessaires à l'allocation des ressources opérée par le marché* », (« *securing necessary adjustments in the allocation of resources by the market »* Musgrave, 1959, p.6). Son analyse justifie une intervention de l'Etat soit réglementaire pour garantir la libre concurrence lorsque les marchés concurrentiels

[345] Un optimum de Pareto est atteint lorsque l'amélioration de la satisfaction d'un agent ne peut être réalisée qu'au détriment d'un autre agent.

[346] Samuelson P. A., 1954, « The Pure Theory of Public Expenditure », *Review of Economics and Statistics*, 36 (4), 387-389

[347] Musgrave R. (1959), *The Theory of Public finance*, McGraw-Hill Book Company, New York

constituent la solution la plus efficace, soit économique lorsque la libre concurrence ne permet pas d'atteindre un optimum de Pareto : situations de rendements croissants, apparition d'externalités, offres de biens collectifs purs et de biens tutélaires.

Musgrave complète la segmentation des biens décrite par Samuelson en introduisant la catégorie des biens tutélaires (*merit wants*).

« *Il s'agit de besoins auxquels répondent des services soumis au principe d'exclusion et satisfaits par le marché dans la limite de la demande effective. Ils deviennent publics si leurs mérites sont tels que l'on considère que leur satisfaction peut être obtenue par le budget public au-delà de ce qui est pourvu par le marché et payé par des acheteurs privés* » (Musgrave, 1959, p.13)[348]. Ces biens sont donc produits spontanément et conformément à la demande effective des utilisateurs, mais l'autorité publique y attache un intérêt tel qu'il justifie une intervention de l'Etat. Ils comprennent entre autre, « *les repas fournis aux écoles par la collectivité, les logements à faibles loyers subventionnés, et l'enseignement gratuit. Certains besoins peuvent être au contraire considérés comme indésirables, et leur satisfaction peut être découragée par des taxes dissuasives. C'est le cas, par exemple, pour la consommation des boissons alcoolisées »* (Musgrave 1959, p.13).

Ces biens sont publics par choix politique et les modalités de leur offre peuvent évoluer avec les arbitrages politiques. Plusieurs arguments permettent de justifier « *l'ingérence de certains, et probablement de la majorité, dans la structure de préférence des autres* » (Musgrave, 1959, p.14). Musgrave souligne tout d'abord que certains besoins « *se situent à la limite entre besoins privés et besoins collectifs purs* » en procurant un avantage immédiat au bénéficiaire mais également plus globalement à plus ou moins long terme à la collectivité. En second lieu, bien qu'il défende la souveraineté des consommateurs, il constate que celle-ci repose sur leur connaissance parfaite du marché. Or, cette dernière n'est que très rarement avérée, donc il existe des situations où « *un groupe bien informé est fondé à imposer sa décision aux autres* ». Pour les biens tutélaires, les véritables préférences des individus ne fondent pas obligatoirement l'action publique. Celle-ci émane d'un jugement de valeur sur les besoins sociaux dans des circonstances données.

La synthèse de Musgrave permet de conclure que les biens collectifs et les biens tutélaires impliquent nécessairement une intervention publique dans leur fourniture et/ou leur financement.

---

[348] « *Such wants are met by services subject to the exclusion principle and are satisfied by the market within the limit of effective demand. They become public wants if considered so meritorious that their satisfaction is provided for through the public budget, over and above what is provided for through the market and paid for by private buyers »*

La différenciation des biens est complétée par Buchanan (1965)[349] qui introduit avec les « *biens de club* », non-rivaux mais potentiellement exclusifs, une catégorie intermédiaire. Les travaux d'Ostrom, plus récents, exposent une segmentation alternative « *afin d'identifier les différences fondamentales qui affectent les incitations offertes aux individus* » (Ostrom et Eloi, 2012)[350] :

Tableau 7-1 : Quatre types de bien selon Ostrom (2005)[351]

		Capacité de soustraire la ressource à l'usage d'autrui	
		Forte	Faible
Difficulté d'exclusion des bénéficiaires potentiels	Forte	Ressources communes : bassins d'eau souterraine, lacs, systèmes d'irrigation, pêcheries, forêts, etc.	Biens publics: paix et sécurité de la communauté, défense nationale, connaissances, protection contre les incendies, prévisions météorologiques, etc.
	Faible	Biens privés: alimentation, vêtements, automobiles, etc.	Biens de péage (de club) : théâtres, clubs privés, garderies, etc.

Source : adapté de E.Ostrom (2005), p. 24.

Ostrom propose une réflexion sur la « *soustractabilité d'utilisation* » plutôt que sur la rivalité et une échelle d'intensité plutôt qu'une répartition binaire, présence ou absence, des caractéristiques. Enfin, elle distingue les ressources communes des biens publics car celles-là partagent « *avec les biens privés l'attribut de la soustractabilité et la difficulté d'exclusion avec les biens publics* » (Ostrom et Ostrom, 1977)[352]. De nombreuses traductions de textes anglo-saxons mentionnent comme celle d'Ostrom, le terme de biens publics indifféremment à celui de biens collectifs. Cette assimilation apporte une certaine confusion puisque dans le référentiel français l'adjectif « public » induit une intervention de l'Etat.

Dans les années 80, les experts français de l'économie publique ont précisé les terminologies. « *Compte tenu de la consonance juridique et donc institutionnelle qu'ont en français les termes « public » et « privé » nous avons préféré les termes « collectifs » et « privatifs » comme l'ont fait avant nous la plupart des économistes français tels que X. Greffe, S.C. Kolm, E. Malinvaud, J.C. Milleron et G. Terny* » (Bénard, 1985, p.33)[353].

[349] Buchanan J. M. (1965), *An Economic Theory of Clubs*, Economica, 32(125), 1-14

[350] Ostrom E. et Éloi L. (2012), « Par-delà les marchés et les États » La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes, *Revue de l'OFCE*, 1(120), 13-72

[351] Ostrom E. (2005), *Understanding Institutional Diversity,* Princeton University Press

[352] Ostrom V. et Ostrom E. (1977), « Public Goods and Public Choices », in *Alternatives for Delivering Public Services: Toward Improved Performance*, ed. Emanuel S. Savas, 7-49. Boulder, CO: Westview Press

[353] Bénard J. (1985), *Economie publique*, Economica

Outre la facilité d'une traduction immédiate, l'amalgame a pu largement être alimenté par la théorie micro-économique néo-classique. Selon celle-ci, le prix d'un bien doit être égal à son coût marginal. Pour un bien collectif, la non-rivalité implique que le coût marginal engendré par un utilisateur supplémentaire est nul, ce qui conduirait à fixer un prix à zéro. Dans ce contexte, aucune offre privée ne peut exister et un bien collectif doit nécessairement provenir d'une offre publique. L'inexistence d'exclusion, notamment par les prix, renvoie aussi vers les pouvoirs publics la responsabilité de l'organisation du financement du bien collectif. L'accès de tous à la même quantité de biens conduit les usagers à ne pas révéler leurs préférences, voire à des comportements de « passager clandestin », chacun espérant que le coût soit supporté par autrui. Aucun prix de marché ne peut être établi et, pour produire le bien, l'Etat doit imposer un financement coercitif. Des contre-exemples à l'amalgame public/collectif sont pourtant observables. Un bien collectif, non-rival et non-exclusif, n'est pas nécessairement produit et fourni par les pouvoirs publics. Les émissions des radios libres, l'accès libre à des œuvres proposé par des fondations privées ou encore les partenariats publics-privés en sont des exemples. Inversement, un bien produit et fourni par l'Etat, n'est pas nécessairement non-rival et non-exclusif, comme l'illustrent les services de santé ou d'éducation.

Sous conditions spécifiées, l'optimum de Pareto apporte une réponse à la question de l'efficacité économique mais reste muet sur la question de la justice sociale. « *Une allocation des ressources peut être efficace au sens de Pareto et conduire pourtant à une énorme opulence pour certains et une extrême pauvreté pour d'autres*. » (Arrow, 1983, p.202)[354]. Musgrave ne propose pas de règle d'arbitrage pour résoudre les conflits d'intérêt entre les trois fonctions de l'Etat. Or, le constat d'Arrow souligne que des conflits entre les priorités de chaque fonction peuvent survenir. Musgrave (1959) « *suppose implicitement que tout ce qui est source de conflit a déjà été réglé par un processus démocratique qui débouche sur une volonté générale* » et élude les jeux politiques.

Les économistes ont su segmenter les catégories de biens mais aussi démontrer que l'affectation d'un bien dans certaines des catégories identifiées dépend de jugements de valeur. Pour de nombreux biens la question de l'intervention de l'Etat et de la forme que celle-ci devrait prendre ne peut donc être tranchée uniquement par la rationalité économique, comme l'illustre le tableau de synthèse ci-dessous :

[354] Arrow K. (1983), *General Equilibrium*, Collected Papers of K. Arrow, vol.2, Oxford, Basil Blackwell

Tableau 7-2 : Synthèse des catégories de biens

	NATURE		Mode de mise à disposition
Catégorie	**Rivalité (Samuelson) ou Soustractibilité d'utilisation (Ostrom)**	**Exclusion**	*Le bien devient public par choix politique*
	Il y a non-rivalité lorsque la consommation d'un bien par un individu supplémentaire n'en diminue pas la consommation pour les autres.	Il y a non-exclusion lorsque tous les individus peuvent ou doivent également consommer le bien	
Bien collectif Samuelson (1954)	NON "*Bien indivisible*" (Samuelson) "*Faible capacité de soustraire*" le bien à l'usage d'autrui (Ostrom)	NON Tous les individus en consomment la même quantité (Samuelson). La difficulté d'exclusion est forte (Ostrom).	Public ou Privé
Bien privé	OUI Divisible Forte capacité de soustraire à l'usage d'autrui	OUI Les consommations sont variables en fonction des agents. La difficulté d'exclusion est faible.	Privé
Bien commun Ostrom (1977)	OUI Divisible Forte capacité de soustraire à l'usage d'autrui	NON La difficulté d'exclusion est forte (Ostrom).	Public ou Privé
Bien à péage ("club") Buchanan (1965)	NON "*Bien indivisible*" (Samuelson) "*Faible capacité de soustraire*" le bien à l'usage d'autrui (Ostrom)	OUI Les consommations sont variables en fonction des agents. La difficulté d'exclusion est faible.	Public ou Privé
Bien tutélaire Musgrave (1959)	OUI Divisible Forte capacité de soustraire à l'usage d'autrui	NON La difficulté d'exclusion est forte (Ostrom).	Public

Les recherches sur le fondement, le périmètre et les modalités de l'action publique vont donc s'écarter de la théorie économique pure confrontée aux jugements de valeur.

Avec Rawls, la philosophie politique s'intéresse à la justice sociale, point jusque là non traité par l'économie orthodoxe. Rawls s'oppose à l'approche utilitariste défendue par le modèle parétien. Alors que cette dernière cherche à maximiser l'utilité attendue, Rawls défend que les individus opteraient pour une stratégie « maximin », c'est à dire pour l'option dont le pire résultat est le plus supportable après comparaison des pires résultats possibles. Ainsi, si l'on envisage les choses d'un point de vue impartial, « *sous un voile d'ignorance* », les préférences iraient vers deux principes de gouvernance (Rawls, 1995)[355]. Il énonce comme principe prioritaire que « *chaque personne a droit à un système pleinement adéquat de libertés de base égales pour tous, compatible avec un même système de liberté pour tous* ». Le second principe concerne les inégalités sociales et économiques qui « *doivent satisfaire à deux conditions :*

[355] Rawls J. (1995), *Libéralisme politique,* traduit par C. Audard, PUF

- elles doivent d'abord être attachées à des fonctions et à des positions ouvertes à tous, dans des conditions de juste égalité des chances.

- elles doivent procurer le plus grand bénéfice aux membres les plus désavantagés de la société. ».

Ces principes, qui entraînent pour l'Etat un rôle dans la redistribution, même partielle, de la richesse sociale, ont été vivement critiqués, notamment par le courant libertarien (Nozick, 1974)[356]. Ainsi, même si certains auteurs ont tenté d'associer théorie économique de l'équilibre général et théorie de la justice (Desreumaux, 2013)[357], pas plus l'économie que la philosophie politique n'a trouvé de consensus au sujet du rôle de l'Etat et du périmètre du service public.

En synthèse, nous pouvons uniquement retenir que :

- sans volonté publique certains biens, utiles collectivement, ne pourraient être produits par le marché ;
- d'autres biens, utiles individuellement et collectivement, peuvent être produits par le marché mais dans des conditions insatisfaisantes relativement à des besoins sociaux ; ces besoins sociaux étant définis subjectivement par les gouvernements et non par les préférences réelles des consommateurs.
- l'optimum économique de marché est étranger à la notion de justice sociale, établir une justice sociale est un choix politique non économique.

En définissant les catégories de biens, les théories économiques précédemment exposées donnent un cadre mais ne spécifient pas ce que doit financer l'Etat, ni par quels moyens. Ces questions ont été appréhendées par les théoriciens du choix social. « *L'ambition de leurs travaux était l'élaboration d'un cadre permettant des décisions de groupe rationnelles et démocratiques, tout en accordant une attention suffisante aux préférences et intérêts de tous les membres du groupe.* » (Sen, 1999).

Ces théories ont elles contribué à orienter efficacement les arbitrages d'allocation des ressources publiques ?

[356] Nozick R. (1974), *Anarchie, Etat et utopie*, PUF

[357] Desreumaux V. (2013), « Équilibre général et justice sociale : la théorie néoclassique comme philosophie politique ? », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy* (64), 75-110

La question du financement des biens publics est indissociable de celle du périmètre de l'action des pouvoirs publics. Dès la fin du XVIII siècle avec Turgot et Condorcet, économistes et hommes d'Etat cherchent à calculer le rapport du coût au bénéfice pour la dépense publique et admettent un point d'équilibre au « *moment où le bien-être collectif supplémentaire que permet une augmentation de dépense devient inférieur au désagrément que provoque l'augmentation de l'impôt nécessaire à son financement* » (Daniel, 2010). Si conceptuellement cet argument peut séduire, il se heurte dans la pratique à la réalisation de nombreux pré-requis : nécessité de savoir mesurer le bien-être collectif, nécessité de savoir modéliser le lien entre dépense marginale et bien-être collectif marginal, nécessité de savoir mesurer le désagrément provoqué par l'impôt marginal prélevé pour financer la dépense marginale, nécessité de définir une unité commune pour pouvoir comparer bien-être collectif marginal et désagrément marginal. L'économie du bien-être a cherché à répondre à ces pré-requis. Sous l'influence de l'héritage utilitariste, le bien-être social est d'abord étudié à partir de l'évaluation des utilités individuelles. Pour Pigou (1920, p.11)[358], seul le bien-être économique, « *cette partie du bien-être social qui peut être mise en relation de manière directe ou indirecte avec une mesure monétaire* » devait être objet d'analyse, afin d'exclure tout jugement de valeur. Les théories suivantes, toujours marquées par le souci d'objectivité de la science économique, restent dans une logique d'optimalité parétienne et évitent les comparaisons interpersonnelles d'utilité. Au milieu du XXème siècle, Arrow (1951)[359] démontre qu'il est impossible de construire une fonction de choix social basée sur les préférences individuelles qui respecte cinq conditions jugées minimales, dont l'absence de dictature : « *si nous écartons la possibilité de comparaison interpersonnelle des utilités, les seules méthodes de passage des préférences individuelles aux préférences collectives qui soient satisfaisantes et définies pour un très grand nombre d'ensembles d'ordres individuels, sont soit imposées, soit dictatoriales* ». Le « *théorème général d'existence* » d'Arrow pose une limite à l'ambition économique d'être utile à la décision politique.

Sans proposer, une fonction universelle, mathématique et opérationnelle, du bien-être social, les travaux plus récents attestent que d'autres voies de recherches sont exploitables. Sen (1999)[360] s'interroge sur la validité d'utiliser des variantes de systèmes de vote pour porter des jugements quant au bien-être social. Il démontre que ces variables sont inadaptées pour de nombreux problèmes de choix social. Parmi ses arguments, il relève d'une part que les

[358] Pigou A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, New Brunswick & Londres : Transaction Publishers, 4e édition, 2002.
[359] Arrow, K.(1951), *Social Choice and Individual Values*, John Wiley & Sons, New York
[360] Sen A. (1999), « La possibilité du choix social », Conférence Nobel, *Revue de l'OFCE* (70), 11-57

intérêts des groupes « *passifs* », qui ne participeraient pas au vote, ne peuvent être ignorés, d'autre part qu' « *il n'y a pas de manière directe d'obtenir des comparaisons interpersonnelles du bien-être d'individus différents d'après les données du vote.* » En conséquence, les règles de vote doivent être dépassées pour aborder les questions de répartition. Pour Sen, le problème principal réside dans le choix d'une mesure de l'avantage individuel. Il considère insuffisantes les méthodes de comparaisons interpersonnelles uniquement fondées sur les comparaisons d'états mentaux. Cette critique est notamment motivée par l'observation de situations pour lesquelles les fondements éthiques suffisent pour justifier un choix social. Sen relève que « *la mesure du plaisir ou du désir peut quelquefois être tout à fait inadéquate pour refléter l'étendue de l'état réel de privation d'une personne* », particulièrement lorsque les individus s'accommodent de privations inacceptables d'un point de vue éthique. Il montre que les recherches liées à l'économie appliquée du bien-être de la deuxième moitié du XXème siècle ont abouti à différents types de mesure de l'avantage individuel. Ce dernier peut ainsi être approché en tenant compte des ressources, de la possession des « *biens premiers* » définis par Rawls[361], des « *différences existant entre individus pour les transformer en capacité de bien vivre* » (Sen, 1999), de la satisfaction de « besoins de base » dont le périmètre varie selon les auteurs. Sen met en avant que ces recherches ont toutes en commun un élargissement informationnel comparativement aux théories précédentes. Il en conclut que « *la possibilité d'une théorie constructive de l'économie de bien-être et du choix social (et leur utilisation pour former des jugements sur le bien-être social et pour concevoir des mesures pratiques ayant une portée normative) impliquent la nécessité d'élargir la base informationnelle d'un tel choix* » (Sen, 1999).

Sen dépasse les impossibilités d'Arrow sous la condition d'étendre la méthodologie de modélisation au-delà des variantes de systèmes de vote. Sans dénigrer l'utilité des conceptualisations mathématiques, il démontre la validité de théories qui intègrent des jugements de valeurs pour accompagner les choix politiques.

[361] Rawls classe les *« biens premiers »* sous cinq catégories : libertés de base, liberté de circulation et libre choix de son occupation, pouvoirs et prérogatives afférant aux fonctions et positions de responsabilité, revenus et richesse, bases sociales du respect de soi. Rawls J. (2009), « Unité sociale et biens premiers », *Raisons politiques*, 1(33), 9-44

Le développement de cadres conceptuels complexes n'a pas fourni aux décideurs un modèle d'arbitrage unique qui permette à la fois une justification de la dépense et une justification du choix de son financement. Des mesures de l'amélioration du bien-être collectif ont été proposées[362], mais aucune approche théorique n'est en capacité de proposer simultanément un cadre d'action et un système fiscal optimal qui tiendrait compte à la fois d'un principe d'équité sociale et du consentement à payer des usagers. Les pouvoirs publics prennent nécessairement des décisions subjectives pour définir les biens publics d'une part, dans la façon de les financer d'autre part. Dans la pratique, les biens publics peuvent être financés par des impôts directs ou indirects, par des taxes, par une tarification directe ou encore des systèmes de péréquation. Maurice et Roquigny (2013)[363] soulignent les difficultés de mise en œuvre des enseignements de la théorie économique et relèvent que « *les prélèvements publics comportent une certaine dose d'effets distorsifs, désignés sous le terme de « coût d'opportunité des fonds publics » (COFP)* ». Par ailleurs, la rareté des fonds publics peut obliger à réaliser des choix y compris parmi les projets dont le bénéfice socio-économique calculé serait positif.

Comme le choix des biens publics, le système fiscal qui en constitue les ressources, ne peut se fonder sur de seuls arguments économiques mais relèvent aussi de choix politiques. Dans la pratique, en l'absence de fonction de bien-être social opérationnelle, nous pourrons observer que le concept d'intérêt général s'est substitué aux arguments économiques purs pour fonder la légitimité de l'action publique.

7.1.2 La mise en œuvre de l'intérêt général : les choix français et européens

En France, l'Etat devient l'acteur majeur des transformations sociales après la crise économique qui aboutit à la Révolution de 1848. Le Conseil d'Etat (1999)[364] souligne qu' *« il revient à la loi, expression de la volonté générale, de définir l'intérêt général, au nom duquel les services de l'Etat, sous le contrôle du juge, édictent les normes réglementaires, prennent les décisions individuelles et gèrent les services publics* ». A une conception utilitariste qui

[362] L'OCDE a construit une méthode de mesure du bien-être des populations qui s'appuie sur 11 dimensions : le revenu et le patrimoine, l'emploi et les salaires, le logement, l'état de santé, l'équilibre vie professionnelle-vie privée, l'éducation et les compétences, les liens sociaux, l'engagement civique et la gouvernance, la qualité de l'environnement, la sécurité personnelle et le bien-être subjectif.

[363] Maurice J. et Roquigny Q. (2013), « COFP et rareté des fonds publics », *Rapport sur L'évaluation socio-économique en période de transition*, Commissariat général à la stratégie et à la prospective

[364] Conseil d'Etat (1999), « Réflexions sur l'intérêt général », *Rapport public*

tend vers la maximisation des intérêts particuliers et réduit le périmètre d'arbitrage de la puissance publique, le Conseil d'Etat préfère la conception volontariste qui défend la nécessité de dépasser les intérêts particuliers pour être en mesure de « *fonder durablement une société* ». Critique vis-à-vis de la théorie libérale qui affirme que le marché permet d'obtenir la meilleure combinaison prix/qualité de service, il soutient qu' « *une coalition d'intérêts singuliers, qui privilégie le plus souvent les impératifs du court terme, ne permet pas, de façon spontanée, de dégager en même temps l'optimum économique et l'optimum social* ». Seule la médiation de l'Etat peut accompagner le dépassement des « *égoïsmes catégoriels* » et *in fine* maintenir le lien social.

De ce point de vue, les décisions politiques ne peuvent se fonder sur de seuls arguments économiques mais intègrent nécessairement une dimension éthique. Ainsi, l'intérêt général ne peut être défini dans l'absolu mais est un construit social, relatif et évolutif. Il s'affirme comme la référence fondamentale pour les notions de service public[365] et de domaine public, le périmètre de ces derniers apparaissant en conséquence également évolutif.

Cette absence de prédétermination au champ de l'action publique se retrouve au niveau européen. Dans un premier temps, l'Europe a donné des services d'intérêt général (SIG) une définition généraliste et, sous condition de respect de « *valeurs communes* », a laissé à l'appréciation des Etats membres, la définition du périmètre, de l'organisation et du financement des SIG.

PROTOCOLE (no 26)

SUR LES SERVICES D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

LES HAUTES PARTIES CONTRACTANTES,
SOUHAITANT souligner l'importance des services d'intérêt général,
SONT CONVENUES des dispositions interprétatives ci-après, qui sont annexées au traité sur l'Union européenne et au traité sur le fonctionnement de l'Union européenne:

Article premier

Les valeurs communes de l'Union concernant les services d'intérêt économique général au sens de l'article 14 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne comprennent notamment:

— le rôle essentiel et le large pouvoir discrétionnaire des autorités nationales, régionales et locales pour fournir, faire exécuter et organiser les services d'intérêt économique général d'une manière qui réponde autant que possible aux besoins des utilisateurs;
— la diversité des services d'intérêt économique général et les disparités qui peuvent exister au niveau des besoins et des préférences des utilisateurs en raison de situations géographiques, sociales ou culturelles différentes;
— un niveau élevé de qualité, de sécurité et quant au caractère abordable, l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel et des droits des utilisateurs;

Article 2

Les dispositions des traités ne portent en aucune manière atteinte à la compétence des États membres pour fournir, faire exécuter et organiser des services non économiques d'intérêt général.

Source : Versions consolidées du traité sur l'Union européenne et du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne/Protocoles parus au JO C 115 du 09/05/2008.

[365] « *Toute activité dont l'accomplissement doit être assuré, réglé et contrôlé par les gouvernants, parce que l'accomplissement de cette activité est indispensable à la réalisation et au développement de l'interdépendance sociale, et qu'elle est d'une telle nature qu'elle ne peut être réalisée complètement que par les gouvernants est un service public* » (Duguit L. (1928), Traité de Droit Constitutionnel, tome II, 3° édition, p. 61)

Le Parlement européen avait précédemment admis qu'il n'était « *ni possible, ni pertinent d'élaborer des définitions communes des services d'intérêt général* » (Parlement européen, 2006)[366] et par conséquent des obligations de service public qui en découlent. Les seules attentes déterminées concernaient l'établissement de « *principes communs tels que : universalité et égalité d'accès, continuité, sécurité, adaptabilité, qualité, efficacité, accessibilité tarifaire, transparence, protection des groupes sociaux défavorisés, protection des usagers, des consommateurs et de l'environnement, et participation des citoyens, étant entendu qu'il convient de tenir compte des spécificités sectorielles* » (Parlement européen, 2006). Seuls certains services désignés comme Service social d'intérêt général (SSIG) avaient fait l'objet de prescriptions plus détaillées, devant couvrir « *au-delà des services de santé proprement dits* », « *les régimes légaux et les régimes complémentaires de protection sociale, …, couvrant les risques fondamentaux de la vie, tels que ceux liés à la santé, la vieillesse, les accidents du travail, le chômage, la retraite, le handicap* » ainsi que « *les autres services essentiels fournis directement à la personne…[qui,] jouant un rôle de prévention et de cohésion sociale apportent une aide personnalisée pour faciliter l'inclusion des personnes dans la société et protéger leurs droits fondamentaux*. » (Commission européenne, 2006)[367].
La notion de SIG n'a été davantage explicitée qu'en 2011, au constat d' « *un manque de clarté sur le plan terminologique* » mais dans les limites imposées par le caractère « *dynamique et évolutif* » des SIG (Commission européenne, 2011b)[368].

Service d'intérêt général (SIG) : Les SIG sont des services considérés par les autorités publiques des États membres comme étant d'intérêt général et comme faisant par conséquent l'objet d'obligations de service public spécifiques. Ces termes désignent à la fois des activités économiques (voir la définition des SIEG ci-dessous) et des services non économiques. Ces derniers ne sont soumis ni à une législation spécifique de l'UE, ni aux règles du traité relatives au marché intérieur et à la concurrence. Certains aspects de l'organisation de ces services peuvent être régis par d'autres règles générales du traité, comme le principe de non-discrimination.

Services d'intérêt économique général (SIEG) : Les SIEG sont des activités économiques remplissant des missions d'intérêt général qui ne seraient pas exécutées (ou qui seraient exécutées à des conditions différentes en termes de qualité, de sécurité, d'accessibilité, d'égalité de traitement ou d'accès universel) par le marché en l'absence d'une intervention de l'État. L'obligation de service public est imposée au prestataire par mandat, sur la base d'un critère d'intérêt général garantissant la fourniture du service à des conditions lui permettant de remplir sa mission.

[366] Résolution du Parlement européen sur le Livre blanc de la Commission sur les services d'intérêt général (2006/2101(INI)), JO C 306E du 15.12.2006, 277–283, point G
[367] Commission européenne (2006), Communication « *Mettre en œuvre le programme communautaire de Lisbonne – Les services sociaux d'intérêt général dans l'Union européenne*», COM(2006) 177 final du 26.04.06.
[368] Commission européenne (2011b), Communication « *Un cadre de qualité pour les services d'intérêt général en Europe* », COM(2011) 900 final du 20.12.2011

Ces précisions apportées par la Commission européenne interviennent dans un contexte de crise économique. La communication de 2011 affiche le positionnement politique de l'UE en rappelant « *le rôle central que jouent les services d'intérêt général en matière de cohésion sociale et territoriale* » (CE, 2011). Comme le Conseil d'Etat français, l'UE défend une conception de la puissance publique plus volontariste qu'utilitariste. Elle en souligne toutefois aussi les difficultés inhérentes. Ce choix politique nécessite d'une part un réexamen constant des règles et leur adaptation pour être en mesure d'apporter des services de qualité conformes au Protocole n°26 fondateur, d'autre part des arbitrages financiers complexes. Le choix politique est rattrapé par la réalité économique. Il reste en définitive lié à la capacité des pouvoirs publics de construire des modalités de financement pérennes pour soutenir les activités socialement acceptée comme relevant de l'intérêt général.

De façon institutionnelle, l'Europe admet deux éléments fondateurs à la justification de l'intervention des pouvoirs publics :

- l'intérêt général, concept relatif et évolutif,
- l'incapacité du marché à répondre au besoin défini par l'intérêt général dans des conditions de qualité, sécurité, caractère abordable, accès universel (cf Protocole n° 26).

Ainsi, lorsqu'un bien ou un service relève de l'intérêt général et ne peut être fourni par le marché dans les conditions prévues par le Protocole n°26, l'organisation de sa fourniture et de son financement incombe aux pouvoirs publics. Dès lors, l'intérêt général confronte les pouvoirs publics à deux enjeux majeurs. Le premier concerne la responsabilité du financement. Ses modalités doivent répondre à la double exigence de l'équilibre économique et de l'équité sociale. Les projets financés doivent accroitre le bien être social. Le coût du service fourni devant être assumé collectivement, la puissance publique définit les contributions de chaque partie prenante. Le second enjeu concerne la responsabilité de la fourniture. Le choix du fournisseur peut impacter tant le coût collectif que la qualité de la prestation, il est également soumis au risque de situations de rente. Cette problématique a conduit au développement d'une réglementation prolifique relative aux aides publiques[369] et aux marchés publics. L'arrêt *Altmark* du 24 juillet 2003 contribue à clarifier les règles applicables en déterminant les quatre conditions auxquelles doit répondre le financement

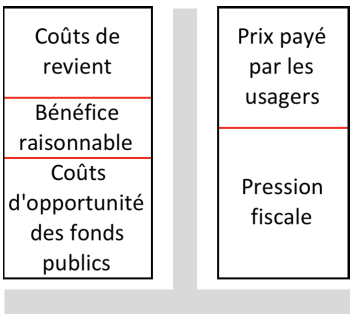
[369] Voir notamment article 107 du Traité sur le Fonctionnement de l'UE (TFUE), section II « Les aides accordées par les Etats »

public d'une entreprise chargée de la gestion de SIEG pour ne pas constituer une aide d'État (Commission Européenne, 2013)[370] :

- l'entreprise bénéficiaire doit effectivement être chargée de l'exécution d'obligations de service public clairement définies ;
- la compensation financière doit être préalablement établie, sur la base de critères objectifs et transparents ;
- « *la compensation ne doit pas dépasser ce qui est nécessaire pour couvrir tout ou partie des coûts occasionnés par l'exécution des obligations de service public, en tenant compte des recettes y relatives ainsi que d'un bénéfice raisonnable* » ;
- « *lorsque le choix de l'entreprise à charger de l'exécution d'obligations de service public, dans un cas concret, n'est pas effectué dans le cadre d'une procédure de marché public permettant de sélectionner le candidat capable de fournir ces services au moindre coût pour la collectivité, le niveau de la compensation nécessaire doit être déterminé sur la base d'une analyse des coûts qu'une entreprise moyenne, bien gérée et adéquatement équipée aurait encourus* ».

Ce dernier critère constitue la principale difficulté d'application de cette jurisprudence, les notions de « *moindre coût* » et d' « *entreprise moyenne bien gérée* » pouvant être complexes à déterminer. Cette jurisprudence admet aussi pour le prestataire un « *bénéfice raisonnable* », qui correspond au *« taux de rendement du capital qu'exigerait une entreprise moyenne s'interrogeant sur l'opportunité de fournir le service d'intérêt économique général pendant toute la durée du mandat, en tenant compte du niveau de risque.»* (Commission Européenne, 2013). L'équilibre à atteindre par les Etats pour le financement des SIG peut être schématisé comme suit :

Figure 7-1 : Schéma d'équilibre du financement des SIG



Les lignes rouges peuvent être considérées comme des curseurs. A gauche, leur position dépend des conditions de marché des SIG concernés, à droite des arbitrages de répartition effectués par les pouvoirs publics.

[370] Commission Européenne (2013), Guide relatif à l'application aux services d'intérêt économique général, et en particulier aux services sociaux d'intérêt général, des règles de l'Union européenne en matière d'aides d'État, de «marchés publics» et de «marché intérieur»

Les pouvoirs publics doivent éviter toute surcompensation, non nécessaire à l'accomplissement de la mission impartie et susceptible de fausser la concurrence entre les entreprises, tout en s'assurant de l'efficience du service rendu. Il s'agit de réaliser un équilibre entre juste rémunération du fournisseur, respect du Protocole n°26, pression fiscale et coût du service pour les usagers.

7.1.3 De la nature de l'accès à la monnaie

La réflexion économique a établi des distinctions de nature parmi les biens et a montré comment le marché pouvait conduire à des situations sous-optimales nécessitant l'intervention des pouvoirs publics. En Europe, et en France plus spécifiquement, c'est le concept d'intérêt général qui est invoqué pour justifier la prise en charge totale ou partielle du financement d'un bien par la collectivité, c'est à dire par les ressources fiscales.
Le Protocole n°26 sur les Services d'intérêt Général défend comme valeurs communes de l'Europe pour les SIEG « *un niveau élevé de qualité, de sécurité et quant au caractère abordable, l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel et des droits des utilisateurs* ». Il est convenu que l'accès à la monnaie, matérialisé par la détention d'un compte courant et de moyens de paiement, est indissociable de l'inclusion sociale. Dès lors, il est légitime de s'interroger sur la nature de l'accès à la monnaie et sur les conditions optimales de financement de ce service.

7.1.3.1 Des bénéfices collectifs modélisés

En analysant le modèle fondateur de prospection de Kiyotaki et Wright (1989, 1993) et les modèles ultérieurs (Iwaï 1988, 1997, Shi 1997, 1999, Berentsen, Molico et Wright, 2000…), Bignon et Compain (2001) et Berentsen et Rocheteau (2001) parviennent à deux conclusions sur les bénéfices collectifs de l'usage de la monnaie. L'une stipule que le rôle de la monnaie est « *d'augmenter les possibilités d'échange et de consommation, et donc d'améliorer le bien-être lorsqu'il existe des « frictions dans l'économie : spécialisation dans la consommation, problème d'information, de mémoire.* » (Bignon et Compain, 2001)[371]. L'autre met en

[371] Bignon V. et Compain C. (2001), « Les développements récents des modèles de prospection monétaire », Monnaie et formalisations des transactions, *Revue d'économie politique*, 3(111), 347-375

évidence que « *la monnaie ne permet pas seulement d'augmenter la fréquence des échanges et de surmonter un problème d'information. En élargissant l'ensemble de négociation des coéchangistes, elle améliore les termes de l'échange et donc l'allocation des ressources* » (Berentsen et Rocheteau, 2001)[372].

La monnaie est un bien sans utilité intrinsèque, pourtant les agents économiques l'utilisent comme médium des échanges. Les modèles de prospection monétaire tentent de comprendre les conditions d'acceptation de la monnaie par les agents. L'économie y est décrite par un équilibre général qui considère les liens entre production, échange et consommation. Ces modèles nécessitent des hypothèses sur la production des biens et sur la manière dont les agents se rencontrent. Le cadre théorique général des modèles de prospection est défini par (Bignon et Compain, 2001) :

- un continuum d'agents vivant indéfiniment,
- un taux d'actualisation r identique pour tous les agents,
- un coût c de production, mesuré en termes d'utilité et fonction de γ,
- γ, le taux d'arrivée des opportunités de production,
- une spécialisation telle que personne ne peut consommer sa propre production.

Le but assigné aux agents est de maximiser l'utilité de leur consommation, après prise en compte des coûts de production et d'échange. Les modèles recherchent les équilibres stationnaires d'équations de Bellman que l'on formalise, pour un producteur, par[373] :

(1) $$rV_p = \gamma \max (V_E - V_p - c, 0)$$

où V_E est l'utilité intertemporelle d'un agent producteur souhaitant échanger. L'échange dépend donc de V_E, de c et de γ. Sur cette base se sont développés des modèles « cycliques »[374] dans lesquels la production est nécessairement antérieure à l'échange et à la consommation puis des modèles « simultanés » qui admettent une production concomitante à l'échange.

Entre la fin des années 80 et le début des années 2000, la littérature a été prolixe en vue d'expliquer les causes de l'acceptation de la monnaie. Les constructions mathématiques proposées étaient fondées sur les diverses combinaisons des hypothèses suivantes :

- échanges organisés, ou non organisés,
- place(s) de marché unique ou multiples,

[372] Berentsen A. et Rocheteau G. (2001), « Monnaie et termes de l'échange dans les modèles de prospection », *Revue d'économie politique*, 3(111), 377-399

[373] L'agent ne peut stocker qu'une unité de bien.

[374] Kiyotaki et Wright (1989, 1993), Williamson et Wright (1994)

- production antérieure ou simultanée à l'échange,
- individus spécialisés ou non spécialisés,
- économique *connexe* ou *minimalement connexe*[375],
- biens stockables ou non, divisibles ou indivisibles,
- prix des biens négociables ou non,
- quantité de monnaie négociable ou non, monnaie divisible ou indivisible,
- capacité de négociation symétrique entre partenaires de l'échange ou non,
- prise en compte de frictions de différentes sources.

Bignon et Compain (2001) relèvent dans la littérature trois types de « frictions » susceptibles d'empêcher les transactions et donc d'accroître le temps nécessaire à trouver un partenaire d'échange :

Tableau 7-3 : Sources de Frictions (Bignon et Compain, 2001)

Source des frictions	Incertitude sur la qualité des biens	Absence de mémoire des transactions passées	Double coïncidence des besoins	
			partielle (connexité)	absente (connexité minimale)
Articles de référence	Williamson et Wright [1994]	Kocherlakota [1998]	Kiyotaki et Wright [1989]	Kiyotaki et Wright [1991, 1993]

Dans le modèle fondateur de prospection de Kiyotaki et Wright (1989, 1993), il existe une place de marché unique où les producteurs se rencontrent par paire, sans que les échanges soient organisés. Les modèles ultérieurs supposent des rencontres organisées sur des marchés où les biens s'échangent deux à deux (Iwai, 1988, 1996) puis des modèles intégrant des spécialistes de l'échange (Hellwig, 2000 et Howitt, 2000). Les modifications apportées au modèle initial ont pour objet de construire et tester des configurations de plus en plus réalistes. Les intermédiaires permettent d'augmenter les rencontres donnant lieu à transaction : ils augmentent la fréquence des échanges mais leur intervention a un coût (rémunération ou temps). Ainsi les agents n'y font appel que si ce coût reste inférieur au bénéfice retiré de l'augmentation de la fréquence des échanges. Plus les « frictions » sont importantes, plus les coûts de transaction sont élevés donc plus les agents sont intéressés à faire intervenir un intermédiaire.

[375] En économie *connexe*, le troc est possible. En économie *minimalement connexe*, aucun échange de troc direct n'est possible (Iwai, 1997).

Tableau 7-4 : Formes possibles de l'intermédiaire des échanges (Bignon et Compain, 2001)

Type d'intermédiaire des échanges	Monnaie marchandise	Monnaie d'État ou monnaie fiduciaire	Spécialistes de l'échange
Références	Kiyotaki et Wright [1989] Aiyagari et Wallace [1991] Kehoe et alii [1993] Renero [1998, 1999]	Kiyotaki et Wright [1993] Rupert, Schindler, Shevchenko et Wright [2000] Rupert, Schindler et Wright [2000]	Li [1998, 1999] Shevshenko [2000] Johri et Leach [2000] Bignon et Breton [2000]

Il en résulte que l'utilisation de la monnaie est rationnelle lorsque le troc direct est difficile à réaliser. Les équilibres sont néanmoins fragiles car ils dépendent des croyances des agents. Les premiers modèles étaient construits sur des hypothèses d'indivisibilité des biens et d'indivisibilité de la monnaie. Berentsen et Rocheteau (2001) interrogent cette dernière hypothèse et reposent la question de l'intérêt de la monnaie comparativement à une économie de troc. Dans une économie caractérisée par un continuum de ménages (H types de ménages) et un continuum de biens (H types de biens), ils posent, en situant les biens sur un cercle $\mathbb{C}_h$ que « *l'utilité instantanée de la consommation d'un bien de type h par un individu de type h dépend de la quantité consommée (q) et de la distance entre le bien consommé et le bien préféré du consommateur* » :

(2) $$U(I,q) = \varepsilon(i)\, u(q), \text{ où}$$

- ε = indice de satisfaction pour le bien consommé,
- I = longueur de l'arc entre les variétés de biens,
- u(.), est une fonction d'utilité.

Ce modèle confirme que la monnaie « *améliore les termes de l'échanges par rapport à ceux d'une économie de troc, du point de vue du planificateur social* », et montre que l'asymétrie dans les préférences ($\varepsilon i > \varepsilon j$) est déterminante dans le fait que la monnaie a une valeur d'échange positive à l'équilibre. Lorsque la monnaie est divisible et la capacité de négociation symétrique, Berentsen et Rocheteau (2001) concluent que « *la monnaie joue le rôle d'un équivalent général c'est-à-dire un bien transformable en tout autre bien* ».

Ainsi, en dépit des critiques d'irréalisme adressées aux premiers modèles, le rôle de la monnaie sur le bien-être dans l'économie n'a pas été infirmé. Ces bénéfices collectifs, et celui de chaque individu au sein de ce collectif, ont été diversement modélisés et confirmés, apportant ainsi la preuve théorique de l'intérêt d'un accès à la monnaie facilité pour tous.

Nous avons souligné que la littérature montre que les agents ne font appel aux intermédiaires, dont la monnaie, que si leur coût reste inférieur au bénéfice retiré de l'augmentation de la

fréquence des échanges. Le coût de l'accès à la monnaie n'est pourtant pas explicitement pris en compte par les principaux auteurs cités *supra*. Si celui-ci est considéré comme une friction supplémentaire, il est possible de conjecturer un effet négatif sur les termes de l'échange. Ces effets pourraient en être précisés par une modélisation spécifique. Cet exercice théorique supposerait néanmoins l'existence d'une possibilité de choix entre l'usage ou le non-usage de la monnaie. Or, ce choix n'est plus réaliste dans un société hautement financiarisée, dans laquelle l'activité de troc est extrêmement marginale, sauf à imaginer une monnaie de remplacement aux effets sur l'échange similaires mais aux coûts d'accès inférieurs. Ce champ de recherche reste ouvert. Il recouperait celui relatif aux monnaies alternatives, dont les succès ont été brefs à ce jour comparativement à la longévité des monnaies officielles. Nous nous bornerons ici à considérer les monnaies officielles et les résultats positifs sur le bien-être social et l'amélioration de l'allocation des ressources issus des modèles de prospection, sans perdre de vue l'effet négatif des « frictions », auxquelles les coûts d'accès à la monnaie peuvent être assimilés.

7.1.3.2 Segmenter le processus pour évaluer le caractère non-rival et non-exclusif du bien

En 1995 en France, le discours institutionnel affirme que « *les banques ne sont pas des entreprises ordinaires. Celles-ci ont une spécificité qui provient de leur rôle stratégique dans l'économie, en tant que gestionnaire du système de paiements et de financements. La contrepartie de cette place particulière des banques est leur mise sous tutelle publique*. » (Plihon, 1995)[376]. L'importance de la réglementation publique est notamment justifiée car « *l'activité bancaire est source d'externalités. Les banques gèrent les systèmes de paiement qui sont un « bien public »* » (Plihon, 1995). En 2000, alors que le processus de privatisation des établissements financiers est très avancé en France, Gaudemet et Ullmo (2000) rappellent que « *la circulation de la monnaie est un bien public* » et que « *l'accès au service bancaire (gestion de compte, instruments de paiement) apparaît […] comme une condition nécessaire à la satisfaction des besoins élémentaires de la vie courante* ». Au constat d'une tarification des services bancaires qui tend à se généraliser, ces auteurs soulignent les risques d'exclusion induits et s'interrogent sur les « *objectifs d'intérêt général poursuivis dans le domaine bancaire* » (Gaudemet et Ullmo, 2000). Ce questionnement devient essentiel à la fin des

[376] Plihon D. (1995), « L'évolution de l'intermédiation bancaire 1950-1993 », *Bulletin de la Banque de France*, (21)

années 2000 alors que les établissements financiers portent la responsabilité du déclenchement de la crise qui sévit depuis 2007. Barbot (2010)[377] constate qu'« *un renversement s'est opéré et que c'est la logique de marché qui s'impose désormais au point que l'intérêt général n'est plus la préoccupation première des établissements bancaires* ». Dressant un bilan des multiples analyses produites au sujet de la crise financière, l'auteur observe que toutes convergent vers la conclusion que « *la logique de la finance va souvent à l'encontre de l'intérêt général* » (Barbot, 2010). Pourtant, le caractère de « *bien collectif* » est encore défendu et explicité par Scialom (2013, p.77)[378] : « *En raison de leur fonction de gestion des comptes de dépôts, les banques sont au cœur du système de paiements. Or le système de paiements est un « bien collectif ». Quand un agent appartenant à une communauté de paiement dénoue ses règlements en ayant recours au service fourni par le système de paiement, il ne réduit pas pour autant la « consommation » que les autres agents font de ce service. Le service qu'offre le système de paiement ne se divise donc pas en quantités additives. Le critère de non-rivalité qui caractérise les biens collectifs est respecté*. ». Si l'on détaille les composantes du service fourni, il apparaît que l'argumentation de Scialom peut être nuancée. Le fonctionnement du système de paiement nécessite d'une part un système d'information qui enregistre les flux et les positions individuelles des comptes, d'autre part des moyens de paiement qui permettent des transferts de monnaie d'un agent à un autre. La détention d'un compte est soumise à des formalités administratives préalables réalisées par le personnel de l'établissement teneur de compte. Ici le service apparaît divisible puisque le temps dédié aux procédures administratives requises pour un agent ne peut simultanément être affecté à un autre agent : le « temps banque » consommé par un individu supplémentaire réduit le temps consommable par d'autres. L'usage du système d'information est plus complexe à analyser. Ses capacités de fonctionnement dépendent de trois facteurs essentiels : la persistance, la puissance de traitement et les potentiels de transfert. La persistance mesure les volumes d'informations que le système peut stocker (octets). La puissance de traitement correspond au nombre d'instructions qu'un processeur peut traiter en un temps donné (MIPS, *million instructions per second*). Les potentiels de transferts représentent une capacité à traiter un volume de flux dans un temps donné (octets par seconde). Les investissements nécessaires au stockage et au traitement des données sont variables en fonction des volumes de données à stocker et traiter et du temps acceptable

[377] Barbot G. (2010), « L'utilité sociale de la banque en question. Quelques réflexions pour l'après-crise », *Vie & sciences de l'entreprise*, (185-186), 120-147
[378] Scialom L. (2013), *Economie bancaire*, La découverte

pour leur traitement. Ainsi, quand un agent réalise une opération bancaire*, « il ne réduit pas pour autant la « consommation » que les autres agents font de ce service »* uniquement si le système a été conçu et dimensionné pour stocker et traiter simultanément un nombre d'opérations correspondant à la demande. Un système sous-dimensionné conduirait à la rivalité : seules certaines données pourraient être stockées au détriment d'autres, seules certaines opérations pourraient être traitées dans un temps donné au détriment d'autres. La non-rivalité apparente ne résulte que d'un choix d'investissement et de dimensionnement du système. Dans ce cadre, il est effectivement possible de considérer que l'usage du système d'information est indivisible : dès l'instant où les processus n'impliquent plus une intervention humaine individualisée, le fonctionnement d'un compte, quelle que soit la quantité d'opérations effectuées, ne diminue pas les capacités de fonctionnement des autres comptes. Pour les moyens de paiement des distinctions similaires sont observables. Certains supports, monnaie fiduciaire, carte bancaire, chèques, sont divisibles : ils ne peuvent être utilisés par tous simultanément. Il en est de même pour le « temps banque » utilisé par les opérations de retrait ou de versement au guichet traditionnel ou les opérations manuelles réalisées sur les chèques. L'automatisation tend à rendre indivisible le système de paiement dans son ensemble, il reste néanmoins des segments du process global encore individualisés, de sorte que la consommation de « temps banque » par un individu supplémentaire peut en diminuer la consommation pour les autres. Ces segments sont certes marginaux dans la prestation de service globale mais constituent des coûts qui doivent être pris en charge et ne peuvent de ce fait être ignorés. Nous en déduisons que le caractère non-rival n'est pas vérifié sur l'ensemble du bien « système de paiement ». Le caractère exclusif n'est pas évoqué par Scialom. Ici encore, tous les segments du processus « accès à la monnaie » n'ont pas les mêmes caractéristiques. L'usage du compte, qui inclut l'ouverture administrative et l'utilisation du système d'information peut être considéré comme non-exclusif. Pour la France, la réglementation spécifique permet de rejoindre la vision d'Ostrom sur ce critère distinctif des biens collectifs. Le droit au compte crée en effet les conditions d'une "*forte difficulté d'exclusion*" du bien à l'usage d'autrui. Par convention sociale et pour certaines transactions par obligation légale, le compte bancaire doit être consommé par tous. Les systèmes d'information ne sont pas consommés en quantités égales par tous dans le sens où chaque agent n'utilise pas les mêmes quantités de volume de stockage et sollicite différemment les capacités opératoires du système. Néanmoins, la détention d'un compte donne une capacité théorique à une consommation identique du bien « système de paiement » par chacun. *A contrario*, l'usage des guichets tout comme les supports que sont la monnaie

fiduciaire, les chèques, les cartes bancaires, ne peuvent ni ne doivent être consommés par tous. Ils ne remplissent pas le caractère « non exclusif » des biens collectifs mais ont une fonction commune : ils permettent un transfert de valeur d'un agent à un autre. Il est possible d'imaginer que l'évolution des technologies (paiement sans contact, m-paiement) pourrait rendre cette fonction « transfert de valeur » non exclusive.

En tenant compte des observations précédentes, le service « accès à la monnaie » ou « système de paiement » peut être segmenté en sous-services dont chacun appartient à une catégorie distincte dans la classification adoptée par les économistes.

Tableau 7-5 : Segmenter le process pour définir la nature du bien « Accès à la monnaie »

Segments du process	RIVALITE	EXCLUSION	S'apparente à :
Ouverture administrative du compte (= Usage de "temps banque")	**OUI** Divisible	**NON** Tous les individus salariés ou bénéficiaires d'allocations doivent consommer le bien.	Tutélaire
Usage du système d'information : enregistrement des flux de versement et de retrait	**NON** Indivisible du fait de choix d'investissement. Les effets de seuil de capacité peuvent provoquer une rivalité.	**NON** Tous les individus doivent consommer le bien par construction sociale.	Collectif / Tutélaire
Supports : monnaie, chèque, carte	**OUI** Divisible	**OUI** Tous les individus doivent consommer le bien pour effectuer des échanges mais ne le consomment pas dans les mêmes quantités. La consommation est variable en fonction des agents. La difficulté d'exclusion est faible.	Privé
Retraits, versements, demandes d'information au guichet (= Usage de "temps banque")	**OUI** Divisible	**OUI** Consommation variable en fonction des agents	Privé
Usage des DAB/GAB	**NON** Indivisible	**OUI** Consommation variable en fonction des agents	A péage

Scialom (1995)[379] défend, contre les théoriciens des systèmes de paiement concurrentiels, la monnaie en tant que « *bien public* ». A leur argument d'impossibilité d'usage simultané, elle oppose une conception systémique : « *tout comme on analyse la défense nationale comme un*

[379] Scialom L. (1995), « Les modèles de paiements concurrentiels. Eléments d'analyse critique », *Revue Economique*, 46(1)

système, c'est-à-dire comme un ensemble non-réductible à la somme de ses éléments constitutifs, il convient d'analyser la monnaie comme un système d'organisation des paiements dans une communauté d'échange. Seule une telle approche permet d'appréhender sa dimension de bien collectif ». De ce point de vue, le service est globalisé : il importe de le concevoir comme un tout et non de façon fragmentaire. De plus, ce tout doit être caractérisé comme public car « *l'acte de paiement n'est pas un simple rapport entre deux coéchangistes, le paiement est un acte social liant l'individu au corps social dans son ensemble* » (Scialom, 1995). Cette position est partagée par Aglietta et Orléan (2002)[380] pour qui la monnaie est par nature un bien public constitutif du lien social puisqu'elle sert d'intermédiaire aux échanges de tous. Ces affirmations ont des implications fortes. En effet, premièrement elles assimilent monnaie et accès à la monnaie, alors que l'on pourrait considérer la monnaie comme une composante du système de paiement, celui-ci étant également constitué des systèmes d'information et des intermédiaires (établissements financiers) entre les « *coéchangistes* ». Deuxièmement, elles rendent l'intégralité du processus public alors que l'on peut considérer que certains rouages présentent les caractéristiques de bien privé, de bien à péage ou de bien collectif, en amont de toute observation sur les modalités, publiques ou privées, de fourniture du bien. Enfin, les adjectifs « collectif » et « public » sont indifféremment utilisés. Dans une économie non financiarisée, sans intermédiaire entre vendeurs et acheteurs, la monnaie physique matérialise une capacité d'échange pour un individu. Dans ce contexte, la confiance en la valeur, garantie par les pouvoirs publics, peut être considérée comme bien collectif : la confiance s'avère non rivale et non exclusive. Dans une économie financiarisée, la monnaie au sens strict n'est plus seule à « *servir d'intermédiaire aux échanges de tous* » puisque les échanges transitent par un système maintenu par des établissements financiers. Etendre le caractère collectif de la monnaie « confiance » d'antan au système de paiement actuel signifie qu'il faut rendre ce dernier intégralement non-rival et non-exclusif. Il est possible d'admettre la non-rivalité sur les automatismes du système mais le temps humain consacré est lui divisible : globalement l'accès à la monnaie n'est pas en l'état des technologies actuelles non-rival. Quant à la non-exclusion, elle n'existe que par la volonté des pouvoirs publics et reste imparfaite comme l'a démontré le chapitre 1. Dans une société financiarisée, l'accès à la monnaie n'est donc pas un bien collectif au sens des économistes mais devrait être considéré comme un bien tutélaire. Cette classification permettrait de rejoindre Scialom, Aglietta et Orléan lorsqu'ils utilisent

[380] Aglietta M. et Orléan A. (2002), *La monnaie, entre violence et confiance*, Odile Jacob

l'adjectif « public ». Elle permettrait aussi de rejoindre le point de vue de Musgrave (1959) car comme l'enseignement public ou les prestations médicales gratuites qui « *procurent un avantage immédiat à l'élève ou au patient concernés* », *« tout le monde en tire un bénéfice* ».

Alors que par nature, l'accès à la monnaie pourrait être qualifié de bien tutélaire et devrait donc susciter une intervention publique par choix politique, en pratique l'accès à la monnaie en Europe n'est pas ou plus fourni par les pouvoirs publics. Jusqu'en 2011, la Commission européenne s'est refusée à toute mesure coercitive concernant les services de paiement de base, optant pour une simple recommandation censée envoyer « *un message clair aux États membres et aux prestataires de services quant au résultat recherché, tout en laissant une certaine souplesse au niveau national quant aux moyens de l'atteindre.* » (Commission européenne, 2011b). Pourtant, elle admet dès 2013 que « *certains services financiers, tels que le service bancaire universel, peuvent être considérés comme des SIEG* » (Commission européenne, 2013) et adopte en 2014 une directive visant à assurer à chacun l'accès à un compte de paiement assorti de prestations de base, à un coût raisonnable (Parlement européen et Conseil, 2014)[381].

Ainsi tant l'analyse au filtre des théories économiques que la position politique européenne pourraient justifier un financement collectif de l'accès à la monnaie et imposer pour ce service le respect des critères du protocole n°26 : « *niveau élevé de qualité, de sécurité et quant au caractère abordable, l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel et des droits des utilisateurs* ». Le choix de laisser la responsabilité et la gestion de la fourniture de ce service au secteur privé apparaît donc paradoxal. L'analyse des modalités actuelles de financement de l'accès à la monnaie en France est nécessaire pour évaluer la prise en compte de l'intérêt général dans cette organisation et juger de sa capacité à respecter les critères du protocole n°26.

[381] Parlement européen et Conseil (2014), « Directive 2014/92/UE du 23 juillet 2014 sur la comparabilité des frais liés aux comptes de paiement, le changement de compte de paiement et l'accès à un compte de paiement assorti de prestations de base », *Journal officiel de l'Union Européenne,* en date du 28/08/2014.

7.2 Le financement de l'accès à la monnaie en France

Le processus de bancarisation massive des ménages en France débute réellement à partir des Accords de Matignon en 1968 qui rendent obligatoires la mensualisation des salaires et leur versement sur un compte bancaire. En 1982, après une vague de nationalisations, le secteur bancaire français est public ou mutualiste. Les premières privatisations interviennent en 1987, sont suspendues entre 1988 et 1993, puis reprennent jusqu'en 2001. Bien qu'ayant profondément évolué depuis le début du XXIème siècle, l'offre bancaire proposée aux particuliers reste encore partiellement marquée par l'action publique qui a guidé son développement initial. Pour inciter les particuliers à l'usage des comptes bancaires et de la monnaie scripturale, le législateur avait organisé la gratuité de certains services. Ainsi, en France, les ménages ont pris l'habitude de ne pas rémunérer les services de tenue de compte, l'usage des chèques, les services de guichet. « *La gratuité est quasiment unanimement demandée pour la plupart des moyens de paiement. Il s'agit d'une position de principe indépendante des données économiques* » (Pauget et Constans, 2012, p.48)[382]. Cette gratuité venait à l'origine en compensation de la non rémunération des dépôts à vue (1966-1967). Les banques collectaient une ressource à moindre coût pour répondre aux besoins de financement de l'économie, l'amélioration de leur marge d'intermédiation devait compenser les charges liées à la bancarisation des ménages.

Entre 1967 et 1986, le modèle est favorable aux établissements financiers. D'importantes marges sont réalisées grâce à la diminution progressive du poids des coûts opératoires et un contexte peu concurrentiel. Cette rentabilité s'est fortement dégradée sur la période suivante où l'on constate une croissance des coûts opératoires plus rapide que celle du PNB et une augmentation du poids des provisions, parallèlement à une chute de la marge d'intermédiation. « *Dans le passé, les banques tiraient leurs résultats de la marge entre le rendement de leurs avoirs et le coût de leurs ressources.* » (Banque de France, 1995)[383]. Mais « *l'écart entre le rendement moyen des crédits et le coût moyen des ressources de même nature, n'a cessé de décroître, puisqu'elle est passée de 6,69 % en 1986 à 3,85 %* » en 1999 (Banque de France, 1999).

---

[382] Pauget G. et Constans E. (2012), « L'avenir des moyens de paiement en France », *Rapport pour le Comité Consultatif du Secteur Financier*

[383] Banque de France (1995), « L'évolution de l'intermédiation bancaire (1950-1993) », *Bulletin de la Banque de France*, (21)

Tableau 7-6 : Rendement des emplois et coût des ressources – Taux d'intérêt moyens apparents

	1972	1978	1983	1988	1993
Opérations avec la clientèle					
Rendement moyen des crédits	8,7	11,1	13,1	10,2	10,2
Coût moyen des dépôts	3,0	4,9	6,4	4,4	6,5
Marges	5,7	6,2	6,7	5,8	3,7
Opérations interbancaires					
Rendement moyen des prêts	5,3	6,3	9,2	7,3	7,7
Coût moyen des emprunts	4,6	6,2	9,0	7,4	7,9
Marges	0,7	0,1	0,2	-0,1	-0,2
Intérêts sur obligations	5,7	9,1	11,2	6,6	7,2
Ensemble des opérations					
(A) Rendement moyen des emplois	6,0	7,6	9,8	7,9	7,0
(B) Coût moyen des ressources	3,5	5,1	7,4	5,6	5,9
Marge globale d'intermédiation (A) – (B)	2,5	2,4	2,4	2,3	1,1

Source : Banque de France (1995), Taux en pourcentage des encours

L'évolution des taux et l'ouverture de la concurrence ont contribué à modifier les stratégies bancaires et à rechercher dans les commissions, un relai de rentabilité. « *Leur contribution au PNB de l'ensemble des établissements bancaires passe de 19,25 % en 1988 à 53 % en 1997* » (Daley, 2001)[384]. Sur le marché des particuliers, la pratique consiste à proposer certains produits tarifés en dessous du coût marginal pour attirer les consommateurs et « *leur proposer ensuite des services complémentaires qui génèrent des commissions* » (Daley, 2001).

7.2.1 Financement traditionnel…

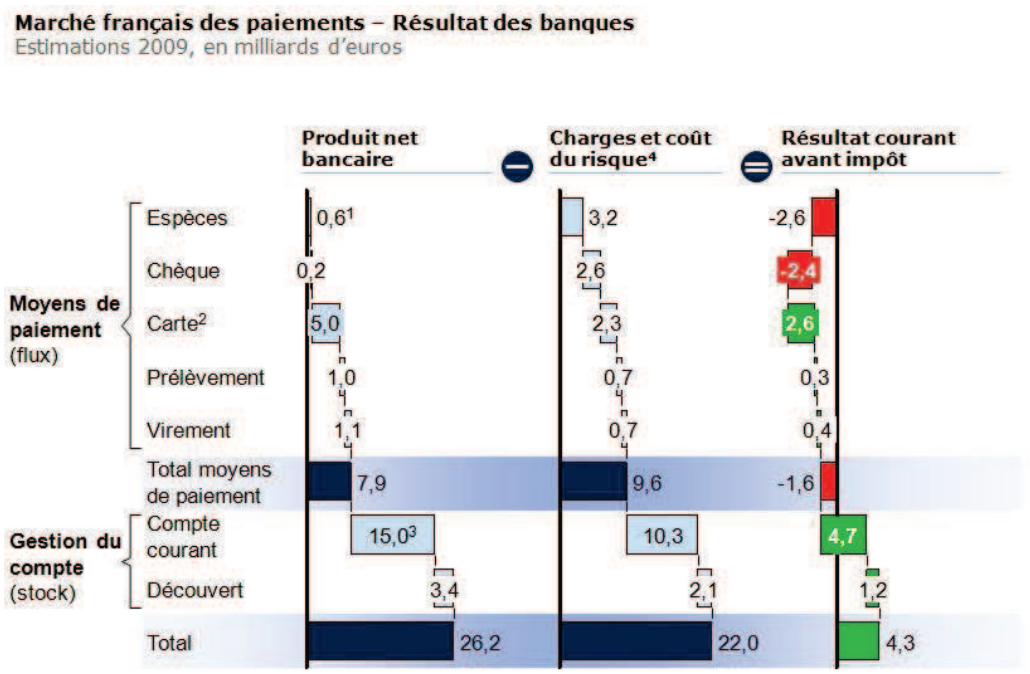
Si l'on s'intéresse au financement des moyens de paiement, il est établi que « *l'équilibre est pour le moment assuré par la tenue des comptes courants de la clientèle* » via l'utilisation des dépôts collectés et indirectement « *par la marge réalisée sur les crédits engendrés par la constitution de découverts bancaires* » (Pauget et Constans, 2012).

Les estimations réalisées en 2009 montrent que les espèces et le chèque représentent respectivement une charge nette de 2,6 milliards d'euros et 2,4 milliards d'euros sur l'année pour les établissements financiers. Cette charge est partiellement compensée par les résultats réalisés sur la carte bancaire. Les cotisations, commissions DAB, commissions d'interchange et commissions d'acquisition produisent pour celle-ci un PNB annuel d'environ 5 milliards d'euros. Toutefois, les résultats enregistrés sur la carte bancaire ne permettent pas d'équilibrer l'activité « Moyens de paiement » pour laquelle un déficit d'environ 1,6 milliards d'euros est

[384] Daley N. (2001), « La banque de détail en France : de l'intermédiation aux services », *Document de travail CERNA*, Centre d'économie industrielle École Nationale Supérieure des Mines de Paris

évalué. L'activité « Gestion du compte » rétablit l'équilibre avec 4,7 milliards générés par la gestion des comptes courant et 1,2 milliards de résultat net sur les découverts. *In fine*, le résultat global des deux activités s'établit à 4,3 milliards d'euros avant impôt pour les établissements teneurs de compte.

Figure 7-2 : Marché français des paiements, résultats des banques 2009



[1] Inclut les frais de retrait en agence et DAB/GAB déplacés, et les cotisations cartes allouées sur base de volume retraits vs. Paiements Carte
[2] Exclut 1,0Md€ de profit pour les cartes de la grande distribution (par ex. carte PASS Carrefour)
[3] PNB basé sur les frais de tenue de compte et la marge nette d'intérêt sur les encours. Banque de détail: moyenne pondérée à 90/10 entre OAT 10 ans sur les dix dernières années et EURIBOR 3 mois de l'année en cours- taux offert. Banques d'entreprises: moyenne pondérée à 80/20 entre EURIBOR 3 mois de l'année en cours et EUROSWAP 2 ans sur les deux dernières années — taux offert
[4] Coût du risque applicable aux découverts (0,7Md€) et encours de cartes de crédit (0,04Md€)

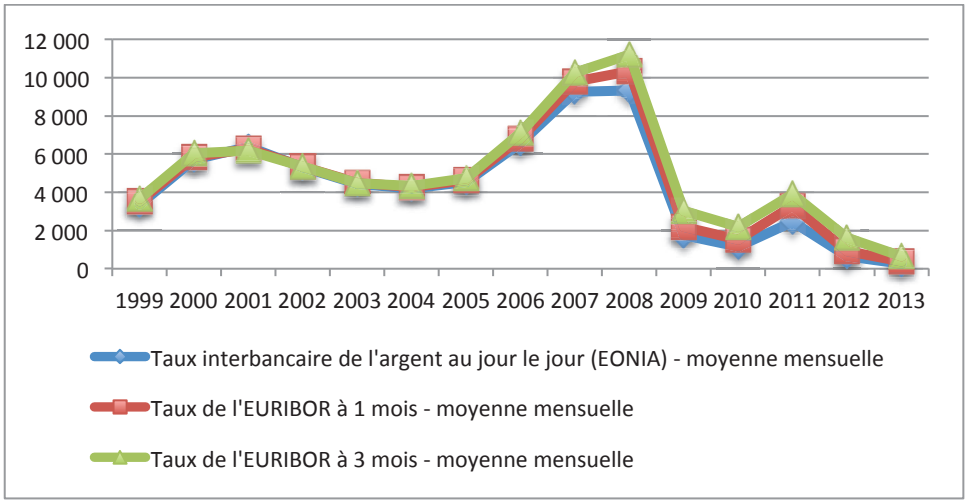
Source : McKinsey Payment Profit Pools

Ce schéma conduit à deux observations. Premièrement, le modèle reste avantageux pour les établissements financiers qui dégagent plus de 4 milliards de marge en 2009. Deuxièmement, ce modèle n'est plus basé, tel qu'il était conçu à la fin des années 1960, sur une compensation des coûts de mise à disposition des moyens de paiement par la marge nette d'intérêt sur les encours. En effet, la marge d'intermédiation incluse dans les 15 Mds de PNB issus de la gestion du compte courant ne couvre pas les 19,9 Mds de charges et coût du risque, occasionnés par la gestion du compte courant, à hauteur de 10,3 Mds, et par la mise à disposition des moyens de paiement, à hauteur de 9,6 Mds. Seules la tarification des moyens de paiement (7,9 Mds), de frais de tenue de compte (*détail non disponible*) et la marge

dégagée par le découvert (1,2 Mds) équilibrent et rentabilisent le marché des paiements en France.

L'équilibre global favorable aux établissements financiers tel qu'il était évalué en 2009 apparaît toutefois menacé par des évolutions conjoncturelles, réglementaires et concurrentielles.

Figure 7-3 : Evolution des taux interbancaires 1999-2013



Comme le montre la figure ci-dessus, les récentes évolutions des taux vont dans le sens d'une détérioration de la marge d'intermédiation. Pauget et Constans (2012) relèvent d'autres menaces comme la généralisation des prélèvements SEPA, qui devrait entrainer une baisse du volume des commissions carte et une limitation des commissions d'interchange sur prélèvements, ou encore la baisse des commissions interbancaires de 0,47% à 0,2% de la valeur de la transaction carte. A ces effets conjoncturels et réglementaires pourront s'ajouter les impacts de l'émergence de nouveaux acteurs et des innovations technologiques[385].

Entre 2009 et 2012, le PNB généré sur les moyens de paiements par les établissements financiers en France s'est effectivement réduit de plus de 3 milliards d'euros.

En valeur, l'évolution de la marge d'intérêt sur compte courant représente la plus forte contribution à cette détérioration globale avec -1 milliard sur la clientèle Retail et -2 milliards sur la clientèle Corporate. La seconde contribution négative en valeur est causée par la diminution des intérêts perçus sur les découverts : -0,6 milliard sur la clientèle Retail et -0,4 milliard sur la clientèle Corporate. L'évolution des cotisations carte et prélèvements sur la

[385] Voir Pauget G. et Constans E. (2012) pour une description détaillée des menaces sur le financement des moyens de paiement.

clientèle Corporate progressent respectivement de 0,8 et 0,2 milliard sans pouvoir compenser les évolutions négatives constatées sur les autres produits.

Le PNB sur les découverts chute de près de 30%, celui réalisé sur la marge d'intérêt sur compte courant de 21%.

Tableau 7-7 : Evolution du PNB sur moyens de paiement en France, 2009-2012

Evolutions 2009-2012	Corporate			Retail			Total		
	Fee income	Net Interest Income	Total Income	Fee income	Net Interest Income	Total Income	Fee income	Net Interest Income	Total Income
Cash (1)	75%		75%	-5%		-5%	-5%		-5%
Cheque	-25%		-25%	-15%		-15%	-19%		-19%
Carte (2)	47%		47%	-8%	41%	-5%	12%	41%	13%
Prélèvement	14%		14%	2%		2%	14%		14%
Virement	-1%		-1%	23%		23%	3%		3%
Compte courant (3)	5%	-41%	-30%	11%	-11%	-10%	6%	-21%	-18%
Découvert		-42%	-42%	-5%	-28%	-24%	-5%	-33%	-29%
Total	17%	-41%	-13%	-6%	-13%	-11%	6%	-22%	-12%

1 Inclut les frais de retrait en agence et DAB/GAB déplacés, et les cotisations cartes allouées sur base de volume retraits vs. Paiements Carte

2 Exclut les cartes de la grande distribution

3 PNB basé sur les frais de tenue de compte et la marge nette d'intérêt sur les encours. Banque de détail: moyenne pondérée à 90/10 entre OAT 10 ans sur les dix dernières années et EURIBOR 3 mois de l'année en cours- taux offert. Banques d'entreprises: moyenne pondérée à 80/20 entre EURIBOR 3 mois de l'année en cours et EUROSWAP 2 ans sur les deux dernières années — taux offert

Source : Calculs de l'auteur d'après données fournies par McKinsey France

Si l'on considère un maintien des charges et du coût du risque à un niveau stable sur la période, les estimations de PNB déterminées par McKinsey pour 2012 permettent de calculer un résultat inférieur à 3 milliards d'euros pour les établissements financiers. La marge d'intermédiation qui couvrait les charges et coût du risque (hors découvert) à hauteur de 73% en 2009 ne représente plus que 58% de ce montant en 2012.

Sur la période, les contributions relatives respectives des clientèles Corporate (41% vs 40%) et Retail (60% vs 59%) restent stables. Le tableau ci-dessous montre la composition détaillée, estimée par McKinsey pour la France, du PNB apporté par les moyens de paiement en 2012. Nous pouvons souligner trois enseignements principaux.

Premièrement, la marge d'intérêt sur comptes courants ne représente plus que 46% du PNB total, un niveau quasi-équivalent aux commissions (43%, hors commissions sur découvert). Cette marge d'intérêt est essentiellement produite sur la clientèle Retail (34% vs 12%).

Deuxièmement, les commissions sur cartes contribuent à hauteur de 20% du PNB, avec des montants comparables pour les 2 typologies de clientèle.

Troisièmement, le PNB issu des découverts représente une part non-négligeable (10%) du PNB constitué par les services d'accès à la monnaie.

Tableau 7-8 : Contributions au PNB moyens de paiement par typologie de clientèle, 2009-2012

2012	Corporate			Retail			Total		
	Fee income	Net Interest Income	Total Income	Fee income	Net Interest Income	Total Income	Fee income	Net Interest Income	Total Income
Cash (1)	0,0%	0,0%	0,0%	2,7%	0,0%	2,7%	2,7%	0,0%	2,7%
Cheque	0,9%	0,0%	0,9%	1,3%	0,0%	1,3%	2,2%	0,0%	2,2%
Carte (2)	9,7%	0,0%	9,7%	10,3%	1,1%	11,4%	20,0%	1,1%	21,2%
Prélèvement	5,8%	0,0%	5,8%	0,1%	0,0%	0,1%	5,8%	0,0%	5,8%
Virement	3,7%	0,0%	3,7%	1,1%	0,0%	1,1%	4,7%	0,0%	4,7%
Compte courant (3)	6,1%	11,7%	17,8%	1,3%	34,5%	35,8%	7,4%	46,2%	53,5%
Découvert	0,0%	2,4%	2,4%	1,6%	5,8%	7,4%	1,6%	8,2%	9,8%
Total	26,1%	14,1%	40,2%	18,4%	41,4%	59,8%	44,5%	55,5%	100,0%

Source : Calculs de l'auteur d'après données fournies par McKinsey France

En synthèse, l'étude des modalités du financement du système de paiement en France révèle pour l'essentiel :

- Un PNB de plus en plus dépendant des commissions.

Ceci signifie un amoindrissement des services gratuits pour la clientèle. L'augmentation des commissions pour équilibrer le financement présente un risque accru d'aller à l'encontre des principes de « *niveau élevé de qualité, de sécurité et quant au caractère abordable, l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel et des droits des utilisateurs* » du protocole n°26. A titre d'exemple, on peut souligner qu'entre 2009 et 2013, la tarification de « frais de tenue de compte » aux particuliers a poursuivi sa généralisation. Début 2013, le CCSF relève que « *la plupart des établissements (cent cinq sur cent vingt trois) indiquent un tarif de frais, y compris un tarif nul, correspondant à la tenue de compte sur les plaquettes tarifaires* » (CCSF, 2013)[386]. L'Observatoire des tarifs bancaires note une double augmentation : celle du nombre des établissements qui facturent ce service aux particuliers (+20% entre 2011 et 2013) et celle du prix moyen effectivement facturé (+9,4% entre 2011 et 2013) : « *la grande*

[386] Comité Consultatif du Secteur Financier (2013), Observatoire des tarifs bancaires, *Rapport 2013*

majorité des établissements ne proposant pas la gratuité facturent le service jusqu'à 30 euros par an » (CCSF, 2013)[387].

- Un PNB sensible aux variations d'encours sur comptes courants.

La captation et la conservation des encours sont un enjeu décisif pour les fournisseurs d'accès à la monnaie. Cela s'illustre par les stratégies agressives de gain de parts de marché des banques en lignes : la majorité propose la gratuité de nombreux services en contrepartie d'un dépôt mensuel minimum et de l'usage exclusif d'internet pour réaliser ses opérations. Cette évolution du paysage bancaire peut encore aggraver la sélection des clientèles avec d'une part des ménages à revenus réguliers et numériquement autonomes bénéficiant de services gratuits, d'autre part des ménages à revenus faibles ou irréguliers, sans indépendance numérique amenés à payer leur « accès à la monnaie » sous forme de commissions.

- Une opacité sur les charges et un déséquilibre retail / corporate.

La cession au secteur privé de l'organisation et de la gestion de l'accès à la monnaie prive les pouvoirs publics d'une visibilité sur les coûts réels auxquels doivent faire face les fournisseurs de ce service. Les travaux de Pauget et Constans (2012) n'ont pu se baser que sur des estimations fournies par McKinsey. A cette méconnaissance des coûts s'ajoute l'acceptation de tarifications diverses appliquées aux particuliers, sans adaptation aux conditions de ressources par exemple, pour l'accès au compte courant et aux moyens de paiement et le constat d'un financement davantage porté par les personnes physiques que par les personnes morales. Le décret d'application de l'article L312-1-3 du code monétaire et financier prévoit qu'une GPA à 3€/mois soit proposée aux titulaires de comptes en « *situation de fragilité financière* », celle-ci couvrant les cas d'interdiction d'émettre des chèques, de surendettement et plus largement, à l'appréciation de l'établissement teneur de compte.

Sur la question du financement des services bancaires de base, Rochet (2000) donnait pour préalable la définition d'un panier de base, qu'il soulignait comme étant une décision politique, et la détermination de règles de compensation des opérateurs si le coût des services s'avérait supérieur au « *prix abordable* » à payer par l'usager. Il se prononçait en faveur de « *l'imposition d'une redevance spécifique, par exemple sous forme de taxe assise sur le chiffre d'affaires ou sur les bénéfices de l'ensemble des entreprises du secteur* » tout en relevant que se posait dès lors le problème de « *l'évaluation de la redevance nécessaire à*

[387] En conséquence, fin 2013, le CCSF s'est prononcé pour l'intégration des « frais de tenue de compte » dans l'extrait standard des tarifs à compter du 1er Avril 2014.

compenser les opérateurs pour le coût du service universel ». Soulignant les difficultés à obtenir les informations nécessaires à la détermination correcte du coût de ce service, Rochet proposait le recours à un appel d'offres.

Alors que l'accès à la monnaie a été démontré comme un bien public, le système actuel ne permet pas de s'assurer de *« l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel et des droits des utilisateurs »*. Avec les services bancaires de base ou la GPA, le panier de base a été défini mais l'étape pour rendre ce service universel n'a pas été franchie.

Dans une logique réglementaire, pour que les critères du protocole n°26 soient respectés et que l'accès à la monnaie soit ainsi officiellement considéré comme un service d'intérêt général, les SBB ou la GPA devraient être accessibles à quiconque en fait la demande, sans restriction d'accès et le coût induit par ces services devrait être équitablement répartis entre agents bénéficiaires, soit l'ensemble des agents économiques établissements financiers compris. Une première étape à cette évolution socio-économique serait la réalisation par les pouvoirs publics d'un suivi de l'évolution des coûts induits par le système de paiement et des contributions au financement par typologie d'agents. Un second point de vigilance concerne le contrôle de l'application du décret de 2014 élargissant l'accès à la GPA. Selon les effets produits, la proposition de Rochet devrait être réexaminée par les pouvoirs publics. Ces surveillances devraient s'inscrire dans les missions dévolues à l'Observatoire de l'inclusion bancaire créé en 2014.

7.2.2 Et modèles alternatifs

Les évolutions technologiques, dont l'essor de la monnaie électronique, ont amené le régulateur à admettre de nouveaux acteurs, non bancaires, parmi les fournisseurs de services de paiement. La monnaie électronique a été définie comme « *une valeur monétaire qui est stockée sous une forme électronique, y compris magnétique, représentant une créance sur l'émetteur, qui est émise contre la remise de fonds aux fins d'opérations de paiement […] et qui est acceptée par une personne physique ou morale autre que l'émetteur de monnaie électronique* ». Au niveau européen, deux directives encadrent les activités des établissements de monnaie électronique[388] et des établissements de paiement[389]. Ces nouveaux entrants sont

[388] Directive 2000/46/CE du Parlement Européen et du Conseil du 18 septembre 2000 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements abrogée par la Directive 2009/110/CE du Parlement Européen et du Conseil du 16

soumis à des règles prudentielles générales, ils doivent détenir un capital initial et des fonds propres dont les minima sont définis réglementairement, et sont limités dans les opérations qu'ils peuvent proposer à leur clientèle. En France, ces établissements peuvent exercer sous condition d'obtention d'un agrément de l'ACPR. Leurs activités sont régies par le Code Monétaire et Financier (L.314-1-II, L. 315-1).

Tableau 7-9 : Opérations des Etablissements de Paiement et de Monnaie électronique

	Etablissement de Paiement	**Établissements de monnaie électronique**
Définition légale	Personne morale autre qu'un établissement de crédit qui fournit des services de paiement à titre de profession habituelle.	Personne morale autre qu'un établissement de crédit qui émet et gère de la monnaie électronique à titre de profession habituelle.
Nature des opérations	Les services de paiement comprennent : – les services permettant de verser ou de retirer des espèces sur un compte de paiement ainsi que les opérations de gestion d'un tel compte ; – l'exécution d'opérations de paiement ; – la transmission de fonds ; – l'émission d'instruments de paiement et/ou l'acquisition d'ordres de paiement ; – les opérations de paiement exécutées notamment par des opérateurs télécom ou des fournisseurs d'accès à Internet dans le cadre desquelles l'opérateur agit uniquement comme intermédiaire dans la relation de paiement et que le consentement du payeur est donné via le dispositif de télécommunication, numérique ou informatique de cet opérateur.	Émission et gestion de monnaie électronique

Source : Banque de France, Autorité du Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR)

En l'absence d'un accès universel à la GPA, il est légitime de s'interroger sur les impacts que l'entrée sur le marché de ces nouveaux acteurs peut avoir sur les populations précarisées. Sont-ils en mesure de proposer des services plus adaptés, présentant moins de difficultés d'accès et d'usage ? Peuvent-ils se substituer utilement aux établissements financiers ? Nous étudierons deux modèles alternatifs afin de mettre en évidence les effets possibles de leur essor sur les populations précarisées.

septembre 2009 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements

[389] Directive 2007/64/CE du Parlement Européen et du Conseil du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur

7.2.2.1 NoBank et le compte Nickel

Le cas

Depuis Février 2014, la Financière des Paiements Electroniques (FPE), établissement de paiement agréé par l'ACPR propose un service de compte de paiement « *ouvert à tous, sans condition de revenus ou de dépôt* ». Ce compte permet de recevoir des paiements, de déposer et retirer de l'argent en espèces au sein des Points COMPTE NICKEL, de retirer de l'argent en espèces dans les Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) «MasterCard», de réaliser des virements, d'effectuer des paiements par carte de paiement, prélèvements et titres interbancaires de paiement (TIP). Ce compte est réservé à une personne physique, pour un usage strictement privé. Il n'admet pas de découvert, ne propose ni crédit ni chéquier. Le moyen de paiement associé est une carte internationale Mastercard à débit immédiat et autorisation systématique. Le Point COMPTE NICKEL est un commerçant détaillant agréé par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Ces détaillants commercialisent l'offre, reçoivent les versements en espèces et répondent aux demandes de retrait d'espèces des clients.

L'offre est complétée par un service Internet sécurisé dédié à la gestion personnelle du compte (consultation des opérations, impression de relevés et de RIB, contact du service Client,…), d'une possibilité de réception d'informations par SMS, et d'un service Client téléphonique.

Le modèle

Sous l'accroche « *100% utile 0% toxique* », le compte Nickel se positionne précisément comme la solution aux défaillances les plus communément relevés dans l'attitude des banques vis à vis des particuliers : opacité de la tarification, coût final des services vendus.

Alors que le service rendu est comparable à celui proposé par les banques : mise à disposition d'un compte courant et de moyens de paiement associés, des efforts soutenus de communication sont réalisés pour, au-delà d'éviter un possible amalgame, s'inscrire en opposition des pratiques bancaires ordinairement critiquées[390].

Seules 10 prestations sont facturées et la FPE prétend atteindre l'équilibre à 100.000 clients.

[390] La FPE a été créée après la publication de *NoBank : L'incroyable histoire d'un entrepreneur de banlieue qui veut révolutionner la banque,* par Y. Le Bret en octobre 2013 (Les Arènes)

« *Il nous faut 100.000 clients pour gagner de l'argent. On espère y arriver à la fin 2014. Nous sommes les premiers en Europe. Nous avons les brevets, la technologie*. » Source : Les Echos, 21/10/2013
http://www.lesechos.fr/21/10/2013/LesEchos/21547-147-ECH_hugues-le-bret-cofondateur-du-compte-nickel.htm

« *Nous sommes transparents ! On a 20 € d'abonnement annuel à la carte, sur lequel on reverse 5 € au buraliste : il nous reste 15 € de revenus... On devrait gagner environ 15 € de plus avec l'interchange, soit environ 30 €. Plus les frais sur les retraits, évoqués précédemment comme les retraits. Soit un revenu d'environ 45 à 50 € par client (dont 35 € payés par lui). On a des coûts de fonctionnement qui sont de 5 à 6 M€ suivant nos investissements de marketing : il nous faut donc 100 000 clients pour qu'on couvre nos frais* ». Source : Blog les-crises, Interview de H. Le Bret, 11/02/2014
http://www.les-crises.fr/hugues-le-bret/

Le tableau ci-dessous reprend les hypothèses, de revenu moyen par client et de clients attendus pour atteindre l'équilibre, médiatisées par Hugues Le Bret, Président du Conseil de Surveillance de la FPE.

Tableau 7-10 : Hypothèses d'équilibre économique pour le Compte Nickel en France

Nombre de clients		**100 000**	**111 112**	**133 334**
Commissions Clients Forfait / client	20,00	2 000 000	2 222 240	2 666 680
Commissions clients à l'acte - Moyenne par client	15,00	1 500 000	1 666 680	2 000 010
Commissions d'interchange- Moyenne par client	15,00	1 500 000	1 666 680	2 000 010
Commissions Buralistes	-5,00	-500 000	-555 560	-666 670
Charges de fonctionnement		-5 000 000	-5 000 000	-6 000 000
Résultat en Euros		**-500 000**	**40**	**30**

Ces calculs simples appellent quelques remarques :

- pour atteindre l'équilibre avec des charges de fonctionnement d'environ 5 millions d'euros, et une dépense moyenne par client de 35€, il faut plus de 110.000 clients et plus de 133.000 si les charges de fonctionnement sont de 6 millions d'euros,
- ces hypothèses ne prennent pas en compte l'amortissement des investissements initiaux, soit environ 11 millions d'euros[391],

[391] Source : Blog les-crises, Interview de H. Le Bret, 11/02/2014 - http://www.les-crises.fr/hugues-le-bret/.

- ces hypothèses ne prennent pas en compte les commissions reversées aux buralistes pour les retraits d'espèces (0,25€ par opération), ni aux établissements détenteurs des DAB pour les retraits DAB (0,6€ par opération),
- une dépense moyenne de 35€ par an et par client signifie un usage très limité des dépôts et retrait en espèces pour celui-ci,
- si l'on considère que les commissions d'interchange[392] s'élèvent à 0,2% de la valeur de l'opération en 2014, le porteur de carte doit réaliser en moyenne 7.500€ d'achat par an avec sa carte Mastercard rattachée au compte Nickel, soit 625€ par mois.

Ces hypothèses, sans être suffisantes pour assurer la transparence du modèle économique, dessinent une cible client très spécifique caractérisée par des achats mensuels réalisés par carte équivalents à 125% du RSA socle pour une personne en 2014 (499€) et moins de 2 retraits d'espèces par mois.

Pour évaluer une dépense de 35€ par client, H. Le Bret s'appuie sur une moyenne de 18 retraits par client et par an : « *Les Français font en moyenne 18 retraits par an - un retrait toutes les trois semaines de l'ordre de 70 €. Si vous faites 20 retraits, la moitié dans un distributeur de billets, et l'autre moitié chez un buraliste, cela fait 15 € par an, qui s'ajoutent au forfait de 20 €, soit un coût d'utilisation moyen de 35 € par an* ». Cette hypothèse est infirmée par les statistiques 2012 des réseaux Cartes Bancaires en France :

Tableau 7-11 : Activité Carte Bancaire en France, 2010-2012

	2010	2011	2012
Paiement moyen (en euros)	47,6	47,85	47,57
Retrait moyen (en euros)	76,2	77,51	78,99
Parc de cartes CB (en millions)	59,8	60	60,6
Nombre de paiements/carte/an	118,2	126,5	133,6
Nombre de retraits/carte/an	25,3	25,7	25,4
Source : Rapport d'activité 2012, Groupement des Cartes Bancaires			
Paiement moyen / carte / an (en euros)	5 626	6 053	6 355
Paiement moyen / carte / mois (en euros)	469	504	530
en % du RSA socle de l'année	102%	108%	111%
Source : Calcul de l'auteur d'après données CAF			

Ce montant correspond aux augmentations de capital survenues entre 2011 et 2013 ; une nouvelle augmentation de capital de 4,2 millions a été réalisée en avril 2014.
Source : http://www.financieredespaiementselectroniques.fr/les-dates-cles.php, consulté le 13/05/2014

[392] Dans les systèmes de paiements par carte à 4 points, il s'agit de la commission reversée à l'établissement du porteur de carte.

Ces données, stables sur une période de 3 ans, permettent d'affiner les hypothèses de calcul de seuil de rentabilité pour le *business model* du compte Nickel :

Tableau 7-12 : Hypothèses d'équilibre du business model Compte Nickel 2014-2018

	Tarifs 2014	(*)	Total par client	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre de clients				**50 000**	**120 000**	**170 000**	**250 000**	**300 000**
PRODUITS CLIENTS			**52,20**					
Commissions Clients Forfait annuel / client	20,00	1,00	20,00	1 000 000	2 400 000	3 400 000	5 000 000	6 000 000
Commissions clients à l'acte - Moyenne par client			32,20	1 610 000	3 864 000	5 474 000	8 050 000	9 660 000
Dépôt d'espèces en Point COMPTE NICKEL	*2%*	***500***	*10,00*	*(*) : Les hypothèses de consommation par client sont établies d'après les consommations moyennes relevées par le Groupement Carte Bancaire en 2012 :*				
Retrait d'espèces en Point COMPTE NICKEL	*0,50*	***12***	*6,00*	*- 25 retraits / an, matérialisés ici par 12 retraits en Point Compte Nickel et 13 en DAB,*				
Retrait d'espèces en Distributeur Automatique de Billets (DAB)	*1,00*	***13***	*13,00*	*- dépense moyenne par CB / an : 6.355€.*				
Réédition du code personnel et confidentiel de la Carte NICKEL	*1,00*	***0,2***	*0,20*	*On considère de faibles dépôts d'espèces (500€/an/client) et qu'en moyenne 1 client sur 5 peut demander une réédition de son code ou le remplacement de sa carte.*				
Remplacement de carte NICKEL après perte, vol ou carte abîmée/défectueuse, ou opposition	*10,00*	***0,2***	*2,00*					
Forfait de 60 SMS par an compris dans l'abonnement annuel, au delà 1,00€ par bloc de 10 SMS	*1,00*	***1***	*1,00*					
PRODUITS INTERCHANGE CB								
Commissions d'interchange- Moyenne par client	0,2%	6 355	12,71	635 500	1 525 200	2 160 700	3 177 500	3 813 000
CHARGES BURALISTES et Retraits DAB								
Commissions Buralistes / Forfait annuel	-5,00	1	-5,00	-250 000	-600 000	-850 000	-1 250 000	-1 500 000
Commissions Buralistes / Retrait d'espèces	-0,25	**12**	-3,00	-150 000	-360 000	-510 000	-750 000	-900 000
Commissons Détenteurs DAB / Retrait	-0,60	**13**	-7,80	-390 000	-936 000	-1 326 000	-1 950 000	-2 340 000
Charges de fonctionnement				-6 000 000	-6 000 000	-6 000 000	-6 000 000	-6 000 000
RESULTAT				**-3 544 500**	**-106 800**	**2 348 700**	**6 277 500**	**8 733 000**
Investissement initial (sans actualisation)			**-11 000 000**					
Cumul				-14 544 500	-14 651 300	-12 302 600	-6 025 100	2 707 900

Si l'on se réfère aux usages moyens de la carte bancaire en France, les frais moyens facturés annuellement par client devraient s'établir au-dessus de 50€ (52,20€ ci-dessus) et chaque client représenterait un produit net de 49,11€ pour la FPE (52,2+12,71-5-3-7,8) soit un seuil d'équilibre à 122.200 clients pour 6.000.000 € de charges de fonctionnement.

L'exemple de calcul non-exhaustif ci-dessus montre néanmoins que les investissements peuvent être rentabilisés en moins de 4 ans si le compte Nickel parvient à capter 300.000 clients d'ici 2018.

Comparativement aux établissements bancaires, le modèle adopté par la FPE limite les charges de structures :

- les opérations sont automatisées de façon à réduire les interventions humaines au minimum,
- le réseau physique s'appuie sur un réseau de proximité existant : les buralistes, en recherche de nouvelles sources de chiffre d'affaires.

Les investissements initiaux ont également été limités de sorte que leur rentabilisation ne nécessite de capter qu'une infime partie du marché des cartes bancaires (300.000 / 60,6 millions soit 0,5%). L'interopérabilité du système et la promesse de pouvoir maîtriser ses coûts pour le consommateur devrait permettre d'atteindre ce seuil raisonnable de captation de client.

Evaluation de l'offre pour les populations précarisées

L'offre se veut adaptée à ceux qui n'ont pas de chéquier et à ceux qui souhaitent maîtriser la part de leur budget dédiée aux services de paiement.

Concernant les interdits de chéquier, les évolutions réglementaires concernant les Gammes de Paiement Alternatives (GPA) prévoient une offre bancaire moins couteuse et plus complète que le compte Nickel.

Concernant la maîtrise du budget, le système d'information en temps réel et d'alerte du compte Nickel peut présenter un avantage considérable pour les populations les plus fragiles financièrement :

« *quand il y a un prélèvement qui arrive et qui pourrait vous faire passer à découvert, on vous prévient cinq jours avant par texto : « Attention ! Un prélèvement EDF de 20 € arrive, mais il n'y a que 15 € sur le compte ». Soit vous complétez votre compte avec 5 € chez le buraliste ou par virement, soit le prélèvement ne va pas passer, mais nous ne facturerons aucun frais, vous ne serez pas pénalisé ni exclu » (H. Le Bret, 11/02/2014).*

A cet avantage s'opposent de nombreux inconvénients. En premier lieu, la tarification n'est pas adaptée à des besoins fréquents de retrait et de dépôt d'espèces. Or, la fréquence des retraits d'espèces aux DAB/GAB est reconnue parmi les critères d'identification des fragilités définis par l'Institut pour l'inclusion bancaire (Soulage, 2012)[393]. « *En faisant l'hypothèse qu'elles se limitent à un retrait tous les trois jours, le coût annuel de leur compte nickel serait de 141€ auquel devraient s'ajouter les commissions sur les dépôts d'espèces. A titre de comparaison, la CLCV estime le coût moyen d'une relation bancaire pour un client réalisant 8 retraits par carte par mois à un montant variant de 69€ à 102€ selon que le client choisit ses services à la carte ou par package.* » (Gloukoviezoff, 2013)[394]. Le budget réel à accorder aux services financiers proposés par le compte Nickel ne semble pas adapté aux plus démunis.

[393] Soulage F. (2012), « Inclusion bancaire et lutte contre le surendettement», *Rapport du Groupe de travail*, Conférence nationale Lutte contre la pauvreté et pour l'inclusion sociale, 10 et 11 décembre 2012.

[394] http://alternatives-economiques.fr/blogs/gloukoviezoff/2013/11/27/compte-nickel-un-grand-pas-pour-la-banque-mais-un-petit-pas-pour-l'inclusion-bancaire/

En second lieu, il est possible de souligner la nécessaire autonomie du client en matière d'accès et de l'utilisation de l'Internet comme en matière de fixation de seuils d'alerte et de fonctionnement du compte. Ces derniers éléments, qui permettent notamment de s'assurer de l'anticipation de la provision préalable aux dépenses récurrentes, sont paramétrables par le client. Ils requièrent une forme de rationalité économique dont ne disposent pas toujours les plus précaires (cf chapitre 2). La gratuité des fonctions automatisées est appréciable mais peut aggraver la fracture numérique : gratuité des services à ceux qui accèdent et savent utiliser l'Internet, tarification des opérations pour ceux qui font appel aux prestations matérialisées en Point Compte Nickel. L'exclusion des personnes en défaut d'autonomie persiste. Il est encore possible de relever l'absence de possibilité de conseil, d'épargne rémunérée, de décalage de trésorerie, de compte joint, de procuration… pour souligner l'adaptation très incomplète de cette offre pour les personnes non autonomes, aux budgets restreints et accoutumées aux transactions de petits montants en espèces, dont la récurrence des revenus est incertaine, dont les ressources peuvent provenir de plusieurs individus au sein d'un ménage mais partagées par l'ensemble de ses membres.

Si le modèle ne semble pas plus inclusif pour les populations précarisées[395] que ceux proposés par les banques, même si les raisons diffèrent, il présente un avantage collectif qu'il convient de souligner. Alors que l'identification du coût de l'accès à la monnaie paraissait complexe à déterminer en étudiant les modèles bancaires, le Compte Nickel peut éclairer les pouvoirs publics sur le coût de marché d'une offre cantonnée à l'essentiel. L'innovation portée par la FPE peut ainsi faire progresser la réflexion sur le financement de l'accès à la monnaie et sur sa prise en charge collective pour les plus fragiles.

7.2.2.2 M-paiement

Le cas

Les paiements mobile ou m-paiements sont des transactions sans fil d'une valeur monétaire entre deux parties, en utilisant un dispositif mobile capable de traiter de façon sécurisée une opération financière sur un réseau sans fil (Ondrus et Pigneur, 2005)[396]. Diverses technologies permettent leur mise en œuvre dont l'utilisation d'une application ou de la carte à puce

[395] « *Trois mois après le lancement, nos clients les plus nombreux sont des salariés : employés, cadres ou fonctionnaires. Ils ont réalisé près de 50 % des ouvertures de comptes* », indique Hugues Le Bret, président du comité de surveillance de la FPE, Les Echos, 20/05/2014

[396] Ondrus, J., Pigneur, Y., (2005), "A disruption analysis of the mobile market", *Proceedings of the 38th Annual Hawaii International Conference on System Sciences* (HICSS'05), 3(03).

stockée sur l'appareil mobile. Ces transactions peuvent impliquer des valeurs préalablement stockées sur un support numérique ou mouvementer directement des comptes bancaires. Pour les particuliers, elles concernent tous types de montants et peuvent aussi bien couvrir les petits règlements chez les commerçants que les virements récurrents nécessaires aux règlements de loyers, factures EDF, etc…

Un téléphone mobile peut ainsi remplacer une carte bancaire, un terminal de paiement électronique en rendant possible la communication entre la banque de l'acheteur et celle du vendeur, voire un guichet automatique de billet (GAB) comme le propose par exemple l'offre MVola à Madagascar [397]. L'accès généralisé à l'Internet via les téléphones mobiles rend également possible la réalisation de virements bancaires à tout moment et en tout lieu où un réseau sans fil est accessible.

En théorie, la technologie transforme les mobiles en moyens de paiement. Contrairement au compte Nickel qui propose à la fois un support de stockage de la monnaie dont l'utilisateur est propriétaire (le compte Nickel) et des moyens d'ordonner des flux associés (la carte bancaire, les virements via l'Internet, le réseau de détaillants), les m-paiements peuvent dissocier les deux fonctions et ne proposer que des moyens d'ordonner des flux sur de la monnaie stockée sur des systèmes indépendants.

En dépit des avantages apparents qu'il présente ce mode de paiement reste très minoritaire en France : 0,2% des transactions, pour 90 millions d'euros en 2010 (Pauget et Constans, 2012). Les raisons en sont multiples[398] :

- les normes et standards technologiques ne sont pas stabilisés, ce qui nuit à l'interopérabilité des systèmes, condition préalable à l'adoption massive de ce mode de paiement,
- l'activité est soumise à la réglementation financière, pour laquelle la protection des fonds des utilisateurs est prioritaire, et à la réglementation télécom, sensible à la protection des données et à la libre concurrence entre opérateurs. Ces deux types de régulation peinent à se coordonner (Chaix, 2013),
- les appréhensions et les attentes des utilisateurs diffèrent selon l'usage : « *Lors d'un achat dans un commerce de proximité, l'utilisateur accorde plus d'importance à la*

[397] http://www.mvola.mg/MVola_mobile_money.php?effectuer_retrait, consulté le 15/05/2014

[398] Pour une analyse détaillée et étayée voir Chaix L. (2013), « Le paiement mobile : perspectives économiques, modèles d'affaire et enjeux concurrentiels », *Thèse en vue de l'obtention du Doctorat en Sciences Économiques*, Université Nice Sophia Antipolis.

rapidité des transactions. En revanche, la mobiquité[399] *est plus importante pour l'achat d'un titre de transport … Les utilisateurs sont plus sensibles au coût lors d'un achat dans un commerce ; pour l'achat d'un titre de transport, le risque sera un frein plus important* » (Chaix, 2013).

- la difficulté à définir un modèle économique convaincant.

Le modèle

Dans les pays développés, Chaix (2013) relève « *quatre sortes de modèles économiques selon l'offre de service proposé et les acteurs en place dans le processus de transaction : le modèle centré sur la banque, le modèle de tiers, le modèle de collaboration et un modèle « communautaire »* ». Dans le modèle centré sur la banque, le service de paiement est proposé par l'établissement bancaire. Une collaboration reste nécessaire entre les banques et les opérateurs propriétaires des réseaux qui supportent les transactions. Dans le modèle de tiers, un établissement de paiement ou de monnaie électronique, parfois en partenariat avec un établissement financier ou un opérateur mobile, fournit la prestation de paiement. Le modèle collaboratif repose sur un partenariat entre opérateur mobile et établissement financier Le modèle communautaire « *permet à l'utilisateur de stocker sur son portable de la monnaie complémentaire échangeable contre certains biens ou services spécifiques* » (Chaix, 2013).

Pour les prestataires de services de m-paiement, qu'ils soient établissements financiers ou nouveaux entrants, les nouveaux processus de paiement qu'ils proposent, associés ou non aux moyens traditionnels (cartes, virements), peuvent générer des profits :

- par la facturation de pourcentages sur le montant des transactions,
- par la captation de flux de trésorerie,
- par la constitution de bases d'informations relatives aux comportements consommatoires des utilisateurs qui peuvent s'avérer elles-mêmes des sources de revenus.

Selon les modèles, ces profits se répartissent différemment entre établissements financiers, opérateurs télécom, tiers porteur d'une innovation ou d'une technologie numérique mobile.

Les commerçants peuvent accepter de rémunérer ces services parce qu'ils ont la conviction qu'ils contribuent à accroître leur chiffre d'affaires, parce qu'ils assurent une meilleure sécurité des transactions ou encore parce qu'ils garantissent le paiement.

[399] La *mobiquité* est la capacité d'un usager en situation de mobilité de se connecter à un réseau sans contrainte de temps, de localisation, ou de terminal (Chaix, 2013).

Du côté utilisateur, les services peuvent apparaître gratuits ou inclus dans un forfait bancaire ou télécom. S'ils sont facturés, ils apportent une valeur ajoutée aux services de paiement traditionnels comme par exemple le transfert d'argent entre particulier sans besoin de contact physique ni de carte bancaire (cashEdge ou Flouss aux Etats-Unis). Ces pratiques correspondent partiellement aux attentes des consommateurs en matière de services de paiement. Ceux-ci plébiscitent la gratuité, la simplicité, la sécurité, mais aussi des alternatives au tout électronique ; ils acceptent un coût de transaction uniquement s'ils perçoivent un service additionnel au paiement dans l'offre (Pauget et Constans, 2012).

Début 2014, aucun des 4 modèles ne parvient à s'imposer comme modèle dominant et les moyens de paiement traditionnels ne reculent que lentement, chaque partie prenante défendant âprement sa part de marché.

Evaluation de l'offre pour les populations précarisées

Si les m-paiements peuvent s'avérer une innovation essentielle à la bancarisation dans les pays en voie de développement, les offres accessibles en France n'apportent pas de bénéfices spécifiques majeurs à l'inclusion financière des populations précarisées.

Elles ne réduisent pas significativement le coût des services de paiement : les m-paiements ne s'affranchissent pas de la détention d'un compte courant, ni souvent d'une carte bancaire en plus d'un équipement en smartphone et d'un accès à l'Internet. Une étude spécifique pourrait être menée sur l'évolution du coût des transferts d'argent à l'étranger. Il est probable que les nouveaux entrants aient créé une concurrence favorable aux précaires immigrés.

Ces nouvelles technologies devraient à terme faciliter les transactions de petits montants sans monnaie fiduciaire. Après l'échec de Monéo, ce type de prestation n'est toujours pas généralisé en France. En parallèle, les évolutions réglementaires vont dans le sens de la réduction des coûts de transaction pour les paiements par carte de petits montants pour les commerçants. Les besoins en espèces devraient donc diminuer dans un avenir proche signifiant de moindres besoins de retraits aux guichets physiques ou DAB. Couplé à une information sur le solde en temps réel et sur le solde après débit des dépenses récurrentes prévisibles (loyers, EDF, cantine des enfants….), ce service pourrait apporter une meilleure visibilité pour éviter les découverts aux budgets contraints.

Sans apporter de solution achevée à l'accès, sans difficulté d'usage et dans le respect des critères du protocole n°26, au système de paiement, ces deux pistes alternatives apportent des informations utiles : sur le coût d'un service de base « sans banque » d'une part, sur les possibilité de réduction de coûts liées à la diminution progressive de l'usage des espèces, sur les services d'alerte susceptibles d'accompagner le suivi des budgets contraints d'autre part.

En conclusion, nous pouvons relever que depuis les privatisations, l'accès à la monnaie, matérialisé par un compte courant de stockage à court terme et des moyens de paiement pour valider les flux, est fourni par des acteurs privés. Son financement est assuré collectivement par les agents utilisateurs : ménages, professionnels, entreprises, associations, organismes publics, avec une prépondérance de la clientèle Retail.

Les « frais de gestion du compte » constituent de plus en plus une forme de droits d'entrée *a minima*. L'usage de la carte bancaire est également soumis à des tarifications forfaitaires annuelles assimilables à des droits d'entrée : cotisations pour mise à disposition d'une carte bancaire et cotisations pour mise à disposition de terminaux de paiement pour les professionnels. Pour les ménages, l'acquittement de ces droits permet ensuite de générer des flux gratuitement (chèques, prélèvements, …) ou au prorata du nombre d'opérations réalisées (retraits déplacés, virements en agence,…). Le budget global annuel à dédier à l'accès à la monnaie, pour des prestations nationales et hors droit au compte, peut ainsi être compris entre 70€ et 120€ annuels environ, soit 6€ à 10€ par mois [400], voire 3€ pour les bénéficiaires de la GPA. En dépit de ce caractère apparemment abordable, nous avons démontré que la gestion de l'accès à la monnaie par le secteur privé l'excluait du champ de l'intérêt général, « *l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel* » ne permettant pas d'être assurés pour chaque individu à ce jour, ni *a fortiori* dans l'avenir du fait des évolutions techniques, réglementaires et concurrentielles sur le marché des services de paiement.

Fin 2009, les établissements financiers dégageaient sur la gestion des comptes et courants et des moyens de paiement une marge estimée à plus de 4 milliards d'euros. Sur le même exercice, cette somme représentait près de 40% du budget de l'Etat dédié aux missions de « Solidarité, insertion, égalité des chances » (Ministère du Budget, 2009)[401].

[400] Voir analyse des Extraits standard des tarifs 2013, Chapitre 1.

[401] Ministère du Budget, des comptes publics, de la fonction publique et de la réforme de l'Etat (2009), « *Le Budget de l'Etat voté pour 2009* », Centre de documentation Economie-Finances.

Alors que les caractéristiques de l'accès à la monnaie en font un bien public, l'organisation actuelle de la fourniture et du financement du système de paiement montre que les pouvoirs publics lui refusent officiellement le statut de service d'intérêt général. Accès au compte courant et aux moyens de paiement étant jusqu'ici offerts à coûts raisonnable pour la très grande majorité des ménages, le législateur s'est orienté vers un élargissement de la proposition systématique d'une offre GPA aux clientèles « *en situation de fragilité* » pour tenter de répondre aux critères du protocole n°26. Cette option peut s'avérer doublement insuffisante.

Pour les plus fragiles, tout d'abord, le respect de la loi et de son esprit par l'ensemble des établissements reste à démontrer. A l'image des difficultés constatées sur l'application du droit au compte[402], certains pourraient préférer l'éventualité d'une sanction à l'abandon de leur politique de sélection. La vigilance du régulateur bancaire devra être resserrée pour espérer réduire l'exclusion. L'Observatoire de l'inclusion bancaire pourra assurer une surveillance mais aura-t-il les moyens d'une action rapide afin que les effets de la loi soient visibles dans un délai plus court que ceux du droit au compte ?

Pour l'ensemble des ménages, pour qui les commissions facturées ont déjà été constatées à la hausse, les évolutions de marché attendues pourraient continuer de toucher tant les services de base, comme l'illustrent les frais de tenue de compte, que les services de confort que les utilisateurs sont disposés à rémunérer. L'Observatoire des tarifs bancaires a relevé la généralisation des frais de tenue de compte pour les particuliers mais le principe n'en a pas été remis en cause confirmant que les arbitrages des modalités de financement de l'accès à la monnaie relèvent du secteur privé.

L'ensemble des constats effectués posent aussi à l'Etat le problème plus général de la fracture numérique, après l'ère des automates bancaires, l'accès internet est devenu l'outil privilégié pour automatiser les prestations sans valeur ajoutée. Le projet de décret sur la GPA devrait être complété d'une dimension numérique. A titre d'exemple, les Points Conseils Budget évoqués à l'issue de la Conférence nationale contre la pauvreté et pour l'inclusion sociale (2012) prévoient-ils d'être équipés d'accès internet où il serait possible de réaliser ces opérations bancaires ? Comment ces lieux seront-ils financés ?

[402] En avril 2014, l'ACPR a condamné la Société Générale à une amende de 2 millions d'euros pour n'avoir ouvert que 1.257 comptes sous la procédure dite du « droit au compte » alors qu'elle avait été désignée 6.534 fois par la banque centrale entre la mi-2010 et la mi-2012 et pour avoir facturé des SBB dans ce cadre. En 2013, LCL avait également été sanctionnée pour prélèvement de commissions indues sur des bénéficiaires du droit au compte.

La théorie des biens publics nous conduit à conclure que seul un changement socio-économique insufflé par la volonté politique peut assurer l'accès aux moyens de paiements pour tous, sur la base d'une officialisation de celui-ci en tant que service d'intérêt général.
Cette officialisation clarifierait les droits et devoirs de l'ensemble des agents économiques sur ce marché. Cela impliquerait en premier lieu une plus grande transparence sur les coûts représentés par « l'accès à la monnaie » et les contributions des agents économiques au financement de ces coûts de la part des établissements financiers vers les pouvoirs publics, afin de pouvoir déterminer une répartition équitable entre agents. Les résultats toujours positifs constatés sur l'activité montrent qu'un équilibre financier est possible sans aide publique. En France, les récents travaux réglementaires portant sur la GPA pourraient aussi évoluer vers des mesures plus coercitives pour s'assurer de la réelle diffusion de l'offre, tel un système de « *Play or pay* » applicables aux établissements financiers.

8 LE CREDIT, SEUL OUTIL FINANCIER AU SERVICE DES *CAPABILITES* ?

Alors que dans les faits, pour le cas des crédits de très court terme, l'accès à la monnaie et l'accès au crédit pourraient être confondus (Zinman, 2014)[403], il existe une différence majeure de nature entre ces deux services : la propriété. De celle-ci découle la valorisation du temps et de l'incertitude.

Nous avons souligné le caractère essentiel de l'accès à la monnaie dans la participation aux échanges économiques et sociaux mais le développement précédent n'a traité que des modalités permettant de faire usage d'un bien possédé. Dans une société hautement financiarisée, la monnaie est le medium essentiel à la réalisation de ces échanges. Qu'en est-il en conséquence des agents qui n'en possèdent pas à hauteur de leurs désirs d'échange[404] ? Une première option consiste à revoir à la baisse ces désirs, une seconde à échanger contre une promesse de règlement dans le temps, directement auprès du partenaire de l'échange ou via un intermédiaire financier. Cette seconde option implique une valorisation du temps et du risque de non-règlement à terme. En s'endettant, les agents font le choix de l'immédiateté.

Les recherches académiques relatives à l'endettement des ménages sont récentes et peu nombreuses. Zinman (2014) souligne que la littérature s'est davantage concentrée sur les actifs des particuliers, avec notamment les « *choix de portefeuilles* », et mentionne à titre d'exemple qu'il n'existe aucun modèle, qu'il soit néo-classique ou comportementaliste, qui ne sous-estime largement l'endettement produit via les cartes de crédit. Les motifs d'endettement et leur importance relative, l'efficacité des choix des consommateurs dans les termes et les niveaux de dette sont des champs de recherche encore débutants. La littérature récente propose des pistes pour spécifier ces motifs dans un objectif de modélisation : l'emprunt peut être causé par le désir de lisser des fluctuations de revenus (Guerrieri and Lorenzoni, 2011)[405], par une impatience propre aux emprunteurs (Eggertsson and Krugman, 2012)[406] ou encore par une influence sociale, telle que l'effet de comparaison à ses pairs dans un cercle social donné

---

[403] Zinman J. (2014), « Household debt : facts, puzzles, theories, and policies », *Working Paper 20496*, National Bureau of Economic Research, Cambridge

[404] Sous la contrainte de *quid pro quo* d'Ostroy et Starr (1990) qui précise que l'échange n'est ni un don ni un vol. Ostroy J. et Starr R. (1990) "The transaction role of money" dans *Handbook of Monetary Economics*, Ed. Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn, Elsevier Science cité par Berensten et Rocheteau (2001)

[405] Guerrieri V. and Lorenzoni G.(2011), "Credit Crises, Precautionary Savings, and the Liquidity Trap", *Working Paper 17583*, National Bureau of Economic Research, Cambridge cité par Zinman (2014)

[406] Eggertsson Gauti B., & Krugman P.(2012), "Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach." *The Quarterly Journal of Economics* 127 (3): 1469–1513 cité par Zinman (2014)

(Georgarakos, Haliassos, Pasini, 2013)[407]. Quant à l'efficacité du choix d'échanger à crédit sur l'amélioration du bien-être du consommateur, son constat reste tributaire de la définition donnée au bien-être et de l'unité de mesure choisie mais aussi des termes de l'emprunt contracté ou de la situation initiale de l'emprunteur. Ce champ de recherche reste encore largement à explorer. Toutefois, les taux perçus de rendement de lissage de la consommation, ou d'autres usages du crédit, doivent être fort élevés pour de nombreux ménages pour justifier la prévalence de crédits très coûteux (Zinman, 2014).

L'économie du développement a été plus active sur le thème de l'endettement des plus pauvres. Après avoir exploré les relations entre inégalités et croissance, le caractère multidimensionnel de la pauvreté a été pris en considération, notamment grâce à Sen. Avec le concept de *capabilités*, le potentiel de développement a été associé au potentiel de consommation pour évaluer le niveau de pauvreté. « *Ces deux axes de réflexion, la relation entre inégalité et croissance et la multidimensionnalité de la pauvreté, devaient déboucher sur une certaine extension du paradigme du développement en mettant en avant le rôle de l'inégalité des chances, c'est-à-dire des ressources de production, de l'accès à l'éducation, au crédit, à la justice ou à la décision publique*. » (Bourguignon, 2012)[408]. Dans ce nouveau paradigme du développement, une augmentation du potentiel de développement et/ou du potentiel de consommation correspond à une augmentation du bien-être. Le microcrédit productif a pu être considéré comme un facteur d'amélioration des *capabilités*, soulignant une forme de permanence de la conception walrasienne du crédit. En effet, d'un point de vue néoclassique, le crédit doit être uniquement destiné aux entrepreneurs dans un but de création de richesse. « *Le crédit est la location du capital. Et qu'est-ce que le capital ? En toute rigueur, c'est la partie de la richesse sociale qui se loue sous forme de monnaie. […] La monnaie prêtée à un entrepreneur sert à acheter de la matière première et des services producteurs qui deviendront un produit neuf lequel se vendra contre de la monnaie. La monnaie prêtée à un consommateur ou à l'État servira à acheter un capital productif de service consommable, ou un objet de consommation, ou un service consommable, et ne pourra se retrouver que par un prélèvement sur des revenus, c'est-à-dire par une épargne future ou par des impôts sur des fermages, des salaires ou des intérêts, toutes opérations ou incertaines ou irrégulières. Voilà pourquoi la science est fondée à ne s'occuper du crédit à la consommation et du crédit public (en tant que ce dernier est lui-même un crédit à la*

[407] Georgarakos D., Haliassos M. et Pasini G. (2014), "Household Debt and Social Interactions." *Review of Financial Studies,* 27(5), 1404-1433

[408] Bourguignon F. (2012), « Inégalités et croissance : une histoire des idées » Entretien, *Afrique contemporaine*, 4(244), 131-140

consommation et non à la production) que pour bien établir qu'ils ne devraient pas exister. » (Walras, 1898)[409].

Dans les faits, l'expérience montre qu'environ la moitié des microcrédits distribués avec un objectif professionnel sont utilisés pour des achats destinés au quotidien du ménage (Rapport de la Banque Mondiale, 2014)[410]. Concernant les effets sur les emprunteurs, les résultats d'études empiriques sont mitigés. Ainsi, ils présentent des « *effets positifs sur la consommation, l'auto-suffisance économique, et dans une certaine mesure sur la santé mentale et le bien-être (Kaboski and Townsend 2011, 2012; Karlan and Zinman 2010; Khandker 2005; Pitt and Khandker 1998). Par contraste, les études qui explorent les impacts de la microfinance sur l'entreprenariat aboutissent à des résultats relativement modestes (Giné, Jakiela, and others 2010; Morduch and Karlan 2009).* » (Rapport de la Banque Mondiale, 2014). En France, l'expérimentation menée avec le microcrédit personnel prouve que les pouvoirs publics ont été convaincus de l'intérêt d'un accès à la liquidité sans visée productive. Ces constats vont dans le sens d'observations qui, au fil de l'Histoire, démontrent le caractère indissociable du crédit de « liquidité » et de la pauvreté. Mais ce lien apparaît à double tranchant. D'une part, les ruptures de liquidité empêchent la participation sociale, freinent l'acquisition d'actifs immatériels comme l'éducation ou la santé et par conséquent obèrent la construction de *capabilités*. D'autre part, les conditions auxquelles il est généralement contracté sont encore vivement critiquées et suspectes d'entretenir la pauvreté, l'amélioration des *capabilités* n'ayant été démontrée que dans certaines conditions dans les pays en développement.

En 2014, l'accès au crédit court terme de « liquidité » est largement répandu en France. Nous avons démontré (chapitre 1), que les populations précaires en faisaient un usage statistiquement aussi fréquent que les ménages moins fragiles financièrement. Nous avons également démontré que cet usage contribuait à leur exclusion financière dans sa dimension « *difficultés d'usage* » puisqu'il alimentait le maintien d'une dépendance.

S'agissant du crédit aux populations précaires, les limites des modèles économiques bancaires contemporains (chapitre 1) comme celles des expérimentations sociales multi-acteurs (chapitre 2) ont été étudiées. Ces limites posent deux questions fondamentales :

- peut-il exister un crédit inclusif pour les populations précaires ?
- dans quelles conditions ce crédit peut-il trouver un équilibre économique pour les parties prenantes ?

[409] Walras L. (1898), « Théorie du crédit », *Revue d'Economie Politique*, tome 12, 128-143

[410] World Bank (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. Washington, DC

Pour tenter de répondre à ces questions, nous nous interrogerons, dans une première partie, sur le sens de la relation qui unit crédit de liquidité et pauvreté. Cette relation a-t-elle toujours été, est-elle toujours, au détriment des plus démunis ? Nous avons jusqu'ici étudié le cadre contemporain français pour mettre en évidence les difficultés d'usage du crédit. Au travers d'une revue de littérature des relations entre crédit court terme et pauvreté à la fois historique et internationale, nous nous attacherons à identifier les déterminants d'un crédit inclusif économiquement soutenable. Alors que la technologie a produit des innovations financières souvent nocives pour les ménages et périlleuses pour les équilibres économiques, ce sont deux systèmes d'accès au crédit de liquidité séculaires, les Monts de Piété et les tontines, qui retiendront notre attention, du fait de leur accessibilité pour les plus démunis et de la faiblesse de leurs incidences négatives potentielles.

Les enseignements produits par l'étude de ces deux formes inclusives de crédit, nous permettrons, dans une deuxième partie, de poser les bases d'un *business model* de crédit de liquidité inclusif et diffusable auprès d'un large public, adapté au contexte français.

8.1 Deux formes historiques de crédit de liquidité inclusif pour les plus démunis

« *L'usure dévorait les peuples au moyen âge* »

Ange Blaize, *Des Monts-de-Piété et des banques de prêt sur gage en France et dans les divers états de l'Europe*, Pagnère, 1856.

La question de l'accès au crédit pour les plus démunis est indissociable de la question du coût du crédit. Cette question se posait au Moyen-Age, au point de conférer progressivement au terme « usure », initialement synonyme d'intérêt, un sens péjoratif. Au début du XXIème siècle, la recherche d'un point d'équilibre entre accès au crédit et coût soutenable n'est en rien obsolète.

Pour « *les particuliers dont les revenus sont modestes ou fortement aléatoires et les petites entreprises* », l'accès à la liquidité est « *souvent largement conditionné par la possibilité d'obtenir du crédit* » aussi, « *pour ceux qui ne bénéficient que d'un accès réduit au crédit, le droit au crédit a plus de valeur que le droit au compte* » (Dietsch, 2000)[411]. Son analyse conclut à l'impossibilité d'un droit au crédit universel, mais l'auteur promeut une plus large diffusion du crédit, en tant que moyen « *d'étaler ses dépenses au gré de ses préférences à la seule condition de respecter sa contrainte budgétaire intertemporelle* ». S'agissant des populations précaires, les chapitres précédents ont déjà abordé le sujet de la temporalité. Outre l'absence de certitudes quant aux revenus futurs, ces ménages sont apparus fréquemment marqués par une préférence pour l'immédiateté aux dépens de conséquences à venir souvent mal appréhendées ou volontairement ignorées. Plus qu'une « *préférence* », la dépense anticipée, donc à crédit, est souvent vécue comme une contingence. Le respect de la « *contrainte budgétaire intertemporelle* » est empreint d'une incertitude qui affecte tant le ménage emprunteur que le prêteur. Il est impossible de déterminer *a priori* si les dépenses étalées pourront être compensées par des revenus futurs ni même si ces revenus seront affectés prioritairement à ces dépenses réalisées en anticipation. A cette incertitude, Dietsch (2000) suggère de répondre par une diversification des portefeuilles des banques généralistes, et par une tarification spécifique – un surcoût – appliquée aux exclus, pour résoudre tant la question de l'efficience bancaire que celle de l'accès au crédit pour les profils les plus sujets aux aléas.

[411] Dietsch M. (2000), « Peut-il exister un droit au crédit ? », *Revue d'Economie Financière*, 58(3)

La question du niveau acceptable de ce surcoût reste irrésolue. En effet, l'introduction de taux d'usure en France n'a pas généralisé pour les plus démunis la distribution d'un crédit inclusif, c'est à dire à la fois sans difficulté d'accès et sans incidence négative pour l'emprunteur.

Doit-on pour autant considérer qu'un équilibre entre accès au crédit et coût soutenable ne peut être atteint ? Il est nécessaire pour répondre à cette question de préciser les caractéristiques d'un coût soutenable. Nous considérerons que pour l'emprunteur, le prix payé doit être en accord avec ses ressources « *intertemporelles* » et ne pas dégrader son bien-être dans le temps. Pour le prêteur, pour être soutenable, la tarification doit *a minima* assurer la pérennité de son activité.

D'un point de vue méthodologique, l'évaluation de l'amélioration ou de la détérioration du bien-être reste difficile. Lerner et Tufano (2012)[412] soulignent qu'il existe de nombreuses approches de recherche pour comprendre l'innovation financière et ses conséquences. Elles incluent les études empiriques, les modèles théoriques et les descriptions historiques. Les spécificités de l'innovation financière, et plus particulièrement le caractère hautement interconnecté du système financier qui conduit potentiellement toute innovation à produire de multiples externalités, font que ces méthodes traditionnelles présentent des insuffisances. Ces auteurs suggèrent donc une méthodologie complémentaire, fondée sur l'analyse uchronique proposée par Fogel (1964)[413], afin de mieux comprendre les effets des innovations financières. Pour évaluer au mieux les externalités, il s'agit de répondre à la question « *quel aurait été l'état de l'économie si cette innovation n'avait pas été inventée ou popularisée ?* ».

Nous proposons donc dans un premier temps une approche historique du crédit de liquidité accordé aux plus démunis et étudions l'innovation financière que constituent les Monts de Piété. Une comparaison avec la période antérieure atteste d'une amélioration observable des conditions d'accès au crédit liée aux caractéristiques du produit proposé. Nous montrons qu'une solution inclusive a pu être proposée dès le Moyen-Age, alors que l'usure était considérée comme l'une de ses « *plaies les plus hideuses* » (Blaize, 1856). Ainsi, le prêt sur gage distribué par les Monts de Piété apparaît comme une forme de crédit qui ne détériore pas le bien-être de l'emprunteur. Nous établirons également que, contrairement au microcrédit accompagné (chapitre 2), cette activité dans sa forme actuelle permet un équilibre économique qui assure la pérennité et l'indépendance des structures prêteuses.

---

[412] Lerner J. et Tufano P. (2012), « The consequences of financial innovation. A counterfactual research agenda » in *The rate and direction of inventive activity revisited*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, 523-575

[413] Fogel R.W. (1964), *Railroads and American Economic Growth: Essays in Economic History*, Johns Hopkins University Press, Baltimore

Dans la mesure où la détention d'un objet à gager s'avère une limite au développement du prêt sur gage, nous étudions dans un second temps l'hypothèse de l'épargne en tant que substitut. En effet, si « *la monnaie est l'équivalent pour chaque individu de son bien idéal* » (Berentsen, Rocheteau, 2001), une épargne gagée permettrait un plus large accès à un prêt sur gage, tel que ceux réalisés par les Monts de Piété mais spécifiques dans la nature du bien gagé. Cette proposition semble *a priori* paradoxale. En effet, si le crédit est destiné à pallier un manque de liquidité immédiate, il se substitue à une épargne qui n'a pas été constituée préalablement. Par conséquent, si cette épargne avait été constituée, la liquidité aurait été disponible et le crédit inutile. Dans les faits, au moins deux arguments peuvent s'opposer à ce raisonnement. Premièrement, en fonction de l'évaluation du risque réalisée par le prêteur, le montant du gage peut être inférieur au montant prêté permettant un accès à une liquidité supérieur au montant préalablement épargné. Deuxièmement, les comportements humains ne sont pas totalement rationnels au sens mathématique : un produit qui propose d'accompagner une anticipation et de contrer la préférence pour le présent peut en conséquence s'avérer utile. L'exemple du succès des RoSCA (Rotating Saving and Credit Associations) et les résultats d'études empiriques menées dans les pays en développement nous permettrons de comprendre pourquoi et comment le paradoxe d'un défaut de liquidité simultané à la constitution d'une épargne peut être dépassé.

8.1.1 Les Monts de Piété, une alternative séculaire et formelle à l'usure

Environ deux siècles avant l'ère chrétienne, un marché du crédit existait déjà dans le royaume de Babylone, comme l'atteste le Code des Lois d'Hammurabi (article 48). Pour les Babyloniens, « *l'argent comme le blé est l'instrument du commerce. Or l'essence du commerce est l'accroissement des capitaux (…). C'est pourquoi le prêt à intérêt a été très anciennement usité en Chaldée* » (Cuq, 1929)[414]. Cette conception a largement fait débat au fil des siècles. Pour Platon (428-348 av JC), « *l'argent prêté ne porte point d'intérêts* » (*Lois, Livre XI, 915e*). Pour Aristote (384-322 av JC), l'intérêt est contraire à la nature des choses (*Politique, Livre I, 3*). Pourtant, le prêt à intérêt fut pratiqué en Grèce à des taux apparemment jamais assujettis à un maximum alors que d'autres civilisations fixaient des limites pour éviter

[414] Cuq E. (1929), *Etudes sur le droit babylonien: les lois assyriennes et les lois hittites*, Geuthner, Paris

les abus (Cardahi, 1955)[415]. Selon le droit romano-byzantin, « *usura* » désignait tout intérêt perçu sur prêt d'argent. Par la suite, la conception morale de la doctrine chrétienne a conféré un caractère péjoratif à l'« *usure* » en prohibant le prêt à intérêt. La première trace de lutte des autorités ecclésiastique contre l'intérêt apparaît lors du Concile de Nicée (325) mais la prohibition ne fut établie que bien plus tard dans le *Decretum Gratiani* (1142) qui faisait suite au 1er Concile de Latran (1139). Après le Concile de Vienne (1311), toute tolérance fut écartée par l'Eglise, jusqu'à qualifier d'hérétique quelconque déclaration de défense du principe de l'intérêt. Cependant, *« il est peu probable que cette nouvelle tentative des autorités ecclésiastiques pour faire respecter la prohibition absolue de l'usure ait été, en fait, motivée par le désir de mieux protéger les indigents qui devaient emprunter. Les emprunteurs du douzième siècle qui recouraient de plus en plus au crédit étaient le plus souvent des marchands […] ou des princes […]. Plus on entre dans le détail des problèmes entraînés par la prohibition médiévale de l'usure, plus il devient évident que les principaux motifs de cette prohibition ne se trouvent ni dans la Bible ni dans des considérations économiques ou sociales. L'usure était plutôt un péché d'ordre « logique ». […] Elle devait donc être condamnée afin que l'autorité de l'Eglise ne fut pas minée par des idées fausses.* » (Pribram, 1983)[416]. La traduction latine des textes d'Aristote, notamment par Averroes (1126-1198), a largement contribué à la mise en forme des idées économiques dans l'Europe du XIIIème siècle. La doctrine de Thomas d'Aquin (1225-1274) s'appuie particulièrement sur les idées d'Aristote et sur les méthodes du raisonnement scolastique. S'agissant de l'usure, son influence s'étendra au moins jusqu'au *Cinquecento*.

Au Moyen-Age, la pauvreté est généralisée, il s'agit d'une « *pauvreté intégrée* » (Paugam, 2005)[417]. L'Eglise organise l'assistance aux pauvres, promeut la charité et l'aumône. La théorie de l'aumône « due » aux pauvres est développée par les canonistes et les théologiens dans la deuxième moitié du XIIème siècle, comme réponse au problème de la répartition des biens. Toutefois, le statut de la pauvreté reste ambiguë dans la société médiévale, d'une part il correspond à l'idéal chrétien qui peut être valorisé en tant que choix religieux, d'autre part le pauvre doit accepter son malheur comme une épreuve salvatrice. « *Ce devoir de patience, imposé au pauvre, est nécessaire à la bonne « circulation » de l'aumône : à la miséricorde du*

[415] Cardahi C. (1955), « Le prêt à intérêt et l'usure au regard des législations antiques, de la morale catholique, du droit moderne et de la loi islamique », *Revue internationale de droit comparé*, 7(3), 499-541

[416] Pribram K. (1983), *Les fondements de la pensée économique*, Economica, 18-19

[417] Paugam S. (2005), *Les formes élémentaires de la pauvreté*, PUF Le lien social

riche doit répondre la patience du pauvre » (Roch, 1989)[418]. L'aumône apparaît ainsi comme un pivot de l'organisation religieuse et sociale médiévale. Pour l'Eglise, elle doit répondre aux besoins primaires des nécessiteux tout en promettant d'éteindre, par le don, les péchés des mieux nantis.

A la fin du Moyen-Age, la monétarisation de l'économie entraîne néanmoins un recours massif au crédit : « *les débiteurs embrassent l'ensemble des catégories sociales, des nobles aux paysans, sans négliger la grande part des communautés dont le recours à l'emprunt était permanent* » (Gabaude, 2011)[419]. Les conditions d'emprunt entraînent le « *surendettement d'une partie de la population qui ne parvient pas à rembourser ses dettes dans le laps de temps relativement court des prêts, insolvabilité chronique qui incite les créanciers à multiplier les garanties comme le gage et le cautionnement.* » (Gabaude, 2011).

Dans ce contexte ambivalent, Barnabé de Terni, moine franciscain, défend l'idée d'un établissement de prêts sur gages dans le but de proposer une alternative aux usuriers. Le premier Mont-de-Piété est alors fondé à Pérouse en 1462. L'interdit religieux est contourné car le prêt est réputé gratuit, mais les frais de garde de l'objet sont tarifés. Le Vème Concile de Latran (1512-1517) accepte cette justification sur la base du « *damnum emergens* », ou perte subie : « *Persuadé que les monts-de-piété contribuent à la paix et à la tranquillité du monde chrétien, Nous déclarons et décidons, avec l'approbation du Concile, que les monts-de-piété où l'on reçoit quelque chose de modique pour l'entretien des officiers et les dépenses inévitables, n'ont nulle occasion de pécher, et ne sont point usuraires ; qu'au contraire, ils sont méritoires et dignes d'éloge et que les prédicateurs peuvent les présenter comme des monuments de la piété et de la charité des fidèles*. » (Léon X d'après Cardahi, 1955).

Les Monts de Piété ont pu ainsi essaimer en Italie, puis en Allemagne, Flandres et Hollande. Celui de Paris n'est cependant créé qu'en 1777, trois siècles après l'initiative originelle de Pérouse. Pastureau (2013)[420] analyse de façon détaillée les conditions de l'essor des Monts de Piété en Europe : « *A travers les mutations économiques et sociales entrainées par le capitalisme s'opèrent trois processus importants, la prolétarisation, la marchandisation et l'accumulation. Ces processus sont à la base même de la dynamique du capitalisme, ainsi, leurs conséquences agissent directement sur la nécessité du Mont-de-Piété comme acteur et*

---

[418] Roch JL. (1989), « Le jeu de l'aumône au Moyen Âge », Annales. *Économies, Sociétés, Civilisations*, (3), 505-527.

[419] Gabaude E. (2011), « L'usure en procès : Le gouvernement économique de l'Église au temps des papes d'Avignon (milieu du XIVe siècle - début du XVe siècle) », *Thèse soutenue en 2011*, Ecole des chartes.

[420] Pastureau G. (2013), « Le Microcrédit social : un « argent secours » en perspective historique », *Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques*, Université Montesquieu – Bordeaux IV

protecteur social […]. Le Mont-de-Piété s'intègre donc dans ces processus, dans le sens où il apporte une aide financière qui a un coût (marchandisation) à des individus soumis à la paupérisation (accumulation), à l'individualisation de l'aide et à la précarisation du travail (prolétarisation). Les solidarités anciennes disparaissent, une nouvelle question sociale s'intègre. […]Le Mont-de-Piété devient dans une certaine mesure une forme d'aide sociale privée, certes marchande, mais qui offre aux populations les plus vulnérables les moyens d'éviter temporairement un processus de paupérisation et d'exclusion.»

L'aumône chrétienne n'envisageait que le don pour répondre au besoin de « liquidité » des plus nécessiteux et favorisait la persistance d'une société dichotomique. Alors que l'endettement s'étend à toutes les catégories sociales au Moyen-Age, les franciscains promeuvent une révolution conceptuelle, en distinguant entre pauvreté choisie et pauvreté subie d'une part, en défendant l'importance du crédit comme intégrateur social d'autre part (Todeschini, 2008)[421]. L'idée de cohésion sociale et de participation économique à la société est sous-jacente à la création des Monts de Piété. Les pauvres, jusque là cantonnés au rôle de faire valoir des mieux nantis, acquirent avec la pensée franciscaine une forme de droit à l'autonomie et de liberté de choix. Certes, le prêt sur gages ne résout pas le problème récurrent de l'insuffisance de revenus mais apporte une solution moins nuisible que celle proposée par les usuriers. Pour la première fois dans l'Histoire, un crédit affiche l'ambition de maintenir un lien social sans aggraver la situation du débiteur. Sans être en capacité de donner une grandeur mesurable de l'évolution du bien-être des bénéficiaires, la comparaison historique ne laisse aucun doute quant aux effets positifs de cette innovation pour les plus démunis. Au-delà de l'aide financière ponctuellement apportée, ce produit nouveau a participé à l'émergence d'une conception nouvelle de l'altérité dans la société. En favorisant l'autonomie et non plus la dépendance, il préfigure les valeurs de liberté et d'égalité de la République à venir.

Duguit (1911) soulignait que ces établissements ne s'adressaient « *qu'à ceux qui possèdent* ». Trouve-t-on pour autant trace de difficulté d'accès à ce crédit de « liquidité » ? L'étude approfondie de Pastureau (2013) sur le Mont de Piété de Bordeaux démontre un réel souci d'accessibilité de la part des fondateurs. L'activité de prêt y débute en décembre 1801 avec un montant minimum établit à 10 francs soit l'équivalent de 4 à 7 jours de salaire pour un journalier. Dès mi-janvier 1802, ce seuil est abaissé à 4 francs. Dans les conditions de l'époque, il fallait au minimum détenir un bien à nantir d'une valeur de 6 francs, soit

[421] Todeschini G. (2008), *Richesse franciscaine, de la pauvreté volontaire à la société de marché,* Verdier Poche, Lagrasse

l'équivalent de 3 ou 4 jours de salaire d'un journalier. S'agissant de difficulté d'usage, le cas spécifique du Mont de Piété de Bordeaux donne les preuves de son but d'assistance aux défavorisés en procédant à des baisse des taux au fur et à mesure que l'établissement stabilise sa situation financière ou à des mesures exceptionnelles de gratuité lors de conditions climatiques ou économiques critiques. Ces observations montrent, dans l'esprit même de l'innovation, un soucis de limiter les effets nuisibles du crédit sur les emprunteurs. L'exemple du Crédit Municipal de Bordeaux montre un coût en accord avec les ressources « *intertemporelles* » de l'emprunteur. La littérature que nous avons passée en revue ne fait par ailleurs état d'aucune externalité négative produite par cette innovation financière. A l'issue de cette revue historique, nous pouvons ainsi conclure au caractère soutenable pour les emprunteurs du coût du prêt sur gage comparativement aux pratiques usuraires antérieures.

Que reste-t-il de l'esprit de ce modèle au XXIème siècle en France ?

En 2014, la France compte 18 Crédits Municipaux dont dépendent des agences, soit 42 antennes sur le territoire national qui proposent du prêt sur gage, auxquelles s'ajoute un service en ligne. Leur statut historique a été repris dans le Code Monétaire et Financier : « *Les caisses de crédit municipal sont des établissements publics communaux de crédit et d'aide sociale. Elles ont notamment pour mission de combattre l'usure par l'octroi de prêts sur gages corporels dont elles ont le monopole.* » (Article L514-1). En tant qu'établissements publics administratifs (arrêt du Tribunal des conflits du 22 septembre 2003), leur finalité n'est pas lucrative.

Contre le dépôt d'un objet de valeur (bijoux, argenterie, objets de collection, …), la Caisse de Crédit Municipal remet immédiatement, en liquide ou en chèque de banque selon le montant du prêt, l'équivalent de 50% à 70% de la valeur expertisée du bien. Les contrats sont généralement d'une durée minimale de 6 mois mais le propriétaire de l'objet peut le récupérer lorsqu'il le souhaite sous réserve du remboursement du capital et des intérêts calculés *prorata temporis*. En l'absence de remboursement, le bien est vendu aux enchères publiques, si la vente dégage un *boni*, celui-ci est reversé à l'emprunteur. Dans le cas contraire, la perte est supportée par l'établissement prêteur. Les avances peuvent être faite pour de très faibles montants - le minimum est fixé à 5€ à Boulogne sur Mer, à 30€ à Paris – et les formalités d'obtention sont allégées comparativement à un prêt bancaire.

Seules 6 Caisses de Crédit Municipal sur 18 proposent des informations tarifaires en ligne pour le prêt sur gage en 2014. Les taux sont fonction du montant du prêt et les tranches tarifaires varient selon les établissements. Le tableau suivant compare les TAEG des 6 établissements pour des montants jusqu'à 1.500 € :

Tableau 8-1 : TAEG 2014 des prêts sur gages publiés par 6 Crédits Municipaux

	Gratuité Intérêts =>	TAEG 120€	TAEG 450€	TAEG 1.500€
MARSEILLE	15 €	5,34%	14,38%	13,04%
NANTES	100 €	11,60%	11,60%	11,60%
NICE	80 €	11%	11%	11%
NIMES	0 €	15,80%	15,80%	15,80%
STRASBOURG	0 €	12% + droits de dossiers non publiés		
TOULOUSE	0 €	6,20%	12,20%	12,20%

Source : Calculs de l'auteur d'après les informations publiées en ligne consultées le 15/07/2014.

Plusieurs établissements accordent la gratuité des intérêts pour les prêts de très faible montant. Les différences de taux sont notables d'une institution à l'autre. Toutefois les TAEG observés restent généralement inférieurs aux TAEG des découverts autorisés bancaires et, équivalents ou mieux-disant que certains crédits renouvelables[422]. Il est important de noter qu'un écart de 3 points de TAEG n'impacte que peu le coût final d'un emprunt de faible montant : pour un emprunt de 500€ sur 6 mois, cet écart représente un surcout de 1,25€ par mois ou 2€ par mois pour un emprunt de 800€. D'autres éléments sont à considérer :

- contrairement au découvert bancaire, le prêt sur gage ne nécessite pas d'autorisation préalable du banquier teneur de compte et permet une avance pour une période de 6 mois,
- contrairement au crédit renouvelable, il peut être mobilisé pour de très faibles montants[423] et est remboursable *in fine*, c'est à dire à l'échéance des 6 mois contractuels sans obligation mensuelle.

En cas de non-remboursement à l'échéance, des pénalités de retard sont appliquées. Alors que les commissions bancaires sur incidents sont forfaitaires, ces pénalités sont un pourcentage de la somme prêtée, variable en fonction de la durée du retard. Chaque Caisse de Crédit Municipal définit, indépendamment, les effets d'un retard de règlement à l'échéance.

[422] A titre d'exemple, en 2014, le TAEG des découverts autorisés s'élève à 14% à La Banque Postale et Cofidis propose un TAEG révisable à 12,9% pour un capital emprunté de 500€ remboursable en 16 mensualités.
[423] Le montant minimum proposé par Cetelem, Cofidis et Cofinoga en 2014 est 500€.

Les tableaux suivants extraits des sites internet des Crédits Municipaux illustrent les différences qui peuvent apparaître entre les Caisses :

Crédit Municipal de Marseille :

Veillez bien à respecter vos échéances, tout retard de paiement entraîne, de droit, les pénalités suivantes :

Nombre de jours de retard	Taux de pénalité
1 à 15 jours	0,25 % du capital
16 à 30 jours	0,50 % du capital
31 à 45 jours	0,75 % du capital
46 à 60 jours	1,00 % du capital
61 à 75 jours	1,50 % du capital
76 à 90 jours	2,00 % du capital
91 à 105 jours	2,50 % du capital
106 à 120 jours	3,00 % du capital
121 à 135 jours	3,50 % du capital
136 à 150 jours	3,75 % du capital
151 à 165 jours	4,50 % du capital
166 jours et plus	5,25 % du capital

Informations données à titre indicatif, non contractuelles, susceptibles d'être modifiées à tout moment.

Crédit Municipal de Nantes :

Indemnités de retard	
-De 0 à 5 jours de retard	Aucune pénalité
-Plus de 5 jours de retard	1 % du capital prêté

Crédit Municipal de Nice :

Prolongation hors délais : 1 % à partir du 3ème mois de retard après l'échéance semestrielle et 0.50 % par mois supplémentaire

Les caractéristiques des prêts sur gage sont cohérentes avec les besoins de crédit de « liquidité » exprimés par des ménages en situation de fragilité financière : rapidité de décaissement, possibilité d'emprunter de faibles montants, souplesse de remboursement, frais limités en cas de retard de paiement à l'échéance. Bien que conçue au Moyen-Age, cette offre correspond encore aux attentes d'emprunteurs du XXIème siècle.

Les données rendues publiques par 16 établissements, sur les 18 que compte le territoire national, montrent que les prêts sur gages représentent un encours de près de 400 millions d'euros en 2013.

Tableau 8-2 : Crédits Municipaux, chiffres clés 2013

31/12/2013

En K€	Encours sur gage	Encours prêt personnel	PNB	RBE	R. Net	Coef. Expl.
CM Avignon	10 221	26 231	3 166	889	329	72,8%
CM Bordeaux	17 328	140 433	9 873	3 970	1 426	58,8%
CM Dijon	5 994		5 829	-676	-7 492	125,5%
CM Lyon	45 271	35 199	5 995	1 837	815	69,4%
CM Marseille	39 790	7 690	6 179	2 554	978	58,7%
CM Nancy	2 990		639	107	73	90,8%
CM Nantes	9 188	4 052	1 913	-75	284	103,9%
CM Nice	18 839	2 502	2 526	680	205	73,0%
CM Nîmes	23 906	27 936	5 026	1 387	679	72,4%
CM Paris	188 190		20 693	5 609	4 207	73,0%
CM Reims	1 933		326	4	16	98,9%
CM Roubaix	2 295	7 953	768	150	16	80,5%
CM Rouen	3 989		555	165	14	70,0%
CM Strasbourg	5 590	39	805	-36	12	100,7%
CM Toulon	9 387	66 077	7 526	1 806	580	76,0%
CM Toulouse	14 358	164	2 250	240	74	89,2%
Total	**399 269**	**318 276**	**74 069**	**18 611**	**2 216**	

Source : Conférence permanente des Caisses de Crédit Municipal, Rapport annuel Crédit Municipal de Paris 2013
Chiffres non communiqués par les Crédits Municipaux de Boulogne-sur-Mer, Nîmes et Lille. Pour Nîmes, l'auteur a intégré les chiffres publiés dans le rapport annuel 2013 du Crédit Municipal de Nîmes.

Les 188 millions d'encours du Crédit Municipal de Paris ont été accordés à 80.040 clients : 87% des emprunteurs sont des femmes, et 50% des emprunteurs ont entre 30 et 50 ans. Le montant moyen d'un prêt s'élève à 1.155€ pour une durée moyenne de contrat de 30 mois. 90% des clients récupèrent leurs objets après remboursement de leur prêt.

A Lyon, les 45 millions d'encours représentent 60.718 contrats d'un montant moyen de 745€ et moins de 5% des contrats de prêts sur gage font l'objet d'une vente aux enchères.

Le rapport annuel 2013 du Crédit Municipal de Bordeaux publie un montant moyen de 600 € par contrat de prêt, celui du Crédit Municipal de Nantes observe une médiane à 400€.

Les 400 millions d'encours prêtés fin 2013 représentent donc plus de 500.000 contrats.

Onze établissements sur seize exercent également une activité de prêts personnels, de façon anecdotique (Strasbourg, Toulouse) ou au contraire prépondérante en termes d'encours (Nîmes, Avignon, Roubaix, Toulon, Bordeaux). Le Crédit Municipal de Bordeaux porte 44% des 318 millions d'euros d'encours de prêts personnels recensés. Hors microcrédits, cet établissement a établi 3.437 nouveaux contrats en 2013 pour un montant moyen de 10.000 €.

Deux études récentes confirment la forte proportion de clientèle en situation de fragilité financière parmi les usagers des Crédits Municipaux. A l'issue d'une enquête menée en 2008,

sur un échantillon de 1.537 clients, représentants 2.393 contrats, Laroussi (2012)[424] constate pour le Crédit Municipal de Paris une population essentiellement féminine (80%), parmi laquelle 35% viennent accompagnées, mais également une population « *plus fragile en termes de chômage puisque 18% des femmes et 15% des hommes de l'échantillon sont demandeurs d'emplois alors que sur l'ensemble de la région Ile-de-France le taux de chômage est inférieur à 7%* ». L'enquête de Pastureau réalisée en 2012 porte sur un échantillon plus restreint, 206 clients du Crédit Municipal de Paris et 39 du Crédit Municipal de Bordeaux. Elle établit que 47% des répondants ont entre 41 et 60 ans, qu'ils sont à hauteur de 18% chômeurs ou sans emploi, que 45% déclarent d'autres crédits en cours. Pour 65% d'entre eux la liquidité immédiate motive leur recours au prêt sur gage. Ils sont 76% à avoir eu connaissance du Crédit Municipal grâce au bouche à oreille et 68% se disent fortement attachés à leur bien (Pastureau, 2013).

Ainsi, alors que le microcrédit personnel peine à s'implanter en France avec à peine plus de 40.000 prêts distribués entre 2006 et 2012 (cf Chapitre 2), et ce en dépit des campagnes de communication menées par les pouvoirs publics, les Crédits Municipaux se font connaître sans démarche excessivement active de leur part, apportent une réponse bien plus massive aux besoins de crédit de « liquidité », et touchent les publics fragilisés. Accessibles à tous, sous réserve d'avoir un bien à gager, à des coûts maîtrisables et cohérents avec les ressources « *intertemporelles* » des emprunteurs, ils répondent aux critères du crédit de « liquidité » inclusif.

Cette performance ne suffit pas à conclure sur le caractère soutenable de ces prêts pour les prêteurs. Les établissements de prêts sur gage imaginés par les franciscains ont en effet parfois peiné à trouver un modèle économique pérenne. Certains, comme celui de Bordeaux au XIXème siècle y sont parvenus (Pastureau, 2013).

[424] Laroussi H. (2012), *Le prêt sur gage au Crédit municipal de Paris : clientèle et mondes sociaux*, Karthala - CMP

8.1.2 Les Monts de Piété au XXIème siècle : un équilibre économique soutenable mais une analyse restreinte par des données publiées limitées

S'ils sont en mesure de satisfaire une demande marquée par la précarité des emprunteurs, ces crédits permettent-ils de construire un modèle économique équilibré donc pérenne pour les prêteurs ? Nous proposons de rechercher dans les informations publiées des éléments de réponse à cette interrogation.

8.1.2.1 Analyse des résultats 2012-2013 des Crédits Municipaux en difficulté

Les informations financières publiées pour l'exercice 2013 montrent qu'à l'exception de Dijon, Nantes et Strasbourg, les Crédits Municipaux dégagent un résultat brut d'exploitation et un résultat net positifs. Nous nous intéressons dans un premier temps à l'analyse des causes des résultats négatifs observés.

Le Crédit Municipal de Dijon ne propose plus de prêts, de comptes de dépôts à vue, ni de placements depuis le 12 novembre 2013. Une partie de son activité a été reprise par les Caisses de Bordeaux et de Lyon en 2013. Les données fournies par la Conférence permanente des Crédits Municipaux (tableau 8-2) ne détaillent pas le compte de résultat 2013 de cet établissement, qui présentait déjà des pertes en 2012.

Tableau 8-3 : Evolution des résultats CM Dijon 2011-2012

Source : Rapport annuel CM Dijon 2012 (en milliers d'euros)	31/12/2012	31/12/2011	Evolution
Intérêts et produits assimilés	7 020	7 799	-10,0%
- Intérêts et charges assimilées	1 614	1 406	14,8%
+ Revenus des titres à revenu variable	24	27	-11,1%
+ Commissions (produits)	1 419	2 120	-33,1%
- Commissions (charges)	31	28	10,7%
+ Autres produits d'exploitation bancaire	345	279	
- Autres charges d'exploitation bancaire	471	478	
PRODUIT NET BANCAIRE	**6 691**	**8 313**	-19,5%
- Charges générales d'exploitation	6 926	7 206	-3,9%
- Dotations aux amortissements et aux dépréciations sur immobilisations	398	435	
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION	**-633**	**672**	-194,2%
+/- Coût du risque	3 528	338	943,8%
RESULTAT D'EXPLOITATION	**-4 161**	**334**	
+/- Gains ou pertes sur actifs immobilisés	819	39	
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	**-3 342**	**373**	
+/- Résultat exceptionnel	2	2	
- Impôt sur les bénéfices		101	
+/- Dotation/reprises de FRBG et provisions règlementées	1 177	109	
RESULTAT NET	**-4 516**	**165**	

Les résultats observés dans le rapport annuel 2012 du Crédit Municipal de Dijon[425] montrent en 2011 un exercice équilibré. Des résultats positifs avaient également été constatés sur les exercices précédents. Des dividendes avaient été versés en 2010 (81 K€) et 2011 (109 K€). Par ailleurs, l'image de solidité financière était confortée par :

- un ratio de solvabilité publié au-delà de 58% entre 2010 et 2012,
- un niveau des capitaux propres (65,4 en 2011 et 60,9 millions d'euros en 2012), bien qu'en baisse, suffisamment élevé pour, associé au niveau de collecte de l'épargne, éviter l'endettement de la structure auprès d'établissements de crédit.

L'année 2012 est pourtant marquée par une perte historique, due pour partie à une dégradation du PNB (diminution des produits et augmentation des charges) mais essentiellement à une progression exponentielle du coût du risque et des dotations aux provisions réglementées. Ces charges font l'objet de brefs commentaires dans le rapport annuel : « *provision pour dépréciation future de l'actif constitué par le portefeuille de créances douteuses et contentieuses sur lequel des décotes sont appliquées par les repreneurs* », « *un report en arrière de déficit ; une reprise de provisions sur PEL ; un complément de provisions liées au projet avec les Crédits Municipaux de Bordeaux et Lyon* », mais ne sont pas détaillées. L'analyse des données publiées permet néanmoins d'en déduire que les difficultés apparues en 2012 ont été causées par une défaillance dans l'analyse et la provision du risque sur les exercices précédents nécessitant un réajustement brutal en phase de cession. Outre ce constat, il faut relever la faible productivité du CM de Dijon dont le coefficient d'exploitation s'élève à plus de 90% dès 2011 et dépasse 100% sur les 2 derniers exercices (2012, 2013). L'ensemble de ces difficultés n'est cependant pas intégralement imputable à l'activité de prêt sur gages.

L'analyse du portefeuille démontre en effet que l'encours est, en montant, essentiellement constitué de prêts divers qui portent l'essentiel du risque (8,7 millions d'euros de créances douteuses ou litigieuses au 31.12.2012). A contrario, en nombre, ce sont les prêts sur gage qui représentent la plus grande part de l'activité annuelle. Ainsi, concernant les difficultés de l'établissement de Dijon, nous pouvons en déduire que le prêt sur gage pèse peu sur les provisions mais impacte significativement le coefficient d'exploitation.

[425] Crédit Municipal de Dijon, *Rapport annuel 2012*

Tableau 8-4 : Portefeuille CM Dijon, 2011-2012

	31/12/2012	31/12/2011		2012	2011
Prêts divers (fonctionnaires, auto, salariés, établissements publics locaux, rachats de créances…)					
Encours en K€	86 184	94 992	Production	30 667	33 930
Nombre	13 497	15 523	Nombre	2 678	3 506
Montant moyen	6 385,42	6 119,44	Montant moyen	11 451,46	9 677,70
Prêts sur gage					
Encours en K€	8 487	7 094	Production	16 175	13 558
Nombre	12 640	12 065	Nombre	23 622	23 208
Montant moyen	671,44	587,98	Montant moyen	684,74	584,20
Ensemble					
Encours en K€	94 671	102 086	Production	46 842	47 488
Part prêt sur gages	9,0%	6,9%	*Part prêt sur gages*	34,5%	28,6%
Nombre	26 137	27 588	Nombre	26 300	26 714
Part prêt sur gages	48,4%	43,7%	*Part prêt sur gages*	89,8%	86,9%

Source : Synthèse de l'auteur d'après Rapport annuel 2012, Crédit Municipal de Dijon

Les données publiées ne laissent pas apparaître les taux appliqués aux différents types de prêts et limitent l'analyse des causes de la défaillance de productivité constatée. Ce constat s'applique également aux établissements de Nantes et Strasbourg dont les coefficients d'exploitation dépassent, comme à Dijon, les 100% en 2013.

Tableau 8-5 : Comptes de résultat du Crédit Municipal de Nantes, 2012-2013

Source : Rapport annuel CM Nantes 2013 (en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012
Intérêts et produits assimilés	1 656	1 690
- Intérêts et charges assimilées	26	20
+ Gains/pertes sur op. de portefeuille	143	150
+ Commissions (produits)	9	13
- Commissions (charges)		
+ Autres produits d'exploitation bancaire	140	7
- Autres charges d'exploitation bancaire	9	27
PRODUIT NET BANCAIRE	**1 913**	**1 813**
- Charges générales d'exploitation	1 738	1 563
- Dotations aux amortissements et aux dépréciations sur immobilisations	250	255
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION	**-75**	**-5**
+/- Coût du risque	226	370
RESULTAT D'EXPLOITATION	**151**	**365**
+/- Gains ou pertes sur actifs immobilisés	3	1
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	**154**	**364**

Source : Rapport annuel 2013, Crédit Municipal de Nantes

L'analyse des comptes de résultats du Crédit Municipal de Nantes laisse juste observer que l'équilibre n'est rétabli que par des reprises de provisions qui permettent d'afficher un coût du risque positif.

Ainsi, les informations publiques ne permettent que de souligner – à l'instar des établissements bancaires classiques – le rôle prépondérant de la productivité, mesurée par le coefficient d'exploitation, et de la maîtrise du coût du risque, parmi les déterminants de l'équilibre économique des Monts de Piété.

8.1.2.2 Des équilibres observés mais des données insuffisantes pour spécifier des facteurs discriminants

Si l'on analyse les comptes de résultat des Caisses de Bordeaux, Lyon et Paris qui représentent 63% des encours sur gage et 55% des encours de prêts personnels, l'on constate trois modèles équilibrés bien que sensiblement différents.

Tableau 8-6 : Comptes de résultats et ratios de gestion des Crédits Municipaux de Bordeaux, Paris et Lyon 2012-2013

	BORDEAUX			PARIS			LYON	
Cellules calculées	2 013	2 012		2 013	2 012		2 013	2 012
Intérêts et Produits assimilés	10 426 072	10 119 766		29 383 054	26 326 081		5 752 517	5 369 200
Intérêts et charges assimilées	2 008 807	2 285 205		16 006 635	14 096 985		1 253 296	1 287 021
Marge d'intérêt bancaire	**8 417 265**	**7 834 561**		**13 376 419**	**12 229 096**		**4 499 221**	**4 082 179**
Commissions / Autres pdts exploit.	1 455 939	1 599 445		7 316 496	7 018 161		1 495 322	1 512 691
Produit net bancaire	**9 873 204**	**9 434 005**		**20 692 915**	**19 247 257**		**5 994 543**	**5 594 870**
Charges d'exploitation	5 689 614	5 095 875		13 100 558	12 623 824		3 868 753	3 704 600
Amortissements	213 119	251 358		1 983 678	1 999 212		289 028	257 324
Résultat brut d'exploitation	**3 970 470**	**4 086 771**		**5 608 678**	**4 624 220**		**1 836 763**	**1 632 945**
Coût du risque	-1 213 579	-986 513		-186 486	13 517		-559 672	-258 202
REX	**2 756 891**	**3 100 259**		**5 422 192**	**4 637 737**		**1 277 090**	**1 374 743**
Résultat net après impôt	**1 425 662**	**1 574 430**		**4 204 083**	**4 996 927**		**815 204**	**878 927**
Coefficient d'Exploitation calculé	57,63%	54,02%		72,90%	75,97%		69,36%	70,81%
TOTAL BILAN	**134 663 381**	**214 169 215**		**993 807 632**	**719 601 030**		**90 532 722**	**72 525 021**
OPERATIONS AVEC LA CLIENTELE	126 731 020	161 682 227		196 632 677	173 808 104		77 401 866	63 096 875
PNB / Agent (K€)	74			171	159		103,36	102,85
Coût du risque / Total Bilan	0,90%	0,46%		0,02%	0,00%		0,62%	0,36%
REX / PNB	27,92%	32,86%		26,20%	24,10%		21,30%	24,57%
Part des commissions dans le PNB	15%	17%		35%	36%		25%	27%

La part des commissions dans le PNB varie entre 15% (Bordeaux) et 35% (Paris) mais reste en deçà ou équivalente à celle constatée dans les banques traditionnelles (32% à 43% pour les établissements étudiés Chapitre 1). Elle peut être mise en parallèle du PNB constaté par agent, plus faible à Bordeaux (74) qu'à Paris (171), corroborant le constat réalisé sur les établissements à buts lucratif quant à la profitabilité des commissions comparativement à la marge réalisable sur les intérêts.

La Caisse de Bordeaux parvient à bien maitriser ses charges d'exploitation mais est moins efficace que Paris ou Lyon sur la gestion du coût du risque[426], c'est aussi la Caisse dont le poids des encours en prêts personnels comparativement au prêt sur gage est le plus fort. Il

[426] En moyenne sur les grandes banques françaises le ratio coût du risque / total bilan atteint 0,23%. Source : ACPR (2013, p.10).

serait intéressant de mener une analyse détaillée des constituants du coût du risque à Bordeaux afin de pouvoir valider empiriquement que les prêts personnels y sont plus risqués que les prêts sur gage.

Pour les trois caisses, le ratio REX / PNB apparaît en 2012 supérieur à 22,4%, moyenne constatée sur les établissements bancaires traditionnels en France sur l'activité Banque de détail (ACPR, 2013, p.12). Lyon accuse un léger recul en 2013 mais reste au-delà de 20%. Ces structures démontrent ainsi que le prêt sur gage peut être une activité profitable.

Les données disponibles permettent-elles de dégager un ou plusieurs facteurs véritablement discriminants comme déterminants de l'équilibre économique des Monts-de-Piété ?

Critères d'évaluation

Pour apporter des éléments de réponse cette interrogation, les informations disponibles sont limitées à l'exercice 2013. Nous n'évaluerons donc que la profitabilité 2013 sur la base des données issues de la Conférence permanente des crédits municipaux et des rapports annuels 2013. Pour cette évaluation, nous utilisons les ratios de marge nette globale représentatifs de la profitabilité des structures (Rouach et Naulleau, 2012, p.310)[427].

Tableau 8-7 : Ratios de marge nette globale des Crédits Municipaux, 2013

	Ratios de marge nette globale	
En K€	R. Net / Encours	R. Net / Total Bilan
CM Avignon	0,90%	0,69%
CM Bordeaux	0,88%	1,06%
CM Dijon	-40,71%	-11,63%
CM Lyon	1,01%	0,90%
CM Marseille	2,06%	1,70%
CM Nancy	2,44%	2,07%
CM Nantes	2,15%	0,88%
CM Nice	0,96%	0,92%
CM Paris	2,14%	0,42%
CM Reims	0,83%	0,56%
CM Roubaix	0,17%	0,12%
CM Rouen	ND	0,27%
CM Strasbourg	0,21%	0,18%
CM Toulon	0,80%	0,32%
CM Toulouse	0,51%	0,36%
CM Nîmes	1,32%	1,16%

Source : Calculs de l'auteur

[427] Rouach M. et Naulleau G. (2012), *Contrôle de gestion bancaire & direction financière*, RB Editions

Tests de corrélation

Nous posons l'hypothèse d'un effet de la composition du portefeuille sur la profitabilité des structures. En effet, Paris et Nancy ont une activité concentrée sur le prêt sur gage et présentent les meilleurs ratios Résultat Net / Encours, soit respectivement 2,24% et 2,44%. La concentration de l'activité sur le prêt sur gage n'est toutefois pas une garantie de performance puisque *a contrario* les caisses de Strasbourg (0,21%), Toulouse (0,51%) et Reims (0,83%) sont parmi les moins performantes sur ce ratio. De même, Nantes atteint un résultat comparable à celui de Paris (2,15%) et Marseille est aussi au-delà de 2% avec une activité mixte. Il est aussi possible d'observer que la répartition des encours entre prêt sur gage et prêt personnel n'a pas d'influence directe sur les coefficients d'exploitation : ceux de Marseille et Bordeaux sont comparables alors que pour Marseille 84% des encours sont des encours sur gage versus seulement 11% pour Bordeaux.

La répartition du portefeuille par nature de prêts ne peut être un facteur explicatif unique de la profitabilité en 2013. De même, le poids de l'encours de prêts sur gages dans l'encours total n'est pas corrélé au ratio RN/Total de bilan. Nous procédons à un test statistique pour une recherche plus systématique des facteurs de profitabilité.

Afin de déterminer s'il existe une relation entre la profitabilité des structures et diverses caractéristiques chiffrées de leur activité, considérées indépendamment, nous calculons les coefficients de corrélation entre les séries de variables disponibles[428ii]. Parmi les données considérées les valeurs observées pour le Crédit Municipal de Dijon sont exceptionnelles et peuvent conduire à des conclusions erronées. Les coefficients de corrélation sont calculés pour 15 observations pour le ratio R .Net / Total Bilan et 14 observations pour le ratio R. Net / Encours en l'absence d'information sur l'encours total de la caisse de Rouen.

Tableau 8-8 : Coefficients de corrélation, ratios de marge nette globale, 15 observations

Coefficient de corrélation R.Net / Total Bilan vs	Encours sur gage	PNB K€	Coef. Expl.	Total Bilan 31/12/2013	Fonds propres dont FRBG	Effectifs	PNB / Agent	Coût du risque K€
Pearson	-0,055	-0,014	-0,223	-0,165	0,124	0,009	0,228	-0,366
Spearman	0,414	0,282	-0,377	0,196	0,243	0,279	0,461	-0,300

Source : Calculs de l'auteur

Pour 15 observations, les valeurs critiques du coefficient de Pearson sont 0.514 au seuil de 5% et 0.641 au seuil de 1%. Les valeurs calculées devraient permettre d'affirmer avec moins de 1% de chances de se tromper que les relations observées sont le fruit du hasard. Ceci est

[428] Le détail des données utilisées est présenté en Notes de fin.

confirmé par les valeurs critiques du coefficient de Spearman, respectivement de 0.521 au seuil de 5% et 0.654 au seuil de 1% pour 15 observations.

Tableau 8-9 : Coefficients de corrélation, ratios de marge nette globale, 14 observations

Coefficient de corrélation R.Net / Encours et :	Pearson	Spearman
Encours sur gage	0,419	0,407
Encours gage / Encours Clientèle	0,321	0,222
Encours clientèle	0,227	0,209
PNB K€	0,343	0,204
Coef. Expl.	-0,071	-0,189
Total Bilan 31/12/2013	0,358	0,244
Fonds propres dont FRBG	0,405	0,371
Effectifs	0,207	0,202
PNB / Agent	0,592	0,591
Coût du risque K€	-0,079	-0,182

Source : Calculs de l'auteur

Pour 14 observations, les valeurs critiques du coefficient de Pearson sont 0.532 au seuil de 5% et 0.661 au seuil de 1%. Les valeurs calculées devraient permettre d'affirmer avec moins de 1% de chances de se tromper que les relations observées sont le fruit du hasard. Avec une probabilité de 5% d'erreur, une relation est détectée entre le résultat net / encours et le PNB par agent. Ceci est confirmé par les valeurs critiques du coefficient de Spearman (respectivement 0,538 et 0,675).

Tableau 8-10 : Coefficients de corrélation, ratios de marge nette globale, 9 observations

Coefficient de corrélation Pearson	Montant moyen des prêts €	Nombre de prêts sur gage 2013	Dettes Ets Crédit 2013 K€ (passif)	Op.Clientèle 2013 K€ (passif)	Dettes Titre 2013 K€ (passif)
R. Net / Encours	0,477	0,279	0,369	0,147	0,402
R. Net / Total Bilan	-0,295	-0,374	-0,328	-0,251	-0,347

Source : Calculs de l'auteur

Pour les 5 items présentés ci-dessus, seules 9 observations étaient disponibles. Aucune relation avec les ratios de marge globale ne peuvent être établies.

Ainsi, les données publiées ne permettent pas de mettre en évidence de façon robuste les déterminants de la profitabilité des structures. Les analyses des états financiers ont toutefois souligné la capacité de la majorité des établissements à réaliser un équilibre économique en 2013 et, comme pour les établissements privés à but lucratif, la nécessaire maîtrise du coefficient d'exploitation et du coût du risque. Ici, dix établissements sur seize affichent un

coefficient d'exploitation inférieur à 81%[429], deux sont sous la barre des 60%, seuil cible de nombreux établissements financiers à but lucratif. Cette observation prouve qu'en dépit de la distribution de prêt de faible montant, une productivité équivalente à ces établissements à but lucratif peut être atteinte par les modèles adoptés par les Crédits Municipaux.

Seules des données plus détaillées sur les portefeuilles d'encours, les taux appliqués, les caractéristiques des emprunteurs, les temps de traitement administratif ou encore le provisionnement et la composition du coût risque, permettraient plus de précision dans la définition des déterminants de l'équilibre économique des Crédits Municipaux. Il reste que cet équilibre est atteint par la majorité des structures de prêt sur gage.

L'analyse des modes de fonctionnement et des données financières publiées par les Crédits Municipaux nous permet de conclure que la mobilisation d'une garantie réelle personnelle, et non celle d'un tiers comme dans le cadre du microcrédit français, apporte une solution acceptable pour l'emprunteur et rentable pour le prêteur.

La garantie réelle personnelle implique que l'emprunteur soit possesseur d'un bien qui représente une valeur du point de vue du prêteur. Or l'emprunt est mobilisé lorsqu'un agent ne détient pas de moyen d'échange à hauteur de ses désirs d'échange[430]. Ainsi, l'hypothèse qu'un agent financièrement fragile soit en mesure de constituer une garantie réelle personnelle apparaît paradoxale. Néanmoins le crédit n'est pas le seul outil financier à mobiliser pour améliorer les *capabilités.* L'exemple des RoSCAs (Rotating Savings and Credit Associations) appuie l'hypothèse de la constitution d'une épargne affectée comme autre levier, économiquement soutenable, à l'amélioration des *capabilités* des publics financièrement fragiles.

[429] Pour mémoire, 81% est le coefficient d'exploitation observé pour la Banque Postale en 2013.

[430] Ou ne souhaite pas se défaire, à l'instant t de l'échange, de ses avoirs liquides mais nous considérerons ici prioritairement l'insuffisance de liquidité.

8.1.3 Les RoSCAs, un service informel d'affectation anticipée des ressources

Jusqu'au début des années 90, les tontines, souvent rassemblées aujourd'hui sous l'acronyme RoSCA ou AREC (Association Rotative d'Epargne et de Crédit) attiraient davantage l'attention des anthropologues que des économistes (Besley, Coate et Loury, 1993, p.792)[431]. On entend par tontine ou RoSCA, « *un regroupement volontaire de personnes qui expriment leur accord pour contribuer financièrement, à chaque période d'un ensemble de dates uniformément espacées, à la création d'un fonds, qui sera ensuite attribué en fonction d'un principe pré-établi à chaque membre du groupe tour à tour* » (Calomiris et Rajaraman, 1998)[432].

Pour Lelart (1995, p.93)[433], « *la tontine est d'abord une technique de mobilisation de l'épargne… parfaitement adaptée aux populations pour lesquelles la solidarité reste une valeur essentielle* ». L'auteur souligne qu'elle a pré-existé, y compris en Occident, à l'usage de la monnaie puisqu'elle « *permettait autrefois de constituer une communauté de travail pour rentabiliser les travaux agricoles et pour réparer le toit des maisons quand une tempête s'était abattue sur le village* ». Avec le développement de l'usage de la monnaie, ce principe solidaire s'est maintenu dans les tontines d'argent et les associations villageoises, au bénéfice d'une épargne informelle, individuelle ou collective (Servet, 1995)[434]. Une exception apparaît au Japon, les *mujin*[435] y sont en effet incorporés au secteur financier formel au début du XXème siècle. Alors que l'aide mutuelle et l'action charitable étaient à l'origine de leur organisation aux XIVème et XVème siècles, les temples et les sanctuaires les ont ponctuellement transformés en une loterie, au bénéfice des démunis, au XVIIème siècle. A l'issue d'une longue période durant laquelle les objectifs des *mujin* s'étaient recentrés sur l'entraide et les liens sociaux, la rapide modernisation de l'économie à la fin du XIX siècle a donné naissance aux premiers *mujin* commerciaux. Avec le profit pour dessein, ces nouveaux modèles ont fait l'objet d'une réglementation dès 1915 et ainsi été intégrés au secteur formel

---

[431] Besley T., Coate S. et Loury G. (1993), « The economics of rotating savings and credit associations », *The American Economic Review*, 83(4)

[432] Calomiris C.W. et Rajaraman I. (1998), "The Role of ROSCAs: Lumpy Durables or Event Insurance?" *Journal of Development Economics* (56), 207–16.

[433] Lelart M. (1995), « Les pratiques informelles d'épargne et de crédit : une approche économique », *Epargne et Liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Cahiers Finance Ethique Confiance, AEF

[434] Servet JM. (1995), « Formes, raisons et devenir des modes informels d'épargne », *Epargne et Liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Cahiers Finance Ethique Confiance, AEF, 27-30

[435] Les RoSCAs sont appelées *mujin-ko* ou *tanomoshi-ko* au Japon.

(Dekle et Hamada, 2000, p.77)[436].

A la fin des années 90, les RoSCAs apparaissent largement répandues tant dans les pays d'Afrique, qu'en Asie ou en Amérique du Sud. Les taux de participation sont évalués entre 50% et 95% en zones rurales au Libéria, en Cote d'Ivoire au Togo et au Nigéria, entre 45% et 50% au Kenya ; ils sont également élevés dans des zones où un accès aux institutions bancaires formelles est banalisé en Bolivie, au Ghana, au Zimbabwe, à Taiwan ou au Japon (Gugerty, 2007)[437]. En Occident, les RoSCAs restent aussi populaires au sein des populations immigrées, notamment en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis (Anderson, Baland et Moene, 2009)[438].

Dans leur forme, les RoSCAs varient en fonction des spécificités des groupes : la tontine s'adapte aux besoins des participants (Servet 1995, Lelart 1995) en durée, montants à engager et périodicité des versements, taille du groupe, modalités d'attribution du « pot ». Une classification fréquemment observée scinde toutefois les RoSCAs en deux familles. Celles-ci sont différenciées par le mode d'allocation de l'épargne collectée : l'allocation aléatoire, sous forme de tirage au sort, et l'allocation aux enchères, qui nécessite une contribution d'autant plus importante que le participant souhaite accéder au « pot » rapidement.

Outre les descriptions historiques et géographiques de ces organisations d'épargne et de crédit combinés, la littérature s'est attachée d'une part à définir leurs différentes fonctions, d'autre part à mesurer leur efficacité.

8.1.3.1 L'épargne au service d'un accès inclusif au crédit de liquidité

S'agissant des fonctions, l'usage des RoSCAs couvre des objectifs d'épargne (Lelart, 1995), notamment des plus pauvres parmi une population donnée (Dekle et Hamada, 2000), le plus souvent pour l'achat d'un bien durable indivisible (Besley et al., 1993). Il vise aussi la prévoyance (Lelart, 1995), l'assurance (Dekle et Hamada, 2000 et Klonner, 2003, p.979[439]), le partage des risques (Calomiris et Rajaraman, 1998).

---

[436] Dekle R. et Hamada K. (2000), « On the Development of Rotating Credit Associations in Japan », *Economic Development & Cultural Change*, 49(1)

[437] Gugerty M.K. (2007), « You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya », *Economic Development & Cultural Change*, 55 (2), 251-282

[438] Anderson S., Baland J.M., Moene K.O. (2009), « Enforcement in informal saving groups », *Journal of Development Economics*, (90), 14-23

[439] Klonner S., (2003), « Rotating Savings and Credit Associations When Participants are Risk Averse », *International Economic Review*, 44(3)

Banerjee et Duflo (2011)[440] étudient la pauvreté à l'échelle mondiale, soit les comportements et les conditions de vie d'individus qui vivent avec moins de 1 USD par personne et par jour. Cette pauvreté extrême touche 13% de la population mondiale, c'est-à-dire environ 865 millions de personnes en 2005. Leurs travaux mettent en évidence le fait qu'il ne peut y avoir de réponse universelle pour combattre la pauvreté mais que chaque situation doit être précisément analysée pour être en mesure de déterminer « *les facteurs essentiels qui contribuent à créer un piège* ». Partisans de la méthode de l'évaluation aléatoire, ils ont contribué à son expansion afin d'obtenir progressivement « *un tableau plus complet de la façon dont les pauvres vivent réellement leur vie, des aspects pour lesquels il est nécessaire de les aider et de ceux où ils peuvent s'en sortir seuls*. » (Banerjee et Duflo, 2011). Cette méthode permet d'organiser des expérimentations à grande échelle : des individus ou des communautés bénéficient de façon aléatoire de différents programmes ou versions d'un même programme. Les bénéficiaires étant strictement comparables, les différences de résultats observées entre eux sont imputables au programme expérimenté. Combiner les expérimentations permet de vérifier la solidité des conclusions. En 2010, 240 expérimentations avaient été réalisées ou étaient en cours dans 40 pays.

S'agissant des comportements d'épargne, les études terrain menées dans ce cadre sont édifiantes. Elles démontrent tout d'abord, qu'en l'absence de systèmes d'assurance institutionnalisés et mutualisés, les enfants apparaissent comme de véritables substituts à l'épargne (p.194-196). Elles décrivent également des modalités d'immobilisation d'actifs qui peuvent paraître surprenantes, comme la construction d'une maison « *brique après brique* » (p.282). Elles démentent surtout deux idées reçues, celle que les pauvres ne peuvent économiser puisqu'ils n'ont pas d'argent et celle de leur préférence inconditionnelle pour le présent. Bien souvent, à défaut de pouvoir détenir un compte épargne, une grande ingéniosité a été déployée pour trouver des moyens d'économiser. Les plus visibles et les plus étudiés sont les clubs d'épargne tels que les « self-help groups » ou les RoSCAs qui font aussi office de prêteurs pour leurs adhérents, mais les banques coopératives de villages dont les clients détiennent les parts ou les gardiens d'argent individuels sont aussi utilisés (Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven, 2009)[441].

« *Les ménages pauvres, qui ont un fort besoin d'intermédiation, doivent gérer tout un éventail de relations et de transactions avec des tiers – parents, voisins, prêteurs et clubs d'épargne*

[440] Banerjee A. et Duflo E. (2011), *Poor Economics. A radical rethinking of the way to fight global poverty*, PublicAffairs. Traduction Edition du Seuil, 2012

[441] Pour une description et une analyse détaillées voir Collins D., Morduch J., Rutherford S. et Ruthven O. (2009), *Portfolios of the Poor : How the World's Poor live on $2 a day*, Princeton University Press

constituant un réseau de prestataires financiers formels, semi-formels et informels – qu'il est juste de présenter comme un portefeuille. » (Collins et al., 2009). Ainsi, il est fréquemment fait un usage simultané de plusieurs RoSCAs, chacune ayant un objectif spécifique. Comparativement aux comptes épargne formels, ce système présente de nombreux avantages : pas de frais à payer, accès rapide à une somme difficile à économiser individuellement, partage d'informations et de conseils.

Besley et al. (1993) montrent, sous la seule contrainte d'une préférence pour un bien durable, que pour des populations qui n'ont pas accès au crédit formel, les RoSCAs améliorent le bien-être des participants en réduisant le coût d'utilité de l'épargne. Chaque participant s'attend en effet à profiter des bénéfices de l'épargne collective dans un délai plus court que s'ils avaient économisé par eux-mêmes. Que l'attribution soit aléatoire ou aux enchères, les RoSCAs permettent au groupe d'utiliser son épargne avec plus d'efficacité qu'un comportement autarcique (Besley et al.1993).

Les RoSCAs apparaissent donc comme des organisations qui proposent un accès à un crédit de liquidité inclusif pour les emprunteurs. Leur diffusion internationale et leur taux de pénétration parmi les populations à faibles revenus démontrent leur accessibilité. L'adaptabilité des conditions d'association aux participants et les principes fondamentaux de solidarité préviennent les difficultés d'usage. La revue de littérature que nous avons présentée, qui s'étend du début des années 90 aux années 2010, confirme à la fois leur capacité à tisser des liens sociaux et, sauf exception, l'absence de dégradation du bien-être des participants dans le temps.

8.1.3.2 Un équilibre économique fondé sur les relations informelles entre prêteurs et emprunteurs et sur la valorisation du service d'épargne

Dans les RoSCAs traditionnelles, les participants sont à tour de rôle prêteurs et emprunteurs les uns des autres ; ils nouent ces relations financières en l'absence d'intermédiaire. Ainsi, l'exception à l'absence de dégradation du bien-être se matérialise en cas de non respect des engagements pris par l'un des participants. Les premiers bénéficiaires du « pot » peuvent trouver un intérêt immédiat à ne pas poursuivre leur engagement jusqu'à l'échéance prévue de l'association. En spoliant les autres membres, ils s'exposent alors à des sanctions sociales, qui vont au-delà de l'exclusion de futures RoSCAs. Dans ce cas de figure, le bien-être des participants spoliés est dégradé immédiatement, celui du participant défaillant l'est à très court terme. Besley et al. (1993) et Gugerty (2007) soulignent que la littérature

anthropologique révèle comment l'incitation à faire défection d'une RoSCA est freinée par des contraintes sociales. En utilisant des connexions sociales préexistantes, les RoSCAs se prémunissent des risques de défaut. Le faible taux de défaut serait ainsi dû à la force de conviction du groupe social (Besley et al. 1993, Servet 1995, Gugerty 2007). Ces taux de défaut ne sont pas chiffrés dans la littérature récente. Le caractère informel de l'activité rend ce type d'observation complexe. Néanmoins, le contre-exemple japonais semble valider l'hypothèse du faible taux de défaut dû aux relations sociales préexistantes entre les membres dans les RoSCAs traditionnelles. En effet, l'intégration des *mujin* dans le secteur formel a conduit à créer des groupes dans lesquels les individus n'étaient plus socialement « pré-connectés » ; ce changement a correspondu à une croissance du taux de défaut (Dekle et Hamada, 2000). Outre la force de conviction du groupe social, le faible taux de défaut des RoSCAs signalé par la littérature montre aussi que les engagements pris par les participants correspondent à leurs ressources « *intertemporelles* », confirmant le caractère inclusif du crédit de liquidité proposé par ces organisations. L'équilibre économique repose ainsi en partie sur le respect des engagements mutuels au sein d'un groupe préalablement interconnecté.

Contrairement au secteur formel occidental, l'épargne n'est pas rémunérée et, parallèlement, les prêts sont sans intérêt. Seules certaines formes de RoSCAs, comme les organisations avec enchères ou celles qui rémunèrent un responsable de collecte par exemple, induisent des coûts pour les participants. D'un point de vue économique, dans une association sans enchère, le taux de rendement est favorable aux premiers bénéficiaires qui remboursent un prêt sans intérêt. Selon le surcoût représenté par les valeurs d'enchère, ces formes d'association peuvent aussi induire des déséquilibres économiques entre participants. Pourtant, ces déséquilibres ne découragent pas la participation. Il faut noter que la mesure de performance de ce secteur informel s'éloigne de celle du secteur formel puisque « *c'est d'une séquence de flux de trésorerie que procèdent les choix en économie informelle et non d'un taux de rendement exigé* » (Bloy, 1995, p.116)[442]. Ainsi, les bénéfices retirés de la contrainte d'épargne semblent surpasser la notion de rendement. Ce constat rejoint les services d'épargne payants observés dans les pays en développement (Banerjee et Duflo 2011, Collins et al. 2009).

Ces modalités distinctes d'évaluation de la performance sont confirmées par l'exemple japonais. En intégrant les *mujin* dans le secteur formel, et dans le but de standardiser les

[442] Bloy E. (1995), « Les tontines : une analyse financière », *Epargne et Liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Cahiers Finance Ethique Confiance, AEF

pratiques, le ministère des Finances est allé jusqu'à fournir les formules de calcul des taux d'intérêt « r » (Dekle et Hamada, 2000). Ainsi pour déterminer s'il est plus profitable de participer au *mujin* que de faire un dépôt bancaire, le taux « r » doit être comparé au taux appliqué aux dépôts bancaires. Le taux « r » est toujours incertain *ex ante* lorsque le participant ne connaît pas la période à laquelle il obtiendra le « pot ». Cette comparaison n'a de sens que lorsque les services d'un secteur formel sont accessibles aux participants. Le contexte influence donc le choix de l'unité de mesure pertinente d'efficacité.
Il en découle que, outre la force de conviction du groupe qui prévient les risques de défaut, l'équilibre économique des RoSCAs dépend aussi de l'absence d'exigence d'une égalité de rendement entre les participants et de l'acceptation d'une épargne non rémunérée.

L'abondante littérature disponible sur les RoSCAs et sur les pratiques financières des plus démunis dans les pays en développement permet d'aboutir à plusieurs conclusions :

- il existe une capacité d'épargne, y compris en situation de grande pauvreté,
- il existe une capacité à lutter contre le choix de l'immédiateté,
- il existe une capacité à respecter ses engagements sous contrainte sociale.

Ces capacités sont utilisées pour accéder à un crédit de liquidité inclusif pour l'emprunteur et soutenable pour les prêteurs. Ce crédit inclusif est sous condition d'épargne, puisque le participant s'engage dans la RoSCA avant de connaître son tour d'accès au « pot ».
Les recherches de Banerjee et Duflo, mais aussi de Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven ou encore de Karlan et al. (2010, 2012)[443] révèlent non seulement que l'épargne est possible pour les plus pauvres mais aussi qu'elle peut être facilitée lorsqu'un engagement et un objectif sont requis, tout en laissant une opportunité d'un accès à une liquidité en cas d'urgence. Dans la pratique, cet accès à la liquidité est le plus souvent assuré par une diversification du « *portefeuille* ». Effectivement, l'absence de flexibilité des RoSCAs peut être considérée comme une limite. Les programmes *Save for Change* accompagnés par des associations humanitaires s'attachent à pallier cette insuffisance : les participants sont autorisés à emprunter sur les fonds accumulés au lieu d'avoir à désigner un bénéficiaire de l'intégralité du « pot » pour chaque période, le groupe détermine aussi ses propres règles en matière de contributions périodiques, de taux d'intérêt sur prêt et de pénalités pour retard de contribution. Une étude sur ces programmes menée sur 3 ans a récemment démontré une augmentation de

[443] Karlan D., Kutsoati E., Mc-Connell M., McMillan M., Christopher Udry C. (2012), " *Savings Account Labeling in Ghana*. ", (forthcoming) J-PAL, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA

l'épargne totale de 30%, une augmentation de 3 points de la probabilité d'obtenir un prêt, des effets positifs sur la sécurité alimentaire et le lissage de la consommation (Beaman, Karlan, Thuysbaert, 2014)[444].

Bien que très éloignés dans les pratiques culturelles, les environnements sociaux ou les niveaux de pauvreté, les pauvres des pays du Sud et des pays de Nord ont un point commun : dans un contexte socio-économique donné, ils sont plus vulnérables aux aléas que le reste de la population. « *De fait, épargner est encore plus important pour eux que pour les riches dans la mesure où avoir mis un peu d'argent de côté pourrait leur permettre d'éviter de se retrouver au pied du mur en cas de coup dur* » (Banerjee et Duflo, 2011).

L'épargne apparaît ainsi comme un facteur d'amélioration des *capabilités*, tant dans la capacité à résister aux aléas qu'elle accroît que dans l'accès au crédit qu'elle facilite. Cet accès au crédit a été étudié ici sur l'exemple des RoSCAs mais certains systèmes formels de microfinance combinée mis en œuvre dans de nombreux pays en développement pratiquent aussi l'octroi de prêt conditionné à une épargne préalable. « *Selon une étude couvrant plus de 60 systèmes d'épargne-crédit en Amérique latine, le taux de l'épargne pour le crédit s'élevait à 76 % dans les cas étudiés, et 65 % du passif était composé de fonds d'épargne dans les IMF étudiées (Westley dans CGAP, 2006). Nous observons donc que les systèmes n'offrant initialement que du crédit évoluent pour devenir des SMFC alimentés par l'épargne interne.* » (Rossel-Cambier, 2009)[445].

Alors que de nombreux modèles combinés « crédit-épargne » ont été développés dans les pays émergents et ont fait l'objet d'une abondante littérature, la voie de la micro-épargne n'a pas été expérimentée en France. Pourtant, au même titre qu'un bien à gager, une épargne à terme de faible montant, pourrait constituer une garantie acceptable pour la mise à disposition immédiate d'un crédit de court terme moins couteux que les offres bancaires traditionnelles. Les quelques exemples européens de finance combinée formelle, tels que les Crédit Unions (UK), sont peu étudiés tant dans leurs effets sur les clients que dans leurs modèles économiques. L'étude des RoSCAs et les résultats de travaux menés dans les pays en développement montre une épargne possible pour les plus démunis, en dépit de besoins de liquidité inopinés ou périodiques. Ils contribuent à valider l'hypothèse de l'épargne en tant que substitut au gage-objet et, en cela, soulignent la pertinence d'une adaptation des modèles combinés au contexte français.

---

[444] Beaman L., Karlan D., Thuysbaert B. (2014), « Saving for a (not so) Rainy Day: A Randomized Evaluation of Savings Groups in Mali », *NBER Working Paper* (20600)

[445] Rossel-Cambier K. (2009), «La microfinance combinée : aperçu en Amérique latine et dans les Caraïbes», *Reflets et perspectives de la vie économique*, (3) Tome XLVIII, 85-97

Tombé en désuétude durant les années d'expansion économique d'après-guerre (Pastureau, 2013), l'observation factuelle de l'activité récente des Crédits Municipaux montre que le prêt sur gage retrouve une place dans l'offre financière. Côté prêteur, il s'avère, pour la majorité des établissements, un produit économiquement équilibré et en phase avec l'objet social des crédits municipaux. Côté emprunteur, il répond au besoin d'accès immédiat à la liquidité, son mode de fonctionnement est facilement compréhensible, il n'induit pas de pression commerciale corollaire sur l'emprunteur. Il nécessite toutefois de détenir un objet à gager d'une valeur correspondante au besoin de liquidité car, comme le soulignait Duguit, ces établissements « *ne s'adressent qu'à ceux qui possèdent* »[446]. Il s'agit là d'une limite comparativement à l'usage du découvert bancaire ou du crédit renouvelable mais d'une limite qui réduit l'incertitude tant pour le prêteur, quant au remboursement au moins partiel du capital engagé, que pour l'emprunteur, quant au coût complet de l'opération et aux conditions de remboursement. Le gage présente un avantage comparatif : il facilite l'accès au crédit de trésorerie en permettant une meilleure maîtrise des risques tant pour le prêteur que pour l'emprunteur. Le bien gagé est ainsi un élément de réduction d'incertitude qui permet l'accès au crédit de liquidité en réduisant les difficultés d'usage inhérentes au découvert bancaire ou au crédit renouvelable. Il représente un actif illiquide que l'intermédiaire financier rend provisoirement et partiellement liquide pour son détenteur. L'existence d'une valeur à engager apparaît ici comme la condition d'un modèle soutenable de crédit de liquidité.

Ces observations nous ont conduits à faire l'hypothèse qu'un crédit de liquidité inclusif, sans difficulté d'accès ni d'usage, pourrait être plus largement distribué, en substitut au découvert bancaire ou au crédit renouvelable, auprès de publics financièrement fragiles, sous réserve de mise en gage d'un actif qu'il serait aisé de rendre liquide pour l'établissement prêteur.

L'étude de modèles de microfinance combinée a démontré la capacité d'épargne des populations financièrement fragiles et la prééminence des flux de trésorerie sur le rendement.

Les pratiques liées au prêt sur gage et les enseignements des pays du Sud donnent les arguments suffisants pour défendre la recherche théorique puis expérimentale d'un service de microfinance combinée, adapté au contexte français. A destination des clientèles financièrement fragiles, ce montage aurait pour objectif de mettre à disposition un crédit de liquidité dénué de difficulté d'accès ou d'usage, tout en respectant un équilibre économique soutenable pour les établissements financiers susceptibles de le proposer. Nous proposons ci-après d'en étudier les conditions d'émergence en France.

---

[446] Duguit L. (1911), « Chronique administrative », *Revue de droit public et de la science politique*, cité par Pastureau (2013).

8.2 Un modèle soutenable de microfinance combinée en France ?

"*L'épargne, c'est-à-dire... la renonciation à une consommation actuelle en vue d'un bien futur*"
John Stuart Mill, 1848

Keynes (1936, Ch.9-II) détermine huit motifs à l'origine de l'épargne : « *Precaution, Foresight, Calculation, Improvement, Independence, Enterprise, Pride and Avarice* », - la précaution, la prévoyance, le calcul, l'amélioration, l'indépendance, l'entreprise, la fierté et l'avarice – ainsi qu'une liste de motifs à la consommation tels que « *Enjoyment, Shortsightedness, Generosity, Miscalculation, Ostentation and Extravagance* », - le divertissement, la vision court terme, la générosité, l'erreur de calcul, l'ostentation et l'extravagance -.

Dans la vision keynésienne, l'épargne est un résidu dans l'affectation du revenu contrairement à la pensée néoclassique qui la considère comme l'affectation d'une partie du revenu à la consommation future. Selon le point de vue adopté, il est possible de présupposer soit une impossibilité d'épargne pour les ménages pauvres, disposant d'un revenu entièrement affecté à la couverture de dépenses essentielles, soit une capacité d'épargne, certes dépendante du revenu, mais également conditionnée par des choix individuels.

Deaton (1991)[447] et Carroll (1997)[448] ont proposé une formalisation des comportements d'épargne de précaution selon qu'il existait ou non des contraintes de liquidité. Dans le modèle théorique d' « *épargne-tampon* » de Caroll, les ménages ajustent leurs niveaux d'épargne et de consommation en fonction de leurs revenus courants et d'une cible d'épargne ou de patrimoine qu'ils souhaitent constituer : tant que l'objectif n'est pas atteint, le modèle anticipe des efforts d'épargne plus grands. D'autres auteurs comme Alesina et Rodrik (1994)[449] ou Bertola (1993)[450] ont mis en avant l'origine du revenu comme déterminant de la propension à épargner. Pour Bertola (1993), dans un modèle de croissance endogène, les comportements d'épargne tendent à perpétuer une structure de classe initiale. Cet auteur démontre que dans un contexte d'investissement stable, les revenus issus du travail - « *income accruing to nonaccumulated factors of production* » - ne sont jamais épargnés lorsque les

[447] Deaton A. (1991) "Saving and Liquidity Constraints", *Econometrica*, 59(5), 1221-1248
[448] Carroll C. (1997), "Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis", *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1-56
[449] Alesina A. et Rodrik D. (1994), "Distributive Politics and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2) , 465-490
[450] Bertola G. (1993), "Factor Shares and Savings in Endogenous Growth", *The American Economic Review*, 83(5), 1184-1198

décisions d'épargne sont fondées sur un horizon infini qui optimise les comportements de consommation. Plus récemment, Dynan, Skinner et Zeldes (2004)[451] ont pu confronter les théories de l'épargne aux résultats empiriques issus de l'exploitation de bases de données statistiques (Panel Study of Income Dynamics, the Survey of Consumer Finances, the Consumer Expenditure Survey). Ils constatent des taux d'épargne globalement supérieurs chez les mieux nantis. Leurs conclusions ne valident pas les modèles qui impliquent une épargne proportionnelle au revenu permanent, tel que défini par Friedman, ni ne confirment les effets du cycle de vie[452]. De même, les modèles qui associent épargne de précaution et incertitude liée aux frais médicaux ne sont pas cohérents avec les résultats empiriques de l'étude : les ménages à bas revenus sont confrontés à une plus grande incertitude vis-à-vis des coûts potentiels de frais de santé relativement à leurs revenus. En synthèse, pour modéliser les observations empiriques qui attestent que les riches épargnent davantage, ces auteurs ne retiennent que le motif d'épargne de précaution pour couvrir des dépenses incertaines à venir couplé à la volonté de legs en fin de vie. Concernant les faibles taux d'épargne des plus pauvres, plusieurs hypothèses sont avancées : absence d'institutions financières telles que les régimes de retraite ou d'accession à la propriété permettant de structurer l'épargne, ou encore une forte préférence temporelle pour le présent.

Doit-on en conclure à une impossibilité de constituer une épargne de précaution pour les ménages dont les revenus sont les plus faibles, les contraignant à l'usage du découvert bancaire ou du crédit renouvelable lorsque survient un besoin urgent de liquidité ? Est-il possible de renoncer à une consommation actuelle lorsque celle-ci apparaît circonscrite au strict minimum comme le dévoilent les analyses des budgets des ménages en fragilité financière ?

---

[451] Dynan KE., Skinner J. et Zeldes SP. (2004), " Do the Rich Save More ? ", *Journal of Political Economy*, 112(2), 397-444

[452] A l'échelle européenne, l'Eurosystème est engagé dans la réalisation d'une grande enquête sur les comportements d'épargne des ménages européens, le *Household Finance and Consumption Survey* (HFCS). Celle-ci montre que le comportement des ménages diffère des prédictions des modèles théoriques « standards » (hypothèse du cycle de vie, théorie des choix de portefeuille). Source : Bulletin de la Banque de France, (184), 2ème trimestre 2011

Contrairement aux idées reçues, de nombreuses études empiriques ont démontré que des foyers en extrême pauvreté pouvaient organiser des montages financiers sophistiqués pour lisser des revenus aléatoires ou anticiper une dépense importante. Il en découle nécessairement des choix de consommation, dans la nature des biens consommés comme dans la temporalité des actes de consommation.

Dans les pays développés, les sociologues ont apporté des contributions significatives à la compréhension de la consommation des *pauvres*. Avec *Les Trente Glorieuses*, la situation des *pauvres* des pays développés s'est éloignée de celle des pays en voie de développement puisque leurs besoins primaires, notamment alimentaires, ne nécessitaient plus de « *stratégies de consommation principalement tournées vers la survie* » (Lazarus, 2006)[453]. Deux approches sociologiques se sont alors opposées pour qualifier leurs modes de consommation. Alors que les thèses américaines « *annonçaient la dissolution des appartenances de classe dans la consommation* » et soulignaient pour les pauvres des désirs *« analogues à ceux des autres citoyens américains* », Halbwachs, Hoggart ou Bourdieu montrèrent que la culture et les représentations sociales influencent au même titre que le revenu les comportements consommatoires[454]. Progressivement, le sujet a pris une dimension politique. Il a été admis que « *la cohésion de l'ensemble de la société dépend du degré de participation des plus pauvres à la consommation* », la consommation s'est érigée en « *obligation pour la vie matérielle et le maintien d'un semblant d'intégration sociale* » (Lazarus, 2006). En France, Lazarus souligne que pour pallier « *les déficits d'intégration* », l'Etat-Providence a introduit dans la loi des éléments qui incitent à voir la consommation comme un droit :

« *L'égal accès de tous, tout au long de la vie, à la culture, à la pratique sportive, aux vacances et aux loisirs constitue un objectif national. Il permet de garantir l'exercice effectif de la citoyenneté.*»[455]

Elle conclut qu'au début du XXIème siècle en France, « *la consommation est devenue une norme de participation sociale, au détriment des modèles traditionnels d'adaptation à la pénurie par l'autoconsommation et la privation* ».

Dans un contexte social où la consommation est légitimée, voire considérée comme un droit, où le crédit à la consommation a longtemps été valorisé avant d'être suspecté comme facteur d'exclusion, les discours sur l'épargne de précaution pouvaient apparaître hors-sujet.

Au mieux sans objet pour les classes moyennes ou supérieures qui en France maintiennent un

[453] Lazarus J. (2006), « Les pauvres et la consommation », *Vingtième Siècle. Revue d'Histoire*, 3(91).
[454] Pour une description plus détaillée de leurs travaux voir Lazarus (2006).
[455] Loi d'orientation n° 98-657 du 29 juillet 1998 relative à la lutte contre les exclusions, *Journal officiel*, 175, 31 juillet 1998, p. 11679.

taux d'épargne élevé comparativement à d'autres pays européens. Au pire moralisateurs ou menaçants pour le maintien des liens sociaux pour les classes les plus défavorisées.

L'ambition d'un modèle soutenable de micro-épargne inclusive en France apparaît conditionnée à la levée de ce premier obstacle. L'épargne ne doit pas être perçue comme un frein à la consommation, comme une contrainte supplémentaire qui empêche de « *participer aux échanges* » (Paugam, 1993, p.232)[456]. Puisqu'une épargne est possible, elle doit au contraire être envisagée comme un moyen de protection voire d'émancipation. Ainsi, au même titre que des expérimentations terrain ont été menées dans de nombreux pays en développement, il serait opportun de pouvoir réaliser une étude empirique en France en vue de confirmer ou d'infirmer par la pratique l'hypothèse d'une micro-épargne inclusive.

Pour préciser les modalités d'une telle recherche terrain, nous étudions successivement les caractéristiques de l'épargne d'un panel de clients « fragiles », les bénéfices potentiels à intégrer des stratégies marketing déjà testées à l'étranger puis, les conditions d'équilibre d'un *business model* de micro-épargne en France.

[456] Paugam S. (1993), *La Société française et ses pauvres*, Paris, PUF

8.2.1 L'épargne des populations « fragiles » en France

Sur la base de l'enquête Patrimoine 2009, l'INSEE constate en France que : « *le taux d'épargne augmente avec le revenu : négatif pour les ménages les plus modestes, il représente plus d'un tiers des revenus pour les ménages les plus aisés*. […] *En 2009, les dépenses de consommation des 25 % de ménages ayant le taux d'épargne le plus faible dépassaient d'au moins 13 % leurs revenus*. » (Garbinti et Lamarche, 2014)[457].

Ces auteurs relèvent que le revenu courant, bien plus que la catégorie sociale, apparaît comme un déterminant essentiel de l'épargne : « *Les ménages de référence aux revenus les 20 % les plus bas, ont un taux d'épargne de – 8 % quand il est de 47 % pour ceux dont les revenus appartiennent aux 20 % les plus élevés* ». Cette observation doit être nuancée par le fait que l'étude est réalisée sur la seule année 2009 et ne peut donc prendre en compte l'évolution de l'épargne sur le cycle de vie. Les taux négatifs peuvent ainsi correspondre à des événements exceptionnels affectant ponctuellement les ménages étudiés, les contraignant à puiser dans une épargne préalablement constituée. Il faut aussi noter que le taux de -8% est une moyenne qui masque d'inévitables disparités car près de la moitié des chômeurs n'ayant jamais travaillé et des inactifs (en excluant les étudiants) ont épargné en 2009.

Si l'on analyse la constitution des patrimoines nets[458], les 10% des ménages les moins bien dotés en patrimoine net apparaissent collectivement plus endettés qu'ils ne possèdent d'actifs. Bien que faible, ces ménages détiennent un patrimoine financier. Toutefois, ceux « *ayant des emprunts en cours (pour des raisons immobilières ou pour d'autres motifs) doivent encore rembourser en moyenne 40.200 euros, ce qui représente pour eux 1,6 année de revenus* » (Lamarche et Salembier, 2012)[459].

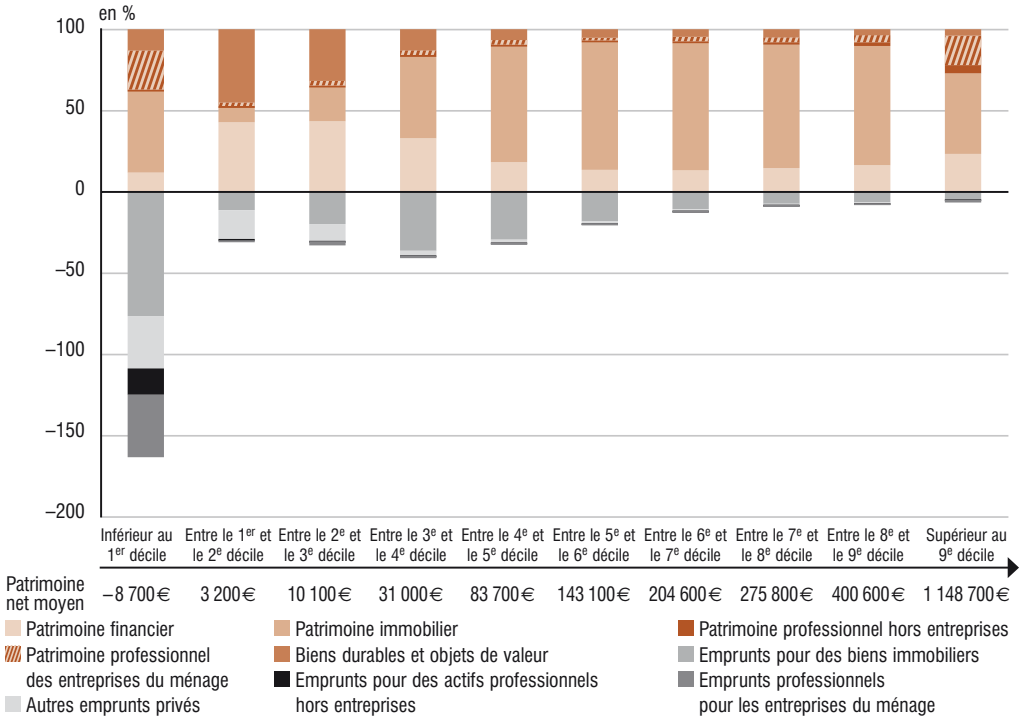
---

[457] Garbinti B. et Lamarche P. (2014), « Qui épargne ? Qui désépargne ? », *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE, édition 2014

[458] Le patrimoine net global est le montant total des actifs détenus par un ménage duquel on a déduit le montant total du capital qu'il doit encore au titre des emprunts qu'il a souscrits (INSEE, définition).

[459] Lamarche P. et Salembier L. (2012), « Les déterminants du patrimoine : facteurs personnels et conjoncturels », *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE, édition 2012

Figure 8-1 : Composition du patrimoine net des ménages par décile, France 2010



Champ : France.
Lecture : début 2010, le patrimoine net détenu par les ménages en dessous du 1er décile est composé à 12 % d'actifs immobiliers, à 51 % d'actifs financiers, à 24 % d'actifs professionnels et à 13 % de biens durables et objets de valeur.
Source : Insee, enquête Patrimoine 2010.

Pour aller au-delà des données INSEE qui montrent un premier décile de population avec un faible montant d'épargne liquide associé à un endettement moyen générant un actif net négatif, nous avons étudié plus en détail l'épargne d'un portefeuille de clients considérés comme financièrement fragiles. Pour des raisons de confidentialité, seules des analyses en pourcentage seront présentées ici.

<u>Caractéristiques du portefeuille étudié</u>

Les données ont été extraites du système d'information d'un établissement bancaire français en 2011 et 2012. Les clients considérés comme « fragiles » ont été sélectionnés sur la base de deux séries de critères en 2011 et en 2012. Ces critères se rapprochent des éléments d'appréciation de la situation de fragilité financière des clients reconnus par décret en 2014[460] :

« *1° De l'existence d'irrégularités de fonctionnement du compte ou d'incidents de paiement ainsi que de leur caractère répété constaté pendant trois mois consécutifs ;*

2° Et du montant des ressources portées au crédit du compte. »

[460] Décret n° 2014-738 du 30 juin 2014 relatif à l'offre spécifique de nature à limiter les frais en cas d'incident, JORF n°0150 du 1 juillet 2014 page 10847 texte n° 11, Article 1.

Pour établir une première segmentation, la première sélection a respecté les conditions suivantes :

- les mouvements sur les comptes courants montrent que l'établissement traite l'essentiel des flux financiers courants du client, on les dits « *bancarisés principaux* »,
- les flux mensuels positifs sont inférieurs à 1.500€ en moyenne sur douze mois,
- les encours d'épargne cumulés sont inférieurs à 500€.

Au sein de ce premier groupe, nous retenons 4 critères comme indicateurs de « fragilité » :

- la survenance de 2 ou plus incidents sur douze mois sur le compte courant,
- la perception de prestation CAF alors que le client est âgé de 60 ans ou plus,
- l'utilisation d'un livret d'épargne pour des retraits et versements fréquents de faibles montants (plus de 3 mouvements mensuels pour des montants unitaires inférieurs à 50€),
- l'adresse enregistrée dans les bases est un foyer social. Ce critère représente une présomption de difficultés de logement.

A l'issue de ces deux séries de critères d'extraction, nous constatons que l'effectif global étudié reste stable entre 2011 et 2012 (-0,7%).
La population « fragile » dont nous étudions les comportements d'épargne se répartit comme suit :

Tableau 8-11 : Analyse de l'Epargne des "fragiles", Répartition du portefeuille par critère de fragilité

Clients avec incidents sur compte courant	71%
60 ans et + bénéficiaires CAF	3%
Livret d'épargne « *porte-monnaie* »	25%
Difficultés de logement	1%
TOTAL	**100%**

Moins de 1% de l'effectif sélectionné respecte plus de 1 critère sur les 4 déterminés, cela n'impacte que très marginalement la répartition ci-dessus ; celle-ci reste stable sur la période.
Une analyse par sous-segment sur des critères d'âge et de composition de la famille démontre également une stabilité du portefeuille sur la période :

Tableau 8-12 : Analyse de l'Epargne des "fragiles", Répartition du portefeuille par âge et composition du ménage

Jeunes (< 26 ans)	19%
Jeunes_Familles (< 26 ans, > 1 pers.foyer)	38%
Familles (26 ans et +, > 1 pers. foyer)	27%
Seniors (60 ans-70 ans)	12%
Seniors_plus (> 70 ans)	4%
TOTAL	**100%**

65% sont des ménages caractérisés « Familles ». Une meilleure connaissance du nombre de personnes au foyer et de l'âge des enfants permettrait de vérifier s'il existe des sous-groupes homogènes (besoins, niveau de vie, ...).

Ce point sera à retenir pour la mise en oeuvre d'une recherche terrain.

Caractéristiques et évolution des encours Epargne et Dépôt à vue (DAV)

Définitions

Les dépôts à vue (DAV) sont les encours sur comptes courants au 31/12/N.

L'épargne ordinaire est constituée des comptes sur livrets (CSL) et de l'épargne réglementée : Livrets Jeune (LVJ), Livrets A (LVA), Livrets Développement Durable (LDD), Livrets Epargne Populaire (LEP).

L'item « épargne non-disponible » agrège les Comptes Epargne Logement (CEL) et Plans Epargne Logement (PEL).

Evolutions globales

En moyenne l'encours par client diminue de 22€ (-3,7%) entre 2011 et 2012 alors que l'encours total perd 4,3%. Cette baisse s'explique essentiellement par un encours moyen par client en diminution de 9€ sur les DAV et de 14€ sur l'épargne ordinaire.

Les effectifs du segment varient peu, leur diminution a un moindre impact sur l'évolution de l'encours global.

Tableau 8-13 : Encours moyens par catégorie d'épargne, 2011-2012

Données 2011	DAV	Epargne ordinaire	Epargne non disponible	Encours assurance-vie	Encours valeurs mobilières	TOTAL
Encours moy./client	193 €	362 €	23 €	29 €	0,9 €	607,4 €
Répartition de l'encours total	32%	60%	4%	5%	0%	100%
Données 2012	**DAV**	**Epargne ordinaire**	**Epargne non disponible**	**Encours assurance-vie**	**Encours valeurs mobilières**	**TOTAL**
Encours moy./client	184 €	347 €	24 €	30 €	0,6 €	585,2 €
Répartition de l'encours total	31%	59%	4%	5%	0%	100%
Evol. Encours total %	-5,1%	-4,6%	0,6%	1,9%	-32,8%	-4,3%
Evol. Encours moy./client	-9 €	-14 €	0 €	1 €	0 €	-22 €

Si l'encours global par client reste relativement stable, autour de 600 €, l'impact global de faibles variations individuelles peut devenir significatif en termes de dépôts stables[461] en fonction du volume des « fragiles » qui seraient clients dans un établissement donné.

Cet élément est à retenir pour l'étude d'opportunité d'un produit de micro- épargne ou de « prime » sur encours DAV stable conditionnée au maintien d'un seuil minimum.

Tableau 8-14 : Encours moyens par produit d'épargne, 2011-2012

Encours moyen/client	CEL	CSL	LDD	LEP	LVA	LVJ	PEL
2011	9 €	9 €	7 €	35 €	308 €	3 €	14 €
2012	8 €	4 €	9 €	31 €	299 €	2 €	16 €
Evolution / client	0 €	-5 €	3 €	-4 €	-9 €	0 €	2 €
Evolution Encours Total	-6,2%	-56,6%	39,6%	-12,4%	-3,5%	-11,7%	10,7%

La baisse d'encours se constate essentiellement sur le livret A, le CSL et le LEP, sans possible compensation par les légères augmentations survenues sur le LDD ou le PEL.

L'encours LEP apparaît relativement bas pour ce segment de clientèle, que l'on pourrait supposer éligible à ce produit, comparativement à l'encours LVA. Une étude auprès de la clientèle éligible permettrait de déterminer les causes de la préférence du LVA au LEP : simplicité d'usage (possibilité d'une carte de retrait) ou méconnaissance de l'avantage de taux proposé par le LEP ?

Tableau 8-15 : Caractéristiques des produits d'épargne réglementés au 1/08/2014

	Dépôt minimum	Dépôt maximum	Taux net d'intérêt au 1/08/2014	Conditions
LVA	1,50 €	22.950 €	1%	-
LDD	15 €	12.000 €	1%	Etre majeur, domicile fiscal en France
LVJ	-	1.600 €	Libre min. 1%	Etre agé de 12 à 25 ans
LEP	30 €	7.700 €	1,50%	Limites de revenus (année N-2) établies en fonction du quotient familial
PEL	45 € / mois	61.200 €	2,11%	-
CEL	15 €	15.300 €	0,63%	-

[461] Avec Bâle III, les établissements bancaires deviennent particulièrement attentifs à leurs volumes de dépôts stables « retail ». Ce point sera développé ultérieurement.

Evolutions par sous-segments

Tableau 8-16 : Répartition DAV et Epargne par sous-segments, 2011-2012

	2011			2012		
	Effectif	TOTAL DAV + Encours Epargne		Effectif	TOTAL DAV + Encours Epargne	
1_Jeunes	19%	7%	-12	19%	7%	-12
2_Jeunes_Familles	38%	24%	-14	38%	23%	-15
3_Familles	27%	25%	-2	27%	26%	-1
4_Seniors	12%	23%	11	12%	23%	11
5_Seniors_plus	4%	21%	17	4%	21%	17
Total	100%	100%		100%	100%	

Les répartitions des effectifs et des encours sont stables sur la période.

Les seniors ne représentent que 16% de l'effectif mais concentrent 44% de l'encours DAV + Epargne. A contrario, les jeunes représentent 57% de l'effectif mais ne détiennent que 30% de l'encours DAV + Epargne. Ces constats valent pour la somme DAV + Epargne mais également pour chacun des supports, à l'exception du Livret Jeune.

Répartition des encours par sous-segments

Les moyennes d'encours par client précédemment constatées cachaient une fragilité patrimoniale accrue chez les jeunes. Les jeunes, les jeunes familles et les familles installées détiennent respectivement des encours moyens de 222€, 371€ et 558€ en 2012.

Ces cibles pourraient être prioritaires dans le cadre d'un lancement de produit de micro-épargne.

Tableau 8-17 : Encours moyens DAV et Epargne par sous-segments 2012

Encours Moyens 2012	DAV	Epargne ordinaire	Epargne non disponible	Assurance-vie	Valeurs mobilières	TOTAL DAV + Epargne
1_Jeunes	88	117	10	6	0	222
2_Jeunes_Familles	99	238	21	12	1	371
3_Familles_installees	149	349	28	32	1	558
4_Seniors	362	678	33	58	1	1 132
5_Seniors_plus	1 251	1 645	53	192	1	3 142
Total	188	354	24	29	1	596

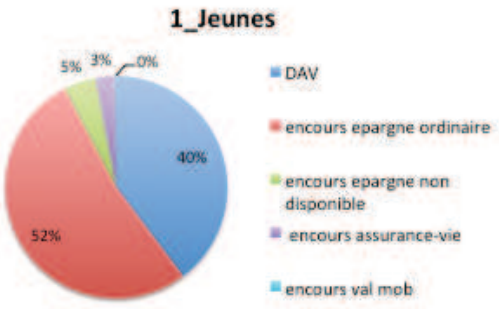


Figure 8-2 : Répartition de l'épargne des jeunes 2012

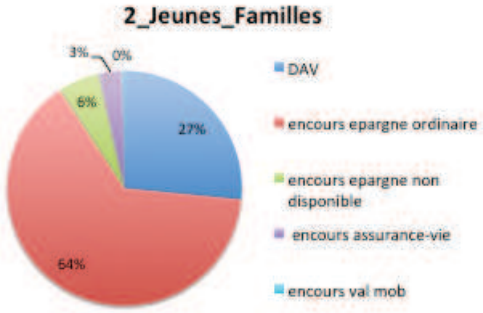


Figure 8-3 : Répartition de l'épargne des jeunes_familles 2012

Malgré de faibles revenus, les familles tentent un effort d'épargne : 2/3 de leurs encours sont placés en épargne ordinaire.

La volonté d'épargner semble présente en dépit de l'incapacité apparente à construire une véritable épargne de précaution.
Cette hypothèse reste à nuancer des 25% du segment fragile qui utilisent leur livret A comme un compte courant.

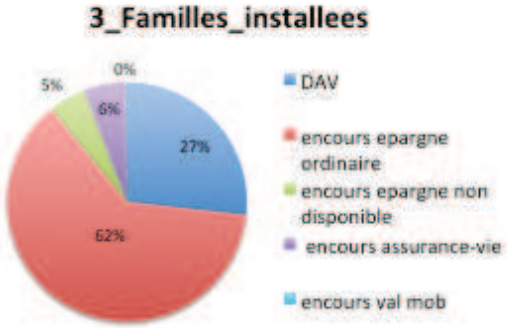


Figure 8-4 : Répartition de l'épargne des familles_installées 2012

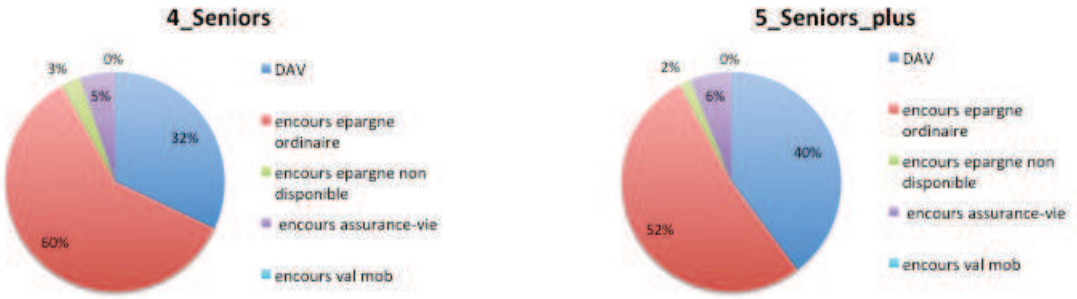


Figure 8-5 : Répartition de l'épargne des seniors et seniors_plus 2012

Les Seniors continuent de privilégier l'épargne ordinaire alors que les Seniors-plus rééquilibrent la répartition entre DAV et épargne ordinaire. Ce constat peut sembler aller dans le sens des théories sur le cycle de vie. Mais les montants moyens d'encours suggèrent

simplement ici un écart de niveau de vie sensible entre les Seniors et les Seniors_Plus.
Des données complémentaires sont nécessaires pour déterminer les motifs d'épargne des Seniors « fragiles ».

Les différences constatées d'encours moyens et de répartition des avoirs par support montrent qu'au sein du segment « fragile », il existe des réalités distinctes qui nécessitent des ciblages par sous-segment dans la recherche de produits d'épargne dédiés.

8.2.2 Prendre en compte la priorisation du présent, frein universel à l'épargne

Pour Karlan (2010)[462], épargne et crédit ont des fonctions identiques. Ces deux services permettent de transformer des revenus irréguliers en montant global disponible pour un investissement, pour un achat important ou encore pour faire face à une situation d'urgence. Cependant, le crédit s'avère plus couteux et plus risqué que l'épargne. Le microcrédit n'apporte donc qu'une réponse partielle aux besoins bancaires des pauvres. Aussi, dans la mesure où une capacité à épargner a été démontrée chez les plus défavorisés, il est utile de concevoir des supports qui contribuent à augmenter leur taux d'épargne. L'auteur note que la plupart des recherches en micro-finance se sont focalisées sur les caractéristiques techniques telles que les coûts de transaction, les soldes minimum ou la liquidité. Bien que ces éléments conservent une influence, ils ne sont pas les seuls facteurs déterminants de l'épargne. Collins et al. (2009) avaient déjà souligné que le coût des institutions de dépôts, parfois jugées trop chères, n'était pas le seul frein à l'épargne et mis en avant la prépondérance des aspects psychologiques.
Les modèles économiques traditionnels postulent que les individus réalisent des arbitrages rationnels entre le présent et le futur. Ces modèles supposent également que la valeur des arbitrages se maintient au fil du temps. Karlan (2010), corroborant Collins et al. (2009) et Banerjee et Duflo (2011), rappelle que la recherche tant dans le domaine économique que psychologique montre que le présent est prioritaire sur le futur, au-delà de tout arbitrage rationnel.
Concernant les prises de décisions, le cerveau humain ne traite pas de la même manière le présent et le futur. Pour tout individu, riche ou pauvre, le système limbique, instinctif, est

[462] Karlan D. (2010), « Helping the Poor save more », *Stanford Social Innovation Review*, Winter 2010

activé lorsque la décision peut avoir un effet immédiat alors que les comparaisons qui n'impliquent pas le présent n'activent pas cette partie du cerveau. Banerjee et Duflo (2011) parlent d'*« incohérence temporelle »*. En dépit d'avoir conscience de ne pas faire le bon choix, les biens de tentation ou le refus de dire non - pour simplifier une situation immédiate au détriment d'une situation future - prennent le dessus sur une décision plus rationnelle. L'analyse de situations dans lesquelles de minces changements de comportement conduiraient à une amélioration sensible de la situation financière a mis en évidence la difficulté à conserver de l'argent chez soi « *parce qu'il y a toujours quelque chose pour entraîner des dépenses […] et qu'il est difficile de dire non* ». Il est évident que les effets de ces décisions instinctives plus que raisonnées croissent en nocivité lorsque la fragilité aux aléas est plus grande. Les auteurs soulignent que les pauvres sont conscients de cette faiblesse et tentent d'en protéger leur argent par l'engagement de groupe voire par aller jusqu'à payer pour s'obliger à mettre de l'argent de coté.

Un second élément psychologique concerne la relation à l'avenir et la capacité à y percevoir des changements positifs. Pour beaucoup, les biens de tentation (thé, tabac…) sont consommés au détriment de l'épargne car « *il est extrêmement difficile de rester motivé lorsque tout ce que vous désirez paraît excessivement lointain. Rapprocher la ligne d'arrivée pourrait être précisément ce dont les pauvres ont besoin pour se décider à se lancer dans la course »* (Banerjee et Duflo, 2011). Ainsi, croire que l'objectif peut être atteint et disposer des structures qui renforcent cette confiance en l'avenir sont des éléments essentiels pour réduire l'auto-alimentation de la pauvreté.

Pour améliorer les taux d'épargne, il s'avère donc nécessaire de trouver des moyens de dépasser une tendance, naturelle et commune à tous les individus, à préférer le présent au futur. Les psychologues et les économistes ont étudié quatre causes distinctes à la priorisation du présent : l'aversion aux pertes (*loss aversion*), le biais du statu quo (*status quo bias*), la dualité interne (*the so-called dual-self*), les limites ou contraintes de l'attention (*attention constraints*). Des recherches expérimentales, synthétisées par Karlan (2010), ont montré que des actions marketing pouvait avoir des effets comparables à une variation de taux d'intérêt sur la distribution de produits micro-financiers. Nous nous appuyons sur cette synthèse et sur la cadre d'analyse structurant fourni par ces quatre causes pour étudier les modalités de transposition en France d'une offre d'épargne adaptée aux populations fragiles.

Diminuer l'aversion aux pertes

Karlan (2010) fait référence aux recherches du psychologue et économiste Daniel Kahneman[463] et des économistes Jack Knetsch et Richard Thaler aux Etats-Unis pour souligner que les individus craignent davantage de perdre une possession qu'ils ne sont enclins à en gagner de nouvelles. Il fait l'hypothèse que pour éviter un inconfortable sentiment de perte, chacun préfère dépenser maintenant plutôt qu'épargner pour l'avenir. Les gains attendus d'un compte d'épargne doivent donc apparaître très réels, concrets et tangibles. En pratique, cela peut se traduire par des comptes nommés en fonction de leur usage projeté. L'auteur souligne qu'il existe dans les pays développés des comptes dédiées aux dépenses de santé, à l'éducation ou à la retraite mais que les pays en voie de développement n'offrent pas de telles opportunités. L'intérêt d'une affectation de l'épargne est corroboré par la sociologie : « *l'enquête ethnographique, à l'instar de nombreuses autres études (Hoggart, 1970 ; Schwartz, 2002 ; Zelizer, 2005), a montré que la plupart des ménages ne considèrent pas leurs ressources et leurs dépenses comme indifférenciées* » (Perrin-Herredia, 2014)[464].

Une autre application pratique du principe « d'aversion aux pertes » proposée par Karlan (2010) consiste à conditionner une récompense, même symbolique, lorsqu'un objectif d'épargne est atteint. Enfin, l'auteur suggère que le discours doit être orienté vers ce que l'usager perd s'il n'épargne pas plutôt que vers ce qu'il gagne lorsqu'il épargne. Ces trois hypothèses ont fait l'objet d'expériences terrain qui ont confirmé leur validité.

En France, hormis les Comptes Epargne Logement et Plans Epargne Logement dédiés à l'accession à la propriété, les comptes avec une destination prédéfinie sont essentiellement des produits d'assurance.

Pour les dépenses de santé, l'Assurance Maladie assure une couverte partielle. Obligatoire, elle défend l'égalité d'accès à des soins de qualité et le principe de solidarité, chacun devant contribuer « *selon ses moyens et recevoir en fonction de ses besoins* »[465]. Des contrats complémentaires sont proposés par des acteurs privés pour assurer le remboursement des « restes à charge », c'est-à-dire la part non couverte par l'Assurance Maladie. Depuis 2000, le système français a également conçu la Couverture Maladie Universelle (CMU). Ce dispositif donne accès à l'Assurance maladie obligatoire pour toutes les personnes résidant en France de

[463] Kahneman a reçu le Prix Nobel d'économie en 2002 pour ses travaux fondateurs sur la théorie des perspectives, base de la finance comportementale.

[464] Perrin-Heredia A. (2014), « La gestion des comptes en milieux populaires : des catégories administratives désajustées par rapport aux pratiques », *Informations sociales*, 2(182), 30-38

[465] L'article L111-2-1 du Code de la Sécurité Sociale stipule : « *Indépendamment de son âge et de son état de santé, chaque assuré social bénéficie, contre le risque et les conséquences de la maladie, d'une protection qu'il finance selon ses ressources*. »

manière stable et régulière depuis plus de trois mois (CMU B) et, sous conditions de ressources et sur critère de résidence, à une protection complémentaire santé gratuite (CMU C). Les bénéficiaires de la CMU peuvent grâce à ce dispositif accéder à l'offre de soins sans dépense à charge et sans avance de frais. Ce contexte laisse supposer qu'un produit d'épargne dédié à la santé serait inutile en France. Pourtant, en 2013, parmi les usages des crédits à la consommation, l'item « dépenses de santé » concerne encore environ 140.000 ménages[466]. Au moins trois cas de figure peuvent expliquer ce besoin de liquidité : le non-recours[467], le décalage temporel des remboursements, la consommation de soins non-remboursés intégralement. S'agissant du non-recours, Revil (2014a)[468] souligne que le sentiment de disqualification a pu être tel pour des bénéficiaires de la CMU C lorsqu'ils ont dû essuyer des refus de soins qu' *« ils disent « préférer » renoncer aux soins ou essayer tant bien que mal de régler les restes à charge ou de payer une complémentaire hors CMU, même si cela leur coûte très cher.* » Cet auteur démontre également que « *la responsabilité de se porter demandeur et de franchir les étapes qui mènent à l'ouverture des droits repose encore bien souvent unilatéralement sur les individus* » (Revil, 2014b)[469]. Un produit d'épargne de précaution dédié à la santé n'est donc pas à écarter sans étude d'opportunité préalable.

Peut-être parce que l'enseignement dispensé dans les écoles et les établissements publics est gratuit en France, les banques françaises n'ont pas développé d'offre spécifique ni foisonnante d'épargne-éducation[470]. Les rentrées scolaires occasionnent néanmoins des dépenses de consommation pour partie prévisibles, pour partie aléatoires. Comme pour les frais de santé, ce type d'épargne dédiée pourrait faire l'objet d'une étude d'opportunité.

Enfin, l'épargne retraite constitue un défi face à l'aversion aux pertes. D'une part, l'avantage attendu doit être projeté dans un horizon lointain, d'autre part, les produits proposés ne garantissent pas un niveau de vie « concret » à l'échéance.

En synthèse, dans le contexte français, l'épargne de précaution destinée à couvrir des besoins de liquidité liés à des soins de santé, l'éducation ou la retraite est partiellement constituée via des régimes obligatoires ou remplacée par un système social solidaire. Les régimes d'épargne volontaire sont caractérisés par des supports où les contributions et les risques sont mutualisés. Si « l'aversion aux pertes » l'emporte, il existe un frein naturel à engager une

---

[466] Calculé d'après Mouillart M. (2014), L'observatoire des crédits aux ménages, 26ème rapport annuel

[467] Le non-recours désigne le fait que des personnes qui pourraient prétendre à certaines offres publiques n'en bénéficient pas. Warin P., (2010), « *Le non recours : définitions et typologies* », Working-paper, ODENORE, (1).

[468] Revil H. (2014), « Le non-recours aux soins de santé », *La Vie des idées*, 13 mai 2014. ISSN : 2105-3030. URL : http://www.laviedesidees.fr/Le-non-recours-aux-soins-de-sante.html, consulté le 5/08/2014.

[469] Revil H., (2014), « Le « non-recours » à la Couverture maladie universelle. Emergence d'une catégorie d'action et changement organisationnel », *Thèse de doctorat de science-politique*, Université de Grenoble

[470] En 2014, ce type d'offre est proposé par certains assureurs, avec un capital garanti dans le cadre fiscal de l'assurance-vie. Voir par exemple www.imperio.fr, consulté le 5 août 2014.

dépense de façon certaine contre un revenu ou un bénéfice potentiel. Ainsi, pour développer l'épargne de précaution, « l'aversion aux pertes » apparaît contraire à la mutualisation et plaide pour une offre individualisée en plus d'être affectée à un objet précis. L'étendue des droits sociaux en France n'élimine pas l'intérêt d'explorer l'appétence des populations fragiles financièrement à l'usage de compte épargne dédiés sur des horizons de temps variant de court (6 mois) à moyen terme (2 à 5 ans). Des tests pourraient être utilement réalisés sur les typologies de besoins concrets à financer les plus pertinentes : santé, rentrées scolaires, arrivée d'un enfant, fêtes annuelles occasionnant des dépenses récurrentes (Noël, Roch Hachana, Ramadan…).

A l'instar des études terrain réalisées dans des pays en voie de développement, il serait édifiant de mesurer les impacts de récompenses variables obtenues en fonction de l'atteinte d'objectif d'épargne comme d'évaluer les effets du vocabulaire dans les campagnes de promotion de produits de micro-épargne en France.

Esquiver le biais du statu quo

Sur la base de résultats de plusieurs expérimentations menées en pays développés comme en pays en voie de développement, Karlan (2010) démontre que le pouvoir de l'inertie est tel qu'un changement, même s'il est assuré d'être favorable ou plus en accord avec les conviction d'un individu, n'est pas spontanément adopté. Un « *coup de pouce* » est nécessaire pour enclencher une évolution de comportement.

Dans le contexte français, ce « *coup de pouce* » pourrait simplement prendre la forme de la mise à disposition d'un produit adapté (simplicité, obligation d'engagement, prime à l'atteinte de l'objectif, …), promu avec une communication ciblée mais non-stigmatisante. Les résultats de recherche mis en avant par Karlan montrent l'importance de ne pas s'attacher aux seules caractéristiques techniques de l'offre. Pour « *esquiver le biais du statu quo* », il est possible qu'un plan marketing spécifiquement réfléchi puisse faire office de déclencheur. Le caractère innovant du produit, sa contextualisation, ses modalités de diffusion peuvent constituer le « *coup de pouce* » nécessaire au changement.

Contrer la dualité interne

Les individus ont des préférences concurrentes, « *des préférences différentes qui dictent des actions différentes à différents moments* » (Karlan, 2010). Il s'agit donc de trouver des moyens de surmonter la tentation présente pour atteindre ses objectifs futurs. Des chercheurs ont ainsi expérimenté, avec succès, les « *commitments savings* » ou « épargne avec

engagement », des produits où les dépôts ne sont accessibles que lorsque l'objectif défini par le client est atteint. Ces supports d'épargne présentent un double avantage car ils évitent autant les tentations individuelles que les dépenses réalisées sous contrainte familiale ou relationnelle. Ils peuvent néanmoins se heurter au besoin de liquidité.

En France, ces constats peuvent être directement pris en compte dans les caractéristiques du produit :

- objectif d'épargne choisi par l'usager et contractualisé,
- versements réguliers automatiques et/ ou versements libres avec seuil minimum mensuel ou hebdomadaire,
- fonds bloqués jusqu'à l'atteinte de l'objectif,
- épargne couplée à une autorisation de découvert utilisable sous conditions restreintes (maladie, accident, …).

Distraction versus attention

La focalisation sur l'objectif conditionne sa réalisation. « *Lorsque les gens ne sont pas concentrés sur leurs besoins financiers, ils épargnent moins* » (Karlan, 2010). Ce trait comportemental commun crée une différence notable entre un emprunt, pour lequel un paiement d'échéance est requis périodiquement et qui s'avère sujet au rappel des créanciers, et l'épargne sans contrepartie contraignante. Ici encore, des expérimentations ont montré les effets positifs de rappels réguliers à destination des épargnants.

Comme pour le point précédent, cette remarque peut être directement intégrée au contexte français. Deux méthodes peuvent être testées, une alimentation automatisée de l'épargne d'un montant prédéfini ou une alimentation libre avec des seuils minima régulièrement rappelés par sms par exemple.

Ainsi, la synthèse proposée par Karlan (2010) nous permet de construire un plan de recherche transposable en France pour y concevoir et y étudier les opportunités de lancement de produits de micro-épargne. Comparativement aux pays en voie de développement où la micro-épargne est déjà expérimentée, le contexte français apparaît avantagé : les réseaux bancaires et internet y sont géographiquement accessibles à tous, les téléphones mobiles y sont massivement répandus, et l'on peut faire l'hypothèse que certains grands acteurs bancaires, comme La Banque Postale par exemple, sont en mesure de rassembler des volumes de micro-épargnants suffisants pour trouver un équilibre économique y compris sur produits qui drainent de faibles flux et PNB unitaires.

8.2.3 Conditions d'équilibre d'un *business model* de micro-épargne combinée en France

Les développements précédents montrent que les clients nécessitent un support d'épargne dont l'alimentation est simple dans l'accès comme dans les modalités de fonctionnement et l'ergonomie, un contrat d'engagement et des objectifs prédéfinis pour contrer les freins psychologiques, la garantie d'un accès rapide à la liquidité à coûts maîtrisés en cas de besoin non-anticipé.

Dans le secteur formel des pays développés, les *Credit Unions* reproduisent l'esprit des RoSCAs. Ces institutions, sans but lucratif, proposent des prêts de faibles montants, à taux modérés et sous condition d'épargne, au sein d'une communauté identifiée. Comme pour les RoSCAs, l'épargne des membres d'une communauté est utilisée pour prêter aux membres de cette même communauté. Ces organisations connaissent néanmoins de nombreuses limites et peinent à trouver un modèle de développement. Au Royaume-Uni, leur expansion est particulièrement freinée par leur incapacité à proposer un compte courant gratuit ou à faible coût, par les délais d'accès aux sommes épargnées, par le manque de rapidité des transferts d'argent, et, plus globalement par des systèmes informatiques inadaptés à une offre comparable à celle d'une banque traditionnelle. Ainsi, en dépit d'idées innovantes comme les *Jam Jar Accounts*[471], qui auraient pu accompagner la réforme britannique des aides sociales, les Credit Unions ne pourront parvenir à être une alternative crédible aux *payday lenders* tant que la question de leur équilibre économique reste irrésolue (Wright, 2013)[472].

En pleine connaissance de ces difficultés et à la lumière des conclusions énoncées aux chapitres 1 et 2, nous ne proposons donc pas d'étudier un modèle de micro-épargne combinée à créer *ex-nihilo*, mais envisageons une offre économiquement soutenable à mettre en œuvre au sein de banques traditionnelles en France, avec ou sans soutien de l'Etat. Fin 2014, un tel produit n'a fait l'objet à notre connaissance ni d'étude académique théorique ni d'expérimentation de terrain. En l'absence de modèle existant, notre objectif consiste ici à :

- déterminer les variables nécessaires à l'évaluation de la contribution d'un produit de micro-épargne au résultat de l'établissement collecteur,
- proposer une simulation intégrant des valeurs de variables réalistes,
- commenter les résultats de simulation obtenus.

[471] Ces comptes proposent notamment des subdivisions de type dépenses courantes, épargne, factures récurrentes ainsi que des alertes automatiques et transferts pré-enregistrés dans les différentes subdivisions.

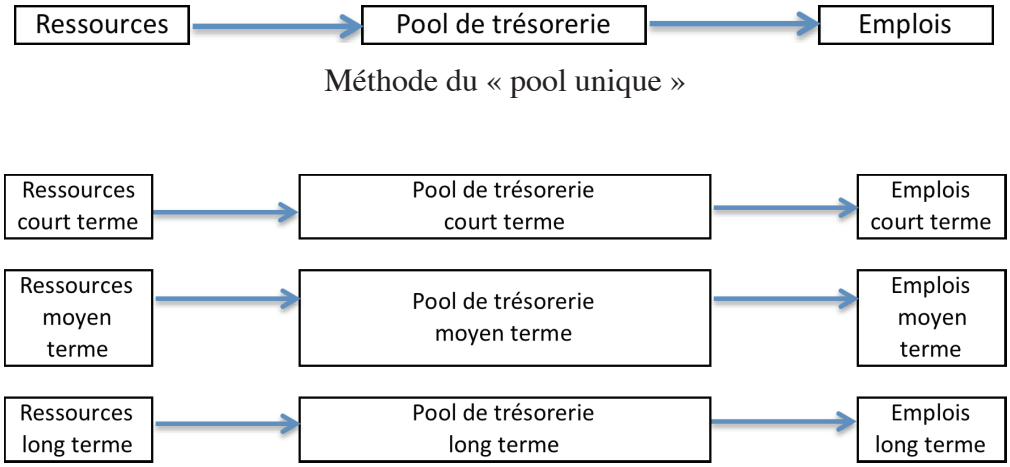
[472] Wright J. (2013), « Credit Unions : A Solution to Poor Bank Lending », *Civitas.* Disponible sur : http://civitas.org.uk/pdf/CreditUnions.pdf, consulté le 27/10/2014

8.2.3.1 Contribution d'un produit de micro-épargne au résultat bancaire, description des variables

La marge d'intérêt

L'épargne collectée constitue une ressource pour l'établissement. D'une part, celui-ci sert un taux de rémunération au client qui constitue une charge d'intérêt. D'autre part, il utilise cette ressource pour distribuer des prêts dont la rémunération constitue un produit d'intérêt. Dans chaque établissement, un département ALM (*Assets & Liabilities Management*) gère les flux de trésorerie selon une méthode propre d'affectation des ressources aux emplois - « pool unique », « pool multiple » - et détermine un/des taux de cession interne (TCI) des capitaux.

Figure 8-6 : Méthodes de centralisation de trésorerie (Rouach et Naulleau, 2012)



Dans le cadre de la méthode du taux unique, les fonds apportés ou empruntés au centre d'affectation sont valorisés au même taux. Il s'agit le plus fréquemment du taux du marché monétaire mais la banque peut définir d'autres taux de cession interne, reliés à d'autres taux de marché pour limiter les effets de variations importantes d'un indicateur de type EONIA ou pour prendre en compte la durée des emplois et des ressources.

« *Le choix d'un système de taux de cession interne a donc une influence notable sur le PNB des centres de profit et sur la perception de leur rentabilité* » (Rouach et Naulleau, 2012).

Avec « TxClient » (charge), le taux servi au client sur ses dépôts et « TCI » (produit) le taux de rémunération interne de la ressource, le taux de marge d'intérêt sur la ressource s'écrit :

(3) $$\text{Tx MInt} = \text{TCI} - \text{TxClient}$$

La marge d'intérêt n'est positive que si le TCI est supérieur au taux client.

Les commissions

Des commissions versées (ComV) ou reçues (ComR) peuvent être envisagées. Des commissions reçues supérieures aux commissions versées seraient même indispensables à l'obtention d'un PNB positif sur l'activité de micro-épargne dans une configuration de taux de marge d'intérêt négatif.

Pour tenir compte des effets de « *récompense* », soulignés par Karlan (2010), des commissions pourraient être versées au client comme « bonus » lors de l'atteinte d'un objectif d'épargne. Inversement, l'établissement collecteur pourrait recevoir des commissions de la CDC, si la micro-épargne entrait dans le cadre de l'épargne réglementée, ou même du client en fonction des caractéristiques globales du produit. On peut ainsi imaginer un produit de micro-épargne couplé à une autorisation de découvert à taux préférentiel ; ce type de produit pourrait faire l'objet d'une facturation annuelle. L'intérêt d'une facturation annuelle au client est double.

D'un point de vue psychologique, pour suivre les recommandations précédemment énoncées, il importe de marquer l'engagement et de considérer le sentiment de perte. Par ailleurs, il a été relevé que ce n'est pas le montant de la « *récompense* » qui importe mais la gratification elle-même. Le client peut ainsi verser une commission en début de période (ComRi), ouvrant droit à un produit de micro-épargne couplé à une autorisation de découvert conditionnée à certains événements, et recevoir une prime en fin de période si l'objectif est atteint (ComVi). Cette formule peut motiver à ne pas perdre l'investissement initial, tout en apportant une « *récompense* » (ComVi - ComRi).

D'un point de vue économique, sous certaines configurations, seule la marge sur commission (ComR – ComV) permettra de dégager un PNB positif sur le produit de micro-épargne.

Les commissions forfaitaires ComRi seraient versées par le client en début de période, les commissions conditionnelles ComVi seraient reçues par le client en fin de période. Par simplification, il ne sera pas tenu compte des effets positifs de ce décalage de trésorerie pour l'établissement dans les calculs ultérieurs.

Avec VmEP, le volume moyen de l'encours sur l'année N, le PNB de la micro-épargne (PNB_EP) s'écrit :

(4) $$PNB_EP = (Tx\ MInt \times VmEP) + ComR - ComV$$

Où VmEP représente l'encours moyen sur la période, soit le produit de l'encours moyen d'épargne par épargnant (VmEPi) et du nombre moyen d'épargnants (n) :

(5) $$VmEP = VmEPi \times n$$

ComR et ComV dépendent du nombre de contrats signés et/ou de l'atteinte des objectifs

d'épargne par les particuliers épargnants.

Pour obtenir un PNB positif sur le produit de micro-épargne, la relation suivante doit être vérifiée :

(6) $$ComR > ComV - (Tx\ MInt \times VmEP)$$

Si l'on fait l'hypothèse de commissions reçues forfaitaires à l'ouverture du compte d'épargne et à chaque date anniversaire et de commissions versées forfaitaires à l'atteinte de l'objectif annuel d'épargne, on peut écrire :

$ComR = n \times ComRi$

Et

$ComV = n \times ComVi \times \partial$ où ∂ est le taux d'atteinte des objectifs d'épargne.

La relation devient :

(7) $$n \times ComRi > (n \times ComVi \times \partial) - (Tx\ MInt \times VmEPi \times n)$$

Ou encore :

(8) $$ComRi > (ComVi \times \partial) - (Tx\ MInt \times VmEPi)$$

On peut considérer que pour être attractive pour le client l'offre doit proposer :

$ComVi > ComRi$ et écrire : $ComVi = ComRi + \boldsymbol{a}$, où $\boldsymbol{a}$ est une valeur positive.

$$(Tx\ MInt \times VmEPi) > ((ComRi + \boldsymbol{a}) \times \partial) - ComRi$$

$$\Rightarrow (Tx\ MInt \times VmEPi) > \partial\ ComRi + \partial\ \boldsymbol{a} - ComRi$$

$$\Rightarrow (Tx\ MInt \times VmEPi) > ComRi\ (\partial - 1) + \partial\ \boldsymbol{a}$$

(9) $$\Rightarrow ComRi > [\partial\ \boldsymbol{a} - (Tx\ MInt \times VmEPi)] / (1 - \partial)$$

Pour obtenir un PNB positif sur le produit de micro-épargne, le montant des commissions forfaitaires reçues doit vérifier la relation ci-dessus. Sa valeur plancher est fonction de 4 variables :

- ∂, l'atteinte des objectifs d'épargne,
- $\boldsymbol{a}$, l'écart entre ComVi et ComRi,
- Tx MInt, soit l'écart entre le TCI et le taux servi au client,
- VmEPi, le volume moyen d'épargne annuel par client.

ComRi peut être fixé par l'établissement collecteur dans la limite d'un montant justifiable relativement au service rendu et non-rédhibitoire pour les épargnants. Il est possible de considérer qu'il existe une valeur plafond au-delà de laquelle il n'y a pas de marché.

Les charges de structure

RBE = PNB – Charges de structures

Il s'agit de déterminer les charges de structures, fixes et variables, affectables à la micro-épargne. Les systèmes d'information des banques comprennent des chaines dédiées à l'épargne. Même si celles-ci s'avéraient adéquates, des développements spécifiques restent probables, soit un investissement initial à amortir sur plusieurs exercices. Outre ces investissements initiaux, le modèle doit inclure une évaluation des frais récurrents de distribution et de traitement.

Pour la modélisation, nous considérerons des charges de structures calculées en fonction d'un coefficient d'exploitation cible, en cohérence avec les standards du secteur.

Le coût du risque

REX = RBE – Coût du risque

Les comptes épargne ne peuvent être à découvert, il n'y a donc pas de coût du risque spécifique à calculer pour la micro-épargne. Cependant, il est possible de considérer que la constitution d'une micro-épargne peut réduire ou garantir les utilisations de découvert dans le temps. Par extension, le coût du risque associé à ces utilisations serait réduit. Les effets sur les utilisations du découvert devraient alors être plus globalement pris en compte. Il s'agirait notamment d'évaluer concomitamment les diminutions de marge d'intérêt et de commissions induites. Sans prise en compte des effets collatéraux sur l'utilisation d'autres produits et services bancaires, le REX peut être considéré équivalent au RBE.

En revanche, si l'on considère un produit combiné de micro-épargne et d'autorisation de découvert à taux préférentiel sous condition d'épargne, de nombreuses variables supplémentaires doivent être prises en compte pour évaluer les conditions d'équilibre du modèle économique, dont :

- les taux de « conversion » des utilisateurs de découvert en N vers le produit combiné en N+1 et exercices suivants,
- parmi les « convertis », la proportion des néo-épargnants qui utiliseront le découvert à taux préférentiel,
- l'évolution des montants moyens de découvert utilisés par les « convertis » à la micro-épargne comparativement aux montants utilisés en N,
- l'évolution du coût du risque généré par les « convertis »,
- le niveau de tarification du produit combiné comparativement à la tarification d'un découvert autorisé standard.

Ces variables s'ajoutent à celles précédemment décrites : ∂, ***a***, ComRi, Tx MInt, VmEPi, charges d'exploitation. Pour une meilleure appréhension de leurs effets sur les soldes intermédiaires de gestion bancaire (SIG), nous proposons ci-après une approche chiffrée sur la base de valeurs de variables plausibles.

8.2.3.2 Effets contributifs sur le PNB et le REX

Nous présentons un premier exemple chiffré afin de mettre en évidence 2 caractéristiques du PNB potentiel d'un produit de micro-épargne.

La simulation est réalisée sur la base de 1.000.000 de comptes. Ce volume est justifié par le nombre de ménages pauvres estimé par l'INSEE, soit 3,65 millions au seuil de 60% et 2,13 millions au seuil de 50% pour l'année 2012[473]. Le montant moyen d'épargne considéré est évalué d'après les encours moyens constatés sur le panel observé supra (tableau 8-13).

Le montant des commissions versées et reçues est établi en deçà de 36€, en référence au coût maximum de l'offre réglementaire « client fragile » en 2014, mais au-delà de 20€ pour conserver un caractère incitatif. Les TCI et taux client sont évalués en fonction des taux de marché constatés en 2014.

Nombre de comptes	1 000 000
VmEPi, volume moyen d'épargne annuel par client	500
Forfait commission par compte V (Conditionnelle)	30
Forfait commission par compte R (Versés à l'origine par le client)	24
Ecart ComVi - ComRi = ***a***	**6**
Atteinte des objectifs d'épargne ∂	75%
Volume moyen	**500 000 000**
TCI	0,50%
Tx Client	0,75%
Tx MInt = TCI - TxClient	**-0,25%**
ComV	**22 500 000**
ComR	**24 000 000**
PNB_EP = (Tx MInt x VmEP) + ComR - ComV	**250 000**
[∂ a - (Tx MInt x VmEPi)] / (1-∂)	**23**

Les valeurs calculées sont en bleu.

Nous constatons premièrement, un PNB annuel par client extrêmement faible (0,25) ; le nombre de comptes ouverts est donc une cible importante à prendre en considération pour couvrir les charges de structure fixes affectables à ce produit.

[473] http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATSOS04404, consulté le 3/10/2014

Deuxièmement, le PNB est très sensible aux variations des différentes variables. Sur la base des valeurs données dans l'exemple, si l'on considère la modification d'une seule variable, les autres variables conservant les mêmes valeurs, le PNB devient négatif lorsque :

- l'encours moyen par compte dépasse 600,
- le taux d'atteinte des objectifs ∂ dépasse 75,83%,
- le TCI devient inférieur à 0,45%.

Pour apprécier les possibilités d'équilibre économique, nous calculons les PNB moyens par client (PNB_EPi) pour différentes combinaisons de variables :

- VmEPi € [250 ; 300 ; 400 ; 500]
- ComVi € [25 ; 28 ; 30 ; 32] et ComRi € [22 ; 24 ; 26],

comme ComVi > ComRi, ces valeurs n'offrent que 11 couples possibles.

- ∂ € [70% ; 75% ; 80% ; 90%]
- TCI € [0,3% ; 0,4% ; 0,5%] ;

Compte tenu des conditions du marché de l'épargne en 2014, on considère un taux servi au client de 0,75%.

(10) => PNB_EPi = (Tx MInt x VmEPi) + ComRi – ComVi x ∂

<u>Constats principaux</u>

Tableau 8-18 : Micro-épargne, analyse de 528 combinaisons de variables

Atteinte des objectifs d'épargne ∂	Nombre combinaisons PNB > 0	PNB_EPi Min	PNB_EPi Max	Couples (ComVi ; ComRi) acceptés	Valeurs de ***a*** possibles
70%	108	0,125	5,875	(25 ; 22), (25 ; 24), (28 ; 22), (28 ; 24), (28 ; 26), (30 ; 22), (30 ; 24), (30 ; 26) (32 ; 24), (32 ; 26)	1 ; 2 ; 3 ; 4 ; 6 ; 8
75%	83	0,1	4,625	(25 ; 22), (25 ; 24), (28 ; 22), (28 ; 24), (28 ; 26), (30 ; 24), (30 ; 26) (32 ; 26)	1 ; 2 ; 3 ; 4 ; 6
80%	55	0,2	3,375	(25 ; 22), (25 ; 24) (28 ; 24), (28 ; 26), (30 ; 26)	1 ; 2 ; 3 ; 4
90%	11	0,05	0,875	(25 ; 24), (28 ; 26)	1 ; 2
Tous	**257**	**0,05**	**5,875**	**Tous sauf (32 ; 22)**	**Toutes sauf 10**

* Les valeurs de variables choisies permettent 528 combinaisons mais seulement 257 d'entre elles donnent un PNB positif.

* Pour ces 257 combinaisons, le PNB moyen par client oscille entre 0,05 (valeur minimale) et 5,875 (valeur maximale).

* Le taux d'atteinte des objectifs d'épargne influence significativement le PNB. Le PNBmin est atteint avec ∂ = 90%, le PNBmax avec ∂ = 70%. Avec ∂ = 90%, seules 11 combinaisons permettent un PNB positif (min = 0,05 ; max = 0,875) et seuls 2 couples (ComVi ; ComRi) sont acceptés : (25 ; 24) et (28 ; 26).

* Pour chaque valeur de ∂, il existe au moins un PNB positif pour chaque valeur de VmEPi et pour chaque valeur de TCI, dans les intervalles considérés.

* Un écart maximum de 8 entre ComVi et ComRi est accepté pour un PNB positif.

* Pour les valeurs testées, lorsque PNB > 0, les PNB moyens par client minimum, médian et maximum sont atteints avec les combinaisons suivantes :

Tableau 8-19 : Combinaisons de valeurs pour PNB min, médian et max

PNB_EPi	Min = 0,05	Médiane = 2,15	Max = 5,875
VmEPi	300	300	250
(ComVi ; ComRi)	(28 ; 26)	(30 ; 26)	(25 ; 24)
∂	90%	75%	70%
TCI	0,50%	0,30%	0,50%

Sur cette base, il est possible de calculer le nombre minimum de contrats de micro-épargne à distribuer annuellement pour atteindre un PNB cible global pour ce produit :

Tableau 8-20 : Nombre de contrats de micro-épargne par PNB cible

PNB Cible	300 000	500 000	750 000	1 000 000	1 500 000	3 000 000
Max = 5,875	51 064	85 106	127 660	170 213	255 319	510 638
Médiane = 2,15	139 535	232 558	348 837	465 116	697 674	1 395 349
Min = 0,05	6 000 000	10 000 000	15 000 000	20 000 000	30 000 000	60 000 000

NB : Les résultats supérieurs à 1.000.000 sont grisés car a priori irréalistes.

Il existe de multiples combinaisons théoriques pour dégager un PNB annuel susceptible de couvrir les charges de structures marginales provoquées par l'activité de micro-épargne. Les valeurs possibles des variables ont été arbitrairement choisies mais tiennent compte de l'observation du marché en 2014. Les variations observées en fonction des différentes combinaisons testées montrent l'importance d'une expérimentation terrain afin de préciser tant les valeurs possibles des variables que les relations qui peuvent apparaître entre elles. Le taux d'atteinte des objectifs d'épargne peut par exemple être sensible à l'écart ***a***, le volume moyen épargné peut être sensible au taux offert, ...

D'un point de vue théorique, la micro-épargne peut dégager un PNB susceptible de couvrir des charges de structures restreintes. Une étude terrain reste nécessaire pour délimiter les valeurs potentielles des différentes variables et affiner les combinaisons possibles pour atteindre un PNB cible sur le produit de micro-épargne.

Le tableau ci-après prend en compte la mise à disposition d'une offre combinée de N+1 à N+5 comparativement à une offre de découvert traditionnelle en N.

Nous considérons pour l'exemple :

- un taux de « conversion » vers la micro-épargne de 50% en N+1, puis de 65%,
- un taux moyen d'atteinte des objectifs d'épargne ∂ de 60% en N+1, 70% en N+2, 75% les années suivantes,
- un taux d'utilisateurs du découvert à taux préférentiel équivalent à 1 - ∂,
- pour les « convertis », une utilisation de découvert décroissante soit -20% de N+1 à N+3 et -25% en N+4 et N+5 comparativement à N,
- une tarification préférentielle de -30% pour les découverts sous condition de micro-épargne,
- un coefficient d'exploitation en augmentation sur N+1 à N+3 puis décroissant,
- un coût du risque de 8% de l'encours pour les découverts standards, de 4% puis 2% de l'encours pour les découverts adossés à une micro-épargne.

Les autres variables sont fixées à :

- 0,5% pour le TCI, 0,75% pour le taux servi pour la micro-épargne,
- 13% pour le taux client sur découvert, taux d'usure constaté au 4ème trimestre 2014,
- 5, pour le nombre moyen de commissions sur découvert facturées par client,
- 8, pour le montant unitaire des commissions d'intervention, soit le maximum fixé par décret pour l'année 2014,
- un encours moyen par compte d'épargne de 400,
- 30 pour ComVi et 24 pour ComRi.

Tableau 8-21 : Effets d'un produit de microfinance combiné sur le REX, simulation chiffrée

Les valeurs calculées sont en bleu.

TCI 0,50%

	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4	N + 5
Nombre d'utilisateurs de découvert standard	100	50	35	35	35	35
Nombre moyen de commissions sur découvert / client	5	5	5	5	5	5
Montant unitaire des commissions de découvert	8	8	8	8	8	8
PNB sur Commissions	4 000	2 000	1 400	1 400	1 400	1 400
Encours Moyen de découvert / client	250	250	250	250	250	250
Taux Client sur découvert (Taux d'usure T4 2014)	13%	13%	13%	13%	13%	13%
PNB sur Marge d'intérêt	3 125	1 563	1 094	1 094	1 094	1 094
PNB sur Utilisation de Découvert standard	7 125	3 563	2 494	2 494	2 494	2 494
Nombre d'utilisateur Micro-Epargne		50	65	65	65	65
Encours moyen par compte		400	400	400	400	400
Forfait commission par compte V (Conditionnelle)		30	30	30	30	30
Forfait commission par compte R (Versés à l'origine par le client)		24	24	24	24	24
Atteinte des objectifs d'épargne ∂		60%	70%	75%	75%	75%
Tx MInt = TCI - TxClient		-0,25%	-0,25%	-0,25%	-0,25%	-0,25%
ComV		-900	-1 365	-1 463	-1 463	-1 463
ComR		1 200	1 560	1 560	1 560	1 560
PNB sur Micro-épargne		250	130	33	33	33
Nombre d'utilisateurs du découvert à taux préférentiel		20	19,5	16,25	16,25	16,25
Nombre moyen de commissions sur découvert / client		5	5	5	5	5
Montant unitaire des commissions de découvert		5,6	5,6	5,6	5,6	5,6
PNB sur Commissions		560	546	455	455	455
Encours Moyen de découvert / client		200	200	200	188	188
Taux Client sur découvert		9,1%	9,1%	9,1%	9,1%	9,1%
PNB sur Marge d'intérêt		344	335,4	279,5	262,03	262,03
PNB sur Utilisation de Découvert à taux préférentiel		904	881	735	717	717
TOTAL PNB	7 125	4 717	3 505	3 261	3 243	3 243
Charges de structure	-4 631	-3 773	-2 804	-2 609	-2 270	-1 719
RBE	2 494	-211	-310	-115	223	775
Coefficient d'exploitation	65%	80%	80%	80%	70%	53%
Coût du risque sur Utilisation de découvert	-2 000	-1 000	-700	-700	-700	-700
En % de l'encours	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Coût du risque sur Utilisation de découvert Tx préférentiel		-160	-156	-130	-61	-61
En % de l'encours	8%	4%	4%	4%	2%	2%
REX	494	-1 371	-1 166	-945	-537	14

Cette simulation met premièrement en évidence que la conversion d'utilisateurs de découvert bancaire standard en utilisateurs d'une offre de microfinance combinée provoque un manque à gagner pour l'industrie bancaire. Il est important de noter que si l'offre n'est pas proposée par l'ensemble des établissements, elle peut entraîner des captations de clientèle. Certains établissements pourraient perdre des utilisateurs de découvert standard au profit d'établissement proposant l'offre combinée.

Cet exemple mis en forme avec des valeurs plausibles mais hypothétiques montre également qu'un équilibre peut être atteint dans le temps, sous condition de fortes contraintes sur les charges de structure dédiées à ces activités.

Enfin, plusieurs éléments viennent nuancer les effets négatifs pour l'industrie bancaire de cette innovation :

Tableau 8-22 : Effets d'un produit de microfinance combiné sur les budgets client et l'épargne collectée, simulation chiffrée

	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4	N + 5
Coût Budget des clients	7 250	4 699	3 438	3 191	3 172	3 172
par client Utilisateur du découvert (moyenne)	*72,5*	*72,5*	*72,5*	*72,5*	*72,5*	*72,5*
par client Micro-épargne sans découvert (moyenne) *Objectif atteint = gain*		-9	-9	-9	-9	-9
par client Micro-épargne avec découvert (moyenne)		*67,2*	*67,2*	*67,2*	*66,1*	*66,1*
Epargne Client	0	20 000	26 000	26 000	26 000	26 000
Soit par client (moyenne)		*400*	*400*	*400*	*400*	*400*
Prêts (hypothèse : 70% de l'épargne collectée)		*14 000*	*18 200*	*18 200*	*18 200*	*18 200*
Marge d'intérêt (hypothèse : 4%)		*560*	*728*	*728*	*728*	*728*
Commissions (hypothèse : 1,5%)		*210*	*273*	*273*	*273*	*273*
Contribution au PNB		*770*	*1 001*	*1 001*	*1 001*	*1 001*

Pour les clients « convertis », les sommes allouées aux services financiers diminuent. Une possibilité de dégager un *boni* apparaît pour ceux qui atteignent leur objectif d'épargne et renoncent à l'utilisation de découvert.

Pour les établissements financiers, l'épargne nouvellement collectée peut être affectée à des prêts et ainsi en partie compenser le manque à gagner généré par les « conversions ».

Les effets positifs attendus sur les clients fragiles et la possibilité d'atteindre un équilibre économique sur cette offre innovante plaident pour une expérimentation terrain, nécessaire à l'amélioration de la définition des variables et à leur valorisation au plus près des conditions de marché.

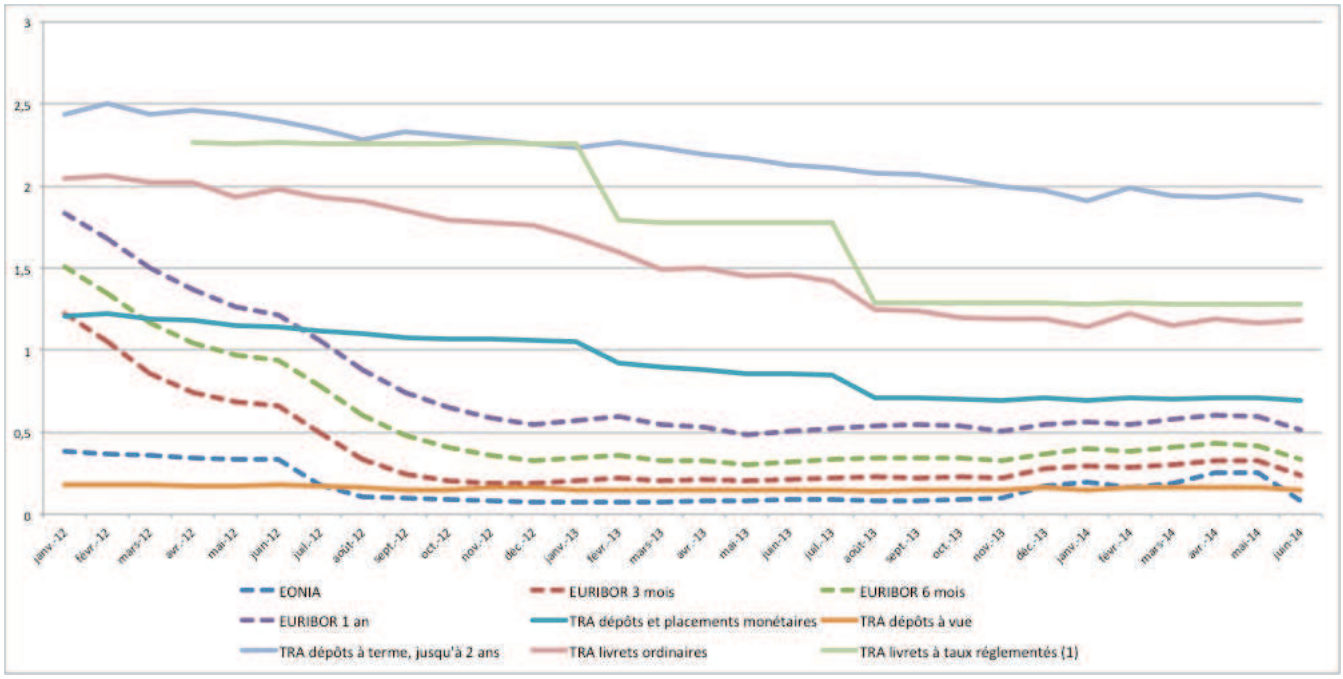
A l'instar du Livret A distribué par La Banque Postale, la mise en œuvre de cette offre pourrait bénéficier d'un soutien temporaire ou permanent de l'Etat.

8.2.3.3 Discussion et pistes de recherche

La marge d'intérêt

Dans le contexte réglementaire français, le taux de marge d'intérêt à considérer dans le modèle peut varier en fonction du TCI de l'établissement distributeur d'une part, en fonction de la qualification potentielle du produit en épargne réglementée et partiellement ou totalement centralisée par la CDC d'autre part.

Figure 8-7 : Evolution des taux interbancaires et placements, 2012-2014



Source : Synthèse de l'auteur d'après des données Banque de France, Eurosystème Webstat
TRA : Taux de rémunération annuel. (1) : y compris Livrets Jeunes

Le graphique ci-dessus montre que dans la pratique seul le taux de rémunération annuel des dépôts à vue est inférieur aux taux moyens mensuels Euribor observés. De janvier à juin 2014, l'écart moyen constaté entre l'Euribor 6 mois et le TRA livrets ordinaires est de 0,8 point. Avec un TCI comparable aux taux Euribor et une rémunération de la micro-épargne comparable aux livrets ordinaires, soit légèrement au-dessus de 1% annuel en 2014, la marge d'intérêt de la micro-épargne est négative.

S'agissant de l'épargne réglementée, une quote-part du total des dépôts collectés au titre du livret A et du livret de développement durable, par les établissements distribuant l'un ou l'autre livret, est centralisée par la Caisse des dépôts et consignations. « *Les établissements distribuant le livret A et ceux distribuant le livret de développement durable perçoivent une rémunération en contrepartie de la centralisation opérée. Ses modalités de calcul sont fixées par décret en Conseil d'Etat après avis de la commission de surveillance de la Caisse des dépôts et consignations*. »[474]

En 2008, les commissions versées aux réseaux distributeurs étaient réduites à 0,6 %, tout en ménageant une phase de transition pendant laquelle les réseaux historiques (Caisses

[474] Article L221-6 du Code Monétaire et Financier. Au 7/08/2014, la formule de calcul est imposée par le Décret n°2013-688 du 30 juillet 2013 - art. 4 modifiant le décret n° 2011-275 du 16 mars 2011 relatif à la rémunération des réseaux collecteurs du livret A et du livret de développement durable, au régime de centralisation des dépôts collectés ainsi qu'à la rémunération du livret d'épargne populaire.

d'épargne, Crédit mutuel, La Banque Postale) devaient percevoir un complément de rémunération.

Complément de rémunération versé aux réseaux historiques pendant la phase de transition

(en % de l'encours moyen centralisé)

	2009	2010	2011	2012	2013
Caisses d'épargne et de prévoyance	0,30	0,30	0,10	–	–
Crédit mutuel	0,30	0,30	0,10	–	–
La Banque Postale [a)]	0,15	0,15	0,15	0,10	0,05

a) hors rémunération du service d'accessibilité bancaire
Source : décret n° 2008-1264 du 4 décembre 2008, art. 5 et arrêté du 4 décembre 2008, art. 1

Source : Rapport de l'Observatoire de l'Epargne Réglementée 2012

En 2013, le taux moyen versés aux établissements distributeurs des LVA, LDD, LEP s'est élevé à 0,4% (Caisse des Dépôts et Consignation, 2014, p.28)[475].

L'épargne réglementée ne reste que très partiellement au bilan des établissements collecteurs. Divers cas de figure devront être étudiés en fonction des TCI et des taux de rémunération à proposer à l'épargnant :

- une collecte conservée au bilan, participant aux dépôts stables de l'établissement mais générant une marge d'intérêt potentiellement négative,
- une collecte reversée à la Caisse des Dépôts et Consignation contre rémunération.

Ainsi, pour une étude terrain d'un produit de micro-épargne, plusieurs scenarii devront être élaborés selon :

- les TCI des établissements collecteurs,
- la sensibilité au taux de rémunération des épargnants. Les études internationales ont montré une faible sensibilité au taux de rémunération de la micro-épargne, néanmoins ceci devra être confirmé dans le contexte spécifique de la France,
- les modalités de la participation de l'Etat dans la mise en œuvre d'un dispositif de micro-épargne visant une large diffusion.

[475] Caisse des Dépôts et Consignation (2014), *Rapport annuel du fonds d'épargne 2013*

Charges de structure et PNB par client

La micro-épargne ne pourra dégager qu'un faible PNB par client. Un équilibre du RBE – c'est-à-dire un RBE nul – ne semble envisageable qu'en répartissant les charges fixes sur le plus grand nombre possible de clients et en minimisant les charges variables. Ceci conduit à faire l'hypothèse d'une centralisation du produit chez un seul acteur, afin d'éviter des développements multiples et réaliser des économies d'échelle. La construction du modèle pourrait ainsi s'inspirer des stratégies dites « *bottom of the pyramid* » (Prahalad, 2004) [476].

Cela conduit également à envisager une distribution en dehors des réseaux bancaires. Le chapitre 1 a expliqué les réticences des établissements financiers à affecter du « temps banque » aux opérations à faible valeur ajoutée. Une aide à la distribution déléguée auprès d'associations est une piste de limitation des coûts de distribution à explorer.

De nombreux partenariats entre établissements financiers et associations existent déjà pour encadrer la distribution du microcrédit. Ces réseaux pourraient être activés pour promouvoir la micro-épargne auprès de leurs usagers et accompagner les souscriptions sur un site informatique dédié.

Cette formule présente en théorie plusieurs avantages :

- elle s'appuie sur les liens de confiance et les réseaux déjà établis entre associations et établissements financiers d'une part, entre associations et usagers d'autre part,
- les travailleurs sociaux, plutôt défavorables au crédit, seraient plus enclins à encourager l'épargne chez leurs usagers (hypothèse à tester),
- la formation et l'animation des bénévoles associatifs apparaît plus simple à organiser pour un produit sans risque comparativement au micro-crédit risqué,
- elle est compatible avec un système automatisé entièrement en ligne pour l'établissement bancaire et un accompagnement « humain » à la souscription par des associations, voire par des guichets publics (CAF par exemple),
- pour les versements, retraits et messages de rappel ultérieurs à la souscription, elle permet d'envisager l'usage massif de sms.

[476] Prahalad C.K. (2004), *4 milliards de nouveaux consommateurs : vaincre la pauvreté grâce au profit*, Village Mondial. Titre original : *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*.

Pour aller plus avant dans la construction d'un *business model* prédictif, il est indispensable de procéder à des études terrain qui permettraient :

- de tester l'appétence des différentes parties prenantes (établissements financiers, clients bancaires, associations, pouvoirs publics) à la diffusion d'un produit de micro-épargne,
- de préciser les conditions de diffusion ou de souscription acceptables pour chaque partie prenante,
- d'évaluer les investissements initiaux nécessaires à la commercialisation d'un tel produit.

Micro-épargne et autorisation de découvert à taux préférentiel

L'objectif de la micro-épargne est d'améliorer l'inclusion financière des populations fragiles financièrement. En France, le but poursuivi est à la fois de permettre un accès formel au crédit de liquidité en situation d'urgence et d'en limiter les impacts négatifs sur des budgets restreints.

Du point de vue du client, les effets attendus d'un engagement dans une action de micro-épargne seraient :

- un effort régulier d'immobilisation de trésorerie,
- le maintien d'un accès au crédit de liquidité en cas d'urgence mais à moindre frais : la garantie constituée par la micro-épargne permettant un découvert autorisé et un taux préférentiel,
- un moindre usage des découverts non autorisés et des crédits renouvelables,
- une diminution du poste frais bancaires sur leur budget,
- à terme, la constitution d'une épargne de précaution pour éviter/limiter la dépendance au découvert sur les années N+1 et suivantes et/ou la constitution d'une épargne affectée permettant d'éviter la souscription d'un crédit renouvelable.

L'effort réalisé pour constituer une épargne entraîne une moindre liquidité disponible. Il est possible qu'il en découle un usage plus fréquent ou plus important du découvert sur la 1ère année de constitution de l'épargne. Si cette utilisation entre dans le cadre d'un découvert autorisé, le client risque une augmentation des agios mais peut éviter grâce à son engagement dans la micro-épargne les commissions d'intervention[477] payées dans le cadre d'un découvert non-autorisé.

[477] « *Somme perçue par la banque en raison d'une opération entraînant une irrégularité de fonctionnement du*

En parallèle, l'établissement bancaire peut s'attendre à :

- un coût du risque limité par la garantie constituée par la micro-épargne,
- un manque à gagner sur les commissions, il est à noter que la loi bancaire entrée en vigueur en 2014 a déjà limité leur facturation,
- une meilleure connaissance des capacités financières du client,
- la génération d'un PNB faible mais récurrent du fait de la fidélisation du client,
- un renforcement de son capital immatériel : comme le microcrédit, cette activité peut s'inscrire dans les objectifs de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE) de l'établissement.

Une étude sur les utilisations de découvert par les populations éligibles à la micro-épargne permettrait de rassembler les données nécessaires à une évaluation des manques à gagner encourus par un établissement bancaire. Sur la base de données réelles, il s'agirait de sélectionner des profils clients respectant des critères de « fragilité » (à définir), puis d'étudier les fréquences et les montants d'utilisation de découverts autorisés/non autorisés, et les PNB associés. Puis sur la base d'hypothèses de souscription et de respect des engagements de micro-épargne (à définir), évaluer les manques à gagner pour l'établissement occasionnés par la substitution d'un produit de micro-épargne couplé à une autorisation de découvert à l'usage de découverts non autorisés.
Ces informations confidentielles ne pourraient être traitées que dans le cadre d'un projet de recherche internalisé au sein d'un établissement financier.

Enfin, d'un point de vue prudentiel, ce produit combiné peut présenter un intérêt dans le cadre de Bâle III. En effet, en réaction à la crise de liquidité à laquelle ont dû faire face les établissements financiers dans le cadre de la crise financière déclarée en 2007, le Comité de Bâle a élaboré deux ratios visant respectivement à « *favoriser la résilience à court terme du profil de risque de liquidité des banques* » (Comité de Bâle, 2013)[478] et à « *réduire le risque de financement sur une période plus longue en imposant aux banques de financer leurs activités grâce à des sources suffisamment stables pour atténuer le risque de tensions sur le financement*. » (Comité de Bâle, 2014)[479].
Ces deux ratios, Liquidity Coverage Ratio (LCR) et Net Stable Funding Ratio (NSFR)

---

compte nécessitant un traitement particulier (présentation d'un ordre de paiement irrégulier, coordonnées bancaires inexactes, absence ou insuffisance de provision…). », définition CCSF.

[478] Comité de Bâle (2013), « *Bâle III : Ratio de liquidité à court terme et outils de suivi du risque de liquidité* », Banque des Règlements Internationaux

[479] Comité de Bâle (2014), « *Bâle III : Ratio structurel de liquidité à long terme*», Document consultatif, Banque des Règlements Internationaux

encouragent la collecte de l'épargne des particuliers puisque les dépôts de la clientèle *Retail* sont considérés plus stables que ceux d'autres contreparties. Le LCR entrera en vigueur au 1er janvier 2015, l'exigence minimale initialement fixée à 60% évoluera pour atteindre 100% au 1er janvier 2019. L'intention du Comité de Bâle est de proposer une norme minimale pour le NSFR avant le 1er janvier 2018 pour application au 1er janvier 2019. Le Comité de Bâle considère que les établissements disposent de dépôts stables lorsque « *les déposants entretiennent avec la banque d'autres relations durables, qui rendent un retrait très improbable, ou* [lorsque] *les dépôts sont placés sur des comptes courants (par exemple ceux sur lesquels les salaires sont automatiquement versés) »* (Comité de Bâle, 2013). Pour le calcul du NFSR, les dépôts stables sont pris en compte à hauteur de 95% dans le montant du financement stable disponible (ASF, Available Stable Funding), « *les dépôts « moins stables » […] à vue (sans échéance) et/ou à terme, assortis d'une durée résiduelle inférieure à 1 an, placés par la clientèle de particuliers et de PME* » (Comité de Bâle, 2014) à hauteur de 90%. Les autres passifs, hors fonds propres, d'une durée résiduelle inférieure à 1 an, sont pondérés entre 50% et 0%. La collecte de dépôts des particuliers et leur fidélisation ont donc une incidence favorable sur ces deux ratios.

Ces mesures visent à renforcer la liquidité, mais font encore l'objet de controverses ; le Comité de Bâle reste critiqué pour l'augmentation du coût du financement qu'elles pourront induire.

Dans l'optique du respect de ces ratios, les banques ont donc intérêt à accroître leurs dépôts stables. Même si par les volumes représentés la contribution de la micro-épargne peut paraître symbolique, cette activité peut aussi participer à cet objectif.

D'un point de vue théorique, les études précédentes et nos analyses permettent d'affirmer que des conditions de diffusion de produits inclusifs pour les populations précarisées et économiquement soutenables pour les établissements financiers peuvent être réunies. Les spécificités du prêt sur gage et son étonnante modernité nous ont conduits à nous intéresser à une autre forme de gage personnel. La micro-épargne apparaît comme un substitut possible au « gage-objet », en apportant de surcroît une contribution à la réduction des incertitudes. Les développements précédents ont permis de définir les contours d'un produit inédit en France :

- un objectif d'épargne choisi par l'usager et contractualisé,
- des versements réguliers automatiques et/ou des versements libres mais soumis à un seuil minimum mensuel ou hebdomadaire,
- des fonds bloqués jusqu'à l'atteinte de l'objectif,
- une épargne couplée à une autorisation de découvert utilisable, éventuellement sous conditions restreintes (maladie, accident,…).

Les espérances de gain peuvent apparaître faibles, insuffisantes voire nulles, du point de vue d'un établissement bancaire qui serait dénué d'objectif spécifique, déterminé soit par son objet social soit au sein d'une politique de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise. Mais les structures privées pourraient en contrepartie bénéficier sur le segment des précaires d'une amélioration de la connaissance client et d'un coût du risque mieux maîtrisé. A cout terme, un produit de micro-épargne répondant aux caractéristiques décrites ci-dessus pourrait diminuer le PNB issu des découverts non autorisés, en particulier les commissions d'incident. Sur le long terme, il est possible que l'accompagnement dans la constitution d'une épargne de précaution pour les populations financièrement fragiles contribue à la fidélisation d'une clientèle à faible PNB annuel mais génératrice de revenus réguliers pour l'intermédiaire financier. Sur le marché français, la concurrence reste vive pour la captation de nouveaux clients. Par ailleurs, la réglementation bancaire et les mesures de protection du consommateur limitent les innovations commerciales très rémunératrices. Les effets de l'exploitation d'un modèle *bottom of the pyramid* méritent ainsi d'être étudiés au-delà de la théorie.

S'agissant d'un modèle économique où entrent en jeu des intérêts privés, il nous a été impossible pour des raisons de confidentialité évidentes de réaliser des tests empiriques au-delà de l'étude de l'épargne d'un portefeuille de clients diagnostiqués comme fragiles. Un travail sur des données réelles permettra d'améliorer largement la prise en compte du risque et des effets du temps dans le *business model* du produit combiné proposé. En observant notamment l'intérêt pour l'offre, la sensibilité au taux de rémunération de l'épargne, les choix

marketing susceptibles d'impacter les comportements, les effets à 12, 24 ou 36 mois sur les utilisations de découvert, des pistes de progrès pourront être proposées pour sophistiquer ce modèle. Ce chapitre nous a toutefois permis de préciser les hypothèses d'une expérimentation terrain et de délimiter un projet de recherche appliquée. En l'état, à l'instar des expérimentations réalisées dans les pays en développement, la méthode de l'évaluation aléatoire, défendue notamment par Banerjee et Duflo, pourrait être appliquée pour une étude à l'échelle nationale. Le tableau suivant synthétise les principaux éléments à prendre en compte pour la mise en œuvre de ce projet de recherche.

Références		**Points clés pour une recherche expérimentale terrain**
Banerjee, Duflo, Collins, Morduch, Rutherford, Ruthven, Karlan	8.2.2	- simplicité dans l'accès et le fonctionnement du produit, - engagement (Commitment saving), - objectif affecté, - accès à liquidité en cas d'urgence.
Etude Epargne des "fragiles"	8.2.3.1	- vérification de l'existence de sous-groupes homogènes parmi les ménages caractérisés "famille", - évaluation des effets du poids relatif des clients "fragiles" au sein de la clientèle "retail", - étude des causes de la "préférence" du LVA au LEP, - priorisation des jeunes et des familles, - ciblage par sous-segment.
Karlan, psychologie et marketing	8.2.3.2	- appétence pour une offre individualisée affectée à un projet précis, - "*gains tangibles*" : privilégier les durées courtes, - effets de récompenses lors de l'atteinte des objectifs, - communiquer sur les pertes plus que sur les gains, - ne pas s'attacher qu'aux caractéristiques techniques, définir un plan marketing ciblé
Equilibre du *Business Model*	8.2.3.4	D'un point de vue théorique, la micro-épargne peut dégager un PNB susceptible de couvrir des charges de structures restreintes, avec ou sans aide de l'Etat.

Tableau 8-23 : Micro-épargne, principaux éléments pour une expérimentation terrain

Cette recherche appliquée devra explorer tant la voie d'un modèle économique privé équilibré, que celle de l'intérêt d'une intervention de l'Etat. En effet, d'un point de vue théorique, le modèle proposé à l'expérimentation apparaît plus inclusif et plus largement diffusable que le microcrédit social qui peine à trouver sa cible.

Après avoir confirmé le caractère exclusif des modèles bancaires en vigueur et mis en évidence les limites des dispositifs à visée inclusive expérimentés en France, ce dernier chapitre avait pour objet de contribuer à définir un cadre de développement soutenable, pour un *business model* de services financiers, dans le contexte réglementaire français.

Les conditions de « soutenabilité » à remplir concernent tant les acteurs de l'offre que ceux de la demande. Coté offre, établissements financiers, associations, secteur public doivent pouvoir y trouver une forme de retour sur investissement. Celle-ci peut se matérialiser en résultat financier, actif immatériel valorisable ou amélioration des conditions de vie des ménages, notamment des plus précaires. Pour l'Etat, cette dernière forme d'avantages attendus doit s'accorder avec le modèle social démocratiquement validé. Coté demande, ce *business model* doit se conformer aux exigences d'accessibilité et d'absence de difficulté d'usage, caractéristiques établies de l'inclusion financière.

Nous soulignions en introduction les difficultés posées par le principe des ventes croisées dans la détermination du coût de revient et de la rentabilité par service financier mis sur le marché. Pourtant, lorsque l'on cherche à proposer une offre destinée à neutraliser l'exclusion financière, limitée à ce titre aux services indispensables, une distinction apparaît capitale pour pouvoir assurer à chacun le libre accès à ces services au juste prix, voire au juste coût social si une intervention publique s'avère incontournable. Considérant la financiarisation de l'économie d'une part, les liens indissociables entre pauvreté et crédit de liquidité d'autre part, nous avons limité notre étude à l'accès à la monnaie, « *tiers médiateur organisant les échanges* » (Orléan, 2008), en séparant l'analyse en fonction de l'agent propriétaire de la liquidité.

Lorsque l'usager est propriétaire de la liquidité, nous avons émis l'hypothèse d'un paradoxe dans le mode de financement actuel de l'accès à la monnaie. Une analyse fondée sur la théorie des biens publics a permis de confirmer ce paradoxe. Alors que ce service apparaît conforme aux caractéristiques spécifiques de l'intérêt général, ce statut lui est officiellement refusé. L'accès à la monnaie reste fourni par des acteurs privés et financé collectivement par les agents utilisateurs avec peu de visibilité sur les coûts réels du service et sur l'équité de la répartition de ces coûts sur les usagers. En France, les mesures récentes en faveur des publics « *financièrement fragiles* » s'intéressent à cette équité en imposant une formule basique à 3€ par mois, comme a été imposé en son temps le droit au compte. Nous avons relevé les risques d'inefficience liés à cette mesure assez peu coercitive, dont l'application devra être soumise à une vigilance forte des autorités publiques. En matière d'accès aux services de paiement, l'amélioration de l'inclusion financière requiert encore de clarifier les droits et devoirs de chaque partie prenante (usagers, fournisseurs du service, pouvoirs publics) comme elle

requiert davantage de transparence sur les coûts pour une répartition équitables entre agents. Alors que la gratuité de l'accès à la monnaie disparaît pour les consommateurs français dans de nombreux établissements (généralisation des frais de tenue de compte, tarification des moyens de paiement), nous avons démontré qu'une transformation socio-économique peut repousser les limites de l'exclusion. Elle consiste en l'officialisation du statut de service public pour l'accès à la monnaie ou *a minima*, en un système de « *pay or play* » pour assurer que l'offre à 3€ mensuels serve l'intégralité de la demande réelle. Dans les deux cas, les coûts du service devront être valorisés.

Pour les situations où l'usager nécessite un crédit de liquidité, nous avons constaté le faible intérêt de la recherche académique pour l'endettement des ménages dans les pays développés, les travaux des chercheurs s'étant davantage concentrés sur les « *choix de portefeuilles* » (Zinman, 2014). Notre contribution s'est articulée sous deux hypothèses. En premier lieu, nous avons confirmé celle de la matérialité d'un crédit de liquidité accessible et économiquement équilibré pour les parties prenantes. Nous en avons trouvé les preuves dans l'étude de l'activité des Monts de Piété historiques et Crédits Municipaux modernes, ainsi que dans l'analyse des modes de fonctionnement des RoSCAs. En second lieu, conséquemment aux résultats fournis par nos travaux sur les modèles économiques des Crédits Municipaux et par la revue de littérature dédiée aux RoSCAs, nous avons émis l'hypothèse d'un modèle soutenable de microfinance combinée en France. Dans ce modèle, la micro-épargne se substitue au gage-objet. Dans l'impossibilité de mener une étude empirique du fait de la confidentialité des données nécessaires, nous avons proposé les bases d'un *business model*, encore peu sophistiqué, mais pour lequel le réalisme des variables a été argumenté. Cet exercice ouvre des perspectives concrètes de recherche appliquée. Ici encore, les expérimentations terrain, qui pourront contribuer à la confirmation ou l'infirmation de l'intérêt de ce service sur le marché français, sont conditionnées à une transformation socio-économique préalable. Il s'agit, dans une société consumériste, de réhabiliter les vertus de l'épargne, même de faible montant, pour rénover les conditions d'accès et d'usage du crédit de liquidité pour les ménages financièrement fragiles. *Car, « épargner est encore plus important pour eux que pour les riches* » (Banerjee et Duflo, 2011).

L'inclusion financière n'a pas vocation à résoudre le problème du niveau des ressources mais, au constat de besoins récurrents en crédit de liquidité, elle progresse lorsque se diffusent des offres qui évitent de détériorer les conditions de vie de l'emprunteur.

CONCLUSION GENERALE

Ce travail de recherche a été mené dans l'objectif de contribuer à l'enrichissement des connaissances relatives à l'inclusion financière des populations précarisées en France. Depuis les années 60, l'Etat français a joué un rôle moteur dans la généralisation de la bancarisation des ménages. Cette politique a été confortée par le déploiement progressif d'une réglementation à visée inclusive et protectrice pour les consommateurs de services financiers. En 2013, alors que 97% des Français de plus de 15 ans détiennent un compte courant, il apparaît pourtant pertinent au législateur d'introduire de nouvelles « *Mesures de protection des particuliers et de soutien à l'inclusion bancaire* »[480]. Ce renforcement réglementaire n'aurait pas eu lieu sans constat préalable d'une situation insatisfaisante en matière d'inclusion financière, dans un contexte de crise et de précarisation d'un nombre croissant de ménages.

Partant du postulat que la pérennité d'une activité est conditionnée par son équilibre économique, que celui-ci soit construit sur la base de moyens privés, publics ou mixtes, nous avons interrogé la relation entre inclusion financière et populations précarisées sous l'angle des effets des *business models* des services financiers, en nous limitant au marché français.

Le champ de notre recherche a été borné pour répondre à la question centrale : quel modèle économique peut-on mettre en œuvre pour garantir l'inclusion financière des populations précarisées en France ? Cette problématique a été traitée sur la base de trois hypothèses de travail principales, étudiées respectivement dans les trois chapitres développés.

Notre analyse a porté successivement sur les liens entre inclusion financière et système commercial, puis entre inclusion financière, système sans but lucratif et politiques sociales. Cette construction participait à l'objectif de clarifier la cartographie des parties prenantes, préalable à toute contribution à la construction d'un modèle économique de services financiers qui s'avère à la fois pérenne et inclusif.

Principaux résultats

Chapitre I

L'étude du contexte réglementaire français nous a permis de mettre en évidence les effets des mesures tant préventives que curatives prévues par le législateur. Nous avons établi que la réglementation française favorise l'accès aux services bancaires de base, donne les moyens

[480] Loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires.

aux consommateurs de comprendre à quoi ils s'engagent lors d'une relation contractualisée avec un établissement financier et prévoit le traitement des situations d'endettement les plus critiques. Ainsi, en 2013, les services de paiement recommandés par la Commission Européenne sont accessibles, en France, pour moins de 200€ par an, soit 16€ par mois. Pour les clients en difficulté, les services bancaires de base sont gratuits dans le cadre des procédures de désignation et, les établissements financiers ont été incités à proposer un *package* de services basiques, hors crédit, à coûts réduits (GPA1). En dépit de ce contexte apparemment inclusif, nous avons démontré sur l'année 2013, qu'un client en fragilité financière mais en capacité d'émettre des chèques, et donc non éligible à la GPA1 pour la majorité des banques, pouvait payer ses services de base entre 2 et 5 fois plus cher qu'un client bénéficiant d'une offre GPA1. Or, l'offre GPA1 a été faiblement distribuée. Ce constat a été rattrapé par l'actualité. En effet, pour étendre la diffusion de ce type d'offre, la loi impose désormais aux établissements financiers de proposer une offre basique, pour 3€ par mois, aux clients « *en situation de fragilité financière* » (GPA2). L'obligation remplace l'incitation et il s'agira pour l'Observatoire de l'inclusion bancaire créé en 2014 de suivre et analyser les effets de ces nouvelles dispositions sur les publics financièrement fragiles.

Parallèlement, cette étude exploratoire a permis de souligner des effets collatéraux à l'amélioration de l'accessibilité bancaire. Outre la généralisation de la bancarisation, la réglementation a d'une part, induit des responsabilités nouvelles pour les titulaires de compte, soumis au respect de leurs engagements contractuels, notamment en matière de crédit, d'autre part influencé la construction et l'évolution des modèles économiques de la banque de détail.

L'analyse de la construction des résultats d'exploitation, pour les activités de Banque de Détail, que nous avons menée sur la base des rapports annuels 2012 de 7 établissements représentatifs du paysage bancaire français, nous a permis de démontrer le caractère nécessairement sélectif de leurs *business models*. L'intensité de la sélection varie en fonction du niveau de rentabilité attendu, mais nous avons identifié 3 critères de sélection des clients qui impactent directement le résultat :

- la capacité à payer des prestations tarifées, c'est-à-dire à générer du PNB,
- l'autonomie, c'est à dire l'usage minimal de « temps banque »,
- la confiance et l'image de stabilité renvoyée, qui se fonde avant tout sur la régularité des revenus.

Par ailleurs, nous avons mis en évidence que la réglementation ne traitait pas la question du coût des prestations gratuites ou insuffisamment tarifées au regard des ressources nécessaires pour les servir. Pour assurer ces services tout en maintenant un équilibre économique, les prestataires de services financiers doivent compenser ces coûts. Selon l'arbitrage effectué

entre parties prenantes, cette compensation est susceptible d'affecter les actionnaires ou sociétaires, les salariés et/ou les clients, y compris les plus fragiles, de l'établissement. Dès lors, bien que la loi défende le droit au compte et l'accessibilité bancaire, les modèles économiques mis en œuvre par les établissements financiers peuvent entraîner une forme de « ghettoïsation », fonction de l'intensité des processus sélectifs mis en œuvre par chaque établissement.

La confrontation des critères de sélection des banques aux caractéristiques et aux nécessités des populations précarisées, c'est à dire en défaut de moyens pour parvenir à l'émancipation, a apporté deux conclusions. Les clients précarisés sont orientés vers les établissements les moins sélectifs et soumis à une offre standardisée et souvent inadaptée à leurs besoins. Notre étude a permis de détecter les propriétés dont devraient faire preuve des services en adéquation avec ces besoins. Nous ne rappellerons ici que la nécessité d'améliorer la compréhension réciproque des co-contractants de relations financières lorsque ceux-ci ne partagent pas les mêmes dispositions économiques et l'intérêt de la mise en œuvre d'une approche globale pour interrompre les processus d'exclusion financière et de précarisation.

Parmi les besoins identifiés, la plupart ne semblent pas relever du secteur marchand compétitif. Les banques n'ont pas vocation à dégager des moyens (temps, compétences pédagogiques,…) pour trouver des « ponts » entre les logiques économiques qui les animent et celles qu'elles peuvent considérer comme irrationnelles. Il ne s'agit pas de remettre en cause leurs pratiques marchandes ; en économie de marché, chaque modèle est libre d'exister sous réserve du respect des obligations réglementaires en vigueur. Il s'agit de constater que les modèles économiques bancaires observés ne peuvent apporter de solution à l'inclusion financière des populations précarisées. Dès lors, nous pouvons confirmer notre hypothèse initiale : en dépit d'une réglementation française apparemment protectrice pour le consommateur et à visée inclusive, les modèles bancaires en vigueur entretiennent l'exclusion. L'amélioration des conditions d'accès et d'usage des populations précaires aux services financiers dépend à la fois de l'évolution de l'offre et des pratiques bancaires, de la création de « ponts » entre logiques économiques *a priori* inconciliables, mais aussi de la solvabilisation des ménages. Des conditions que le marché seul ne peut mettre en œuvre.

Chapitre II

Pour pallier les insuffisance du marché, deux types d'initiatives ont émergé en France, à l'instar des pays en développement : des dispositifs de microcrédit et d'éducation financière. Notre deuxième chapitre a contribué à leur évaluation.

S'agissant du microcrédit professionnel, nous avons démontré que l'accès au crédit relevait de choix politiques qui définissent les caractéristiques des publics ciblés comme les volumes de crédit distribuables. Pour les 4 principales structures de microfinance étudiées, l'instabilité des ressources financières et humaines est apparue comme le point majeur de fragilité. Les financements publics et le soutien massif de nombreux bénévoles permettent le maintien de l'activité mais en sont en même temps des sources de déséquilibre. Cette limitation des ressources contribue à la reproduction des logiques bancaires au sein des IMF : les ressources rares sont allouées aux profils les moins risqués et les plus autonomes. Cet écueil n'est pas spécifique à la France ; la littérature qualifie de « *mission drift* » la préférence des IMF pour les clients les moins pauvres et les moins risqués dans une optique de rentabilité.

Nos travaux ont ainsi contribué à dresser un bilan et des perspectives mitigés pour le microcrédit professionnel en France. D'une part, il bénéficie d'un contexte légal mieux structuré que dans nombre d'autres pays européens, d'aides publiques dédiées et d'associations expérimentées au service de sa diffusion, de sa gestion administrative et de l'accompagnement des emprunteurs. D'autre part, il souffre de moyens instables, financiers et humains, qui le confinent dans des dispositifs expérimentaux. Enfin, il est difficile de démontrer que l'auto-emploi qu'il promeut améliore durablement les conditions de vie de ses bénéficiaires.

Notre analyse a souligné deux points essentiels à prendre en compte par les politiques publiques. Premièrement, l'inclusion financière, dans sa dimension d'accès au crédit, ne peut se substituer à un accompagnement individualisé vers l'emploi, vigilant sur les limites de l'auto-emploi et conscient des avantages d'une orientation vers des structures collectives (IAE, CAE). Deuxièmement, les pouvoirs publics doivent veiller à l'écueil « *mission drift* » par une amélioration du suivi des dispositifs.

Concernant le microcrédit personnel, nous avons établi que les coûts et les contraintes organisationnelles assumés par les prêteurs et les intermédiaires sociaux condamnent une distribution plus massive de cette aide. Par ailleurs, la conception même du dispositif peut conduire à des dépenses difficilement justifiables pour l'Etat. La configuration actuelle laisse croire en l'existence d'un dispositif à visée inclusive généralisé à défaut de proposer des actions de fond pour répondre plus largement aux besoins diversifiés auxquels ce service pourrait correspondre. Notre analyse aboutit à la nécessaire rénovation du dispositif en profondeur pour en faire un réel facteur d'inclusion.

Enfin, sur le sujet de l'éducation financière, une étude sur le « *coût de l'ignorance* » menée aux Etats-Unis (Lusardi et Tufano, 2009) a retenu notre attention. Sur des bases de travail comparables, nos résultats divergent des constats américains : nous n'avons pu établir de lien

direct entre les connaissances financières des Français et d'éventuels surcoûts payés sur des crédits de liquidité. Nous démontrons en revanche un lien entre de faibles connaissances financières et la fréquentation des guichets bancaires, susceptible d'indiquer un « *coût de l'ignorance* » pour les établissements financiers. Les personnes les moins cultivées financièrement utiliseraient davantage le temps des guichetiers pour des opérations sans valeur ajoutée. Nous avons également démontré que les réels facteurs de surcoût sont d'une part comportementaux (usage versus non usage des crédits courts) et d'autre part déterminés par l'offre accessible. Ainsi, même si les effets des connaissances mathématiques étaient confirmés, ils ne seraient pas les seuls déterminants des surcoûts.

Les développements proposés dans ce deuxième chapitre nous permettent de conclure que d'une part, l'hypothèse d'adéquation des dispositifs mis en œuvre aux besoins des exclus bancaires n'est vérifiée que pour certains profils, dans certains contextes, et que d'autre part, l'hypothèse de pérennité des modèles économiques étudiés ne peut être confirmée. Ces derniers dépendent fortement des budgets publics. Or, leurs objectifs ne sont pas suffisamment précis ni leur efficacité suffisamment mesurée pour démontrer leur efficience comparativement à d'autres outils possibles, ce qui ne permet pas de justifier l'affectation permanente d'une dépense publique à leur égard. Il s'agit donc prioritairement de préciser les résultats attendus des initiatives mises en œuvre, de définir des critères de mesure, de se donner les moyens d'une évaluation systématique seule source d'amélioration de l'efficience.

Chapitre III

Les conclusions établies à l'issue des deux premiers chapitres nous ont amenés à scinder en deux notre analyse des services financiers. Les contrats commerciaux souscrits entre prestataires et usagers différencient conditions d'accès à la monnaie et conditions d'accès au crédit de liquidité. Toutefois, dans la pratique et par construction des services, l'accès à la première donne, sauf cas particulier, accès au second. Or, cet amalgame est source de difficultés d'usage. Nous avons donc choisi de considérer séparément l'accès à la monnaie et l'accès au crédit de liquidité. Cette distinction nous a conduit premièrement à réinterroger le rôle de l'Etat au sein et vis à vis des systèmes financiers, deuxièmement à revenir sur des modèles séculaires de distribution de crédit de liquidité.

En l'absence de fonction de bien-être social opérationnelle, nous avons observé que le concept d'intérêt général s'est substitué aux arguments économiques purs pour fonder la légitimité de l'action publique. Nous avons démontré que la gestion de l'accès à la monnaie par le secteur privé l'excluait du champ de l'intérêt général : « *l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel* » ne permettant pas d'être assurés pour chaque individu à ce

jour, ni *a fortiori* dans l'avenir du fait des évolutions techniques, réglementaires et concurrentielles sur le marché des services de paiement. La théorie des biens publics nous conduit à conclure que seul un changement socio-économique insufflé par la volonté politique peut assurer l'accès aux moyens de paiements pour tous, sur la base d'une officialisation de celui-ci en tant que service d'intérêt général. Cette officialisation rendrait les SBB ou la GPA accessibles à quiconque en fait la demande, sans restriction d'accès, et le coût induit par ces services devrait être équitablement répartis entre agents bénéficiaires, soit l'ensemble des agents économiques, établissements financiers compris. Notre analyse apporte un éclairage sur les actions publiques requises en amont de cette évolution socio-économique. Il s'agirait prioritairement de réaliser un suivi de l'évolution des coûts induits par le système de paiement et une analyse des contributions à leur financement par typologie d'agents.

Sans produire de solution achevée à l'accès universel, sans difficulté d'usage, au système de paiement, les deux pistes alternatives au modèle bancaire traditionnel que nous avons étudiées apportent des informations utiles à la réflexion publique : sur le coût d'un service de base « sans banque » d'une part, sur les possibilité de réduction de coûts liées à la diminution progressive de l'usage des espèces et sur les services d'alerte susceptibles d'accompagner le suivi des budgets contraints d'autre part.

En matière de crédit de liquidité, l'analyse des modes de fonctionnement et des données financières publiées par les Crédits Municipaux nous a permis de conclure que la mobilisation d'une garantie réelle personnelle, et non celle d'un tiers comme dans le cadre du microcrédit français, apporte une solution acceptable pour l'emprunteur et rentable pour le prêteur. Par ailleurs, l'étude de modèles de microfinance combinée a démontré la capacité d'épargne des populations financièrement fragiles et la prééminence, dans leurs processus de choix, des flux de trésorerie sur le rendement. En conséquence, nous avons émis l'hypothèse d'un modèle soutenable de microfinance combinée en France. Dans ce modèle, la micro-épargne se substitue au gage-objet. Dans l'impossibilité de mener une étude empirique du fait de la confidentialité des données nécessaires, nous avons proposé les bases théoriques d'un *business model*, encore peu sophistiqué, mais pour lequel le réalisme des variables a été argumenté. Notre étude montre que la micro-épargne peut dégager un PNB susceptible de couvrir des charges de structures restreintes. Toutefois, seule une étude terrain pourrait préciser les valeurs des différentes variables et affiner les combinaisons possibles pour atteindre un PNB cible sur un produit associant crédit de liquidité et micro-épargne. Il reste qu'envisager une telle offre suppose au préalable de réhabiliter la valeur de l'épargne. Cette transformation socio-économique s'additionne à celle constituée par l'officialisation de l'accès à la monnaie en tant que service d'intérêt général, confirmant ainsi notre hypothèse

initiale : pour les services financiers, un modèle économique soutenable et inclusif est conditionné par des transformations socio-économiques.

Pistes de recherche ultérieures

Le *Chapitre I* a mis en évidence les lacunes des données publiées par les établissements financiers pour une connaissance, plus fine que celle que nous avons développée, des effets de leurs *business models* sur les populations précarisées. Nous avons préconisé que les rapports annuels détaillent, sur le métier Banque de détail, la composition des PNB par contrepartie en identifiant séparément les contributions des particuliers et des professionnels. Cette transparence, à l'instar du CRA *(Community Reinvestment Act)* aux Etats-Unis, permettrait une analyse plus fine des effets des modèles bancaires sur les ménages et l'économie locale. Un travail complémentaire nous apparaît nécessaire pour préciser davantage les données utiles à l'analyse qui devraient être rendues publiques, la périodicité de production et les modalités de publication (accès public direct ou centralisation et synthèse par une entité publique pour diffusion en accès libre de données anonymes).

De nombreuses pistes de recherche complémentaires se dégagent du *Chapitre II*.
Sur le thème des microcrédits professionnels, des études d'impacts complémentaires doivent être menées sur deux axes. Le premier concerne les conditions d'emploi après souscription, en détaillant notamment les profils des souscripteurs, les réseaux de souscription, le type d'accompagnement mis en œuvre et les coûts inhérents, les types d'emplois créés et les revenus produits. A terme, ce suivi devrait être centralisé et piloté dans le cadre des politiques d'emploi, il permettrait une étude coûts/avantages plus exhaustive que celles disponibles à ce jour ainsi qu'un contrôle du « *mission drift* ». La démonstration de réels bénéfices collectifs permettrait de défendre un modèle économique dans lequel l'engagement des pouvoirs publics pourrait sécuriser les structures associatives sur le long terme. Le second concerne les structures collectives (ESUS, IAE, CAE) au sein desquelles des accompagnements individualisés sont proposés. Un suivi des effets de la récente loi sur l'Economie Sociale et Solidaire et des résultats de ces structures microfinancées, en matière d'emploi et de revenus de leurs employés, contribuerait également à mieux mesurer les impacts du microcrédit professionnel, et certainement à l'adapter s'il n'atteint pas le but d'inclusion défini. En matière de crédit productif, l'amélioration de l'inclusion financière des populations précarisées et le changement d'échelle de la diffusion des microcrédits par l'obtention d'un

équilibre économique pour les prêteurs nécessitent peut être un modèle communautaire plus qu'un modèle individualisé.

Sur le sujet du microcrédit personnel, une expérimentation mériterait d'être menée uniquement sur des prêts affectés, dans un cadre plus strict d'accompagnement. Deux catégories de recherche terrain pourraient être projetées. L'une serait consacrée à l'étude des effets de microcrédits dédiés à l'achat d'un véhicule provenant de filières habilitées afin de fiabiliser la qualité de l'achat. L'autre pourrait concerner spécifiquement l'amélioration des conditions d'habitation. Les résultats de ces recherches contribueraient à justifier le coût collectif des microcrédits personnels.

Sur le thème de l'éducation financière, il serait intéressant de pouvoir mener en France une étude identique à celle réalisée aux Etats-Unis pour confirmer ou infirmer « *le coût de l'ignorance* » pour les consommateurs les moins éduqués financièrement. Elle pourrait être complétée de données sur l'utilisation de « temps banque » pour analyser comment s'équilibre la relation entre consommateurs et établissements financiers, en fonction du niveau de *littératie* financière des premiers. Par ailleurs, il serait instructif de tester des programmes éducatifs pilotes en milieu scolaire, incluant un suivi des comportements des élèves à long terme.

Enfin, s'agissant du *Chapitre III*, le modèle théorique que nous avons proposé ouvre des perspectives concrètes de recherche appliquée. Il s'agirait :

- de tester l'appétence des différentes parties prenantes (établissements financiers, clients bancaires, associations, pouvoirs publics) à la diffusion d'un produit de micro-épargne, incluant éventuellement un droit à crédit court moins couteux que les solutions habituellement utilisées,
- de préciser les conditions de diffusion ou de souscription acceptables pour chaque partie prenante,
- d'évaluer les investissements initiaux nécessaires à la commercialisation d'un tel produit.

L'inclusion financière n'a pas vocation à résoudre le problème du niveau des ressources mais, au constat de besoins récurrents en crédit de liquidité, elle progresse lorsque se diffusent des offres qui évitent de détériorer les conditions de vie de l'emprunteur. Le modèle que nous proposons, s'il était validé empiriquement, participerait efficacement à la lutte contre l'exclusion financière en France.

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta M. et Orléan A. (2002), *La monnaie, entre violence et confiance*, Odile Jacob

Albouy V., Godefroy P. et Lollivier S. (2010), « Une mesure de la qualité de vie », *France, portrait social*, INSEE - édition 2010

Aldeghi I. et Olm C. (2011), « Impact socio-économique du microcrédit mis en place par le Crédit Municipal de Paris sur la situation des emprunteurs », *Rapport réalisé par le Crédoc* pour le Crédit Municipal de Paris

Alesina A. et Rodrik D. (1994), "Distributive Politics and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2) , 465-490

Allen F., Demirgüç-Kunt A., Klapper L., and Martínez Pería MS. (2012), "The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts.", *Policy Research Working Paper 6290*, World Bank, Washington, DC

Americks J., Caplin A., et Leahy J. (2003), « Wealth accumulation and the propensity to plan », *The Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 1007-1048

Anderson S. (2006), "Being unbanked. What is it? What are the implications?", University of Minnesota. Disponible sous : http://www.extension.umn.edu/family/personal-finance/culture-and-resources/being-unbanked/docs/being-unbanked.pdf

Anderson S., Baland JM. et Moene KO. (2009), Enforcement in informal saving groups, *Journal of Development Economics*, (90), 14-23

Armendáriz B., D'Espallier B., Hudon M. et Szafarz A. (2011), « Subsidy Uncertainty and Microfinance Mission Drift », *CEB Working Paper 11/014*, University of Brussels, Solvay Business School

Armendáriz B. et Labie M. (2011) Dir., "*The Handbook of Microfinance*", World Scientific Publishing, Singapour

Arrondel L., Debbich M. et Savignac F. (2013), "Financial Literacy and Planning in France", *Numeracy*, 6 (2)

Arrow K. (1983), *General Equilibrium, Collected Papers of K. Arrow*, vol.2, Oxford, Basil Blackwell

Arrow K. (1951), *Social Choice and Individual Values*, John Wiley & Sons, New York

Artus P., Betbèze JP., de Boissieu C., et Capelle-Blancard G. (2008), « La crise des subprimes », *Rapport du Conseil d'Analyse économique*, La Documentation française, Paris

Association pour le Droit à l'Initiative Economique (2012), "Améliorer l'environnement juridique et financier de la création d'entreprise et du microcrédit", *Livre blanc*. Disponible sous : http://www.adie.org/sites/default/files/pdf_actu/Adie_2012_Livre_Blanc_Creation_Entreprise.pdf

Association pour le Droit à l'Initiative Economique (2013), *Rapport annuel 2012*

Atkinson A. et Messy F. (2012), « Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study », *OECD Working Papers on Finance*, Insurance and Private Pensions, 15, OECD Publishing

Atkinson A. et Messy F. (2013), « Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice », *OECD Working Papers on Finance*, Insurance and Private Pensions, 34, OECD Publishing

Autorité du Contrôle Prudentiel (2012), « Enquête annuelle sur le financement de l'habitat en 2011 », *Analyses et Synthèses*, (8), Banque de France

Autorité du Contrôle Prudentiel (2013), « La situation des grands groupes bancaires français à fin 2012 », *Analyses et Synthèse*, (13), Banque de France

Babès M., Bigot R., Croutte P., Daudey E. et Hoibian S. (2012), *Note de conjoncture sociétale 2012*, Crédoc

Bachelard G. (1927), *Essai sur la connaissance approchée*, Vrin

Bagehot W. (1873), *Lombard Street: A Description of the Money Market*, Londres, H.S. King

Balkenhol B. et Guézennec C. (2013), « Le microcrédit professionnel en France : quels effets sur l'emploi ? », *Document de travail du Centre d'analyse stratégique*, (2013-07)

Banerjee A. et Duflo E. (2011), *Poor Economics. A radical rethinking of the way to fight global poverty*, PublicAffairs. Traduction Edition du Seuil, 2012

Banerjee A., Duflo E., Glennerster R., et Kinnan C. (2013), « The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation », MIT. Disponible sous : http://economics.mit.edu/files/5993

Banque Centrale Européenne (2012), *Statistiques de paiements 2011*. Disponible sous : http://www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87YCUS/ consulté le 18/07/13.

Banque de France (1995), "L'évolution de l'intermédiation bancaire (1950-1993)", *Bulletin de la Banque de France*, (21)

Banque de France (1999), *Bulletin de la Banque de France*, (61), janvier 1999

Banque de France (2011), *Bulletin de la Banque de France*, (184), 2ème trimestre 2011

Banque de France (2012), « Enquête typologique 2011 », *Statistiques du Surendettement,* Banque de France

Banque de France (2013a), « Bilan national de l'activité des commissions de surendettement », *Statistiques du Surendettement,* Banque de France

Banque de France (2013b), *Baromètre du surendettement*, 4ème trimestre 2013

Banque de France (2013c), « Le coût du crédit aux entreprises », *Statistiques,* juillet 2013

Banque de France (2013d), *Second Rapport du Comité de suivi de la réforme de l'usure*, Exercice 2013

Banque de France (2014a), *Baromètre du surendettement*, 1er trimestre 2014

Banque de France (2014b), « Enquête typologique 2012 », *Statistiques du Surendettement,* Banque de France

Banque Populaire Rives de Paris (2013), *Rapport annuel 2012*

Barbot G. (2010), « L'utilité sociale de la banque en question. Quelques réflexions pour l'après-crise », *Vie & sciences de l'entreprise*, (185-186), 120-147

Barinaga E. (2013), « Microfinance in a developed welfare state: A hybrid technology for the government of the outcast », *Geoforum*, (51), 27-36

Bauchet J., Marshall C., Starita L., Thomas J., and Yalouris A. (2011). "Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance", Access to Finance FORUM, *Reports by the Consultative Group to Assist the Poor and Its Partners*, World Bank, Washington, DC

Beaman L., Karlan D. et Thuysbaert B. (2014), "Saving for a (not so) Rainy Day: A Randomized Evaluation of Savings Groups in Mali", *NBER Working Paper* (20600)

Beck T., Demirgüç-Kunt A. et Martinez Peria MS. (2008), "Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use around the World", *World Bank Economic Review*, 22 (3), 397-430.

Bénard J. (1985), *Economie publique*, Economica

Berentsen A. et Rocheteau G. (2001), « Monnaie et termes de l'échange dans les modèles de prospection », *Revue d'économie politique*, 3(111), 377-399

Bernard A. et Beguin JM. (2008), *L'essentiel des techniques bancaires*, Editions d'Organisation

Bertola G. (1993), "Factor Shares and Savings in Endogenous Growth", *The American Economic Review*, 83(5), 1184-1198

Besley T., Coate S. et Loury G. (1993), The economics of rotating savings and credit associations, *The American Economic Review*, 83(4)

Bignon V. et Compain C. (2001), « Les développements récents des modèles de prospection monétaire », Monnaie et formalisations des transactions, *Revue d'économie politique*, 3(111), 347-375

Bigot R., Croutte P. et Muller J. (2011), *La culture financière des Français*, Credoc, Paris

Bisiaux R. (2011), « Comment définir la pauvreté: Ravallion, Sen ou Rawls ? », *L'Economie politique*, (49)

Blanc P. (2012), « Impact de l'entrée en vigueur de la loi du 1er juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation », *Rapport réalisé par Athling* pour le Comité consultatif du secteur financier (CCSF)

Bloy E. (1995), « Les tontines : une analyse financière », Epargne et Liens sociaux, études comparées d'informalités financières, *Cahiers Finance Ethique Confiance*, AEF

BNP Paribas (2013), *Rapport annuel 2012*

Bourdieu P. (1977), *Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles*, Paris, Éditions de Minuit

Bourguignon F. (2011), Comité national d'évaluation du revenu de solidarité active, *Rapport final*, La Documentation française

Bourguignon F. (2012), « Inégalités et croissance : une histoire des idées » Entretien, *Afrique contemporaine*, 4(244), 131-140

Brana S. et Jégourel Y. (2011), « La réalité de la micro finance à l'échelle régionale : l'exemple de l'Aquitaine », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, (2), 245-268

Bresson M. (2010), *Sociologie de la précarité*, A. Colin, 128 Domaines et approches, Paris

Buchanan J. M. (1965), *An Economic Theory of Clubs*, Economica, 32(125), 1-14

Caisse d'Epargne Ile de France (2013), *Rapport annuel 2012*

Caisse des Dépôts et Consignation (2014), *Rapport annuel du fonds d'épargne 2013*

Calomiris C.W. et Rajaraman I. (1998), "The Role of ROSCAs: Lumpy Durables or Event Insurance?", *Journal of Development Economics*, (56), 207–16.

Carbo S., Gardner E. et Molyneux P. (2005), *Financial Exclusion*, Palgrave, Macmillan.

Cardahi C. (1955)," Le prêt à intérêt et l'usure au regard des législations antiques, de la morale catholique, du droit moderne et de la loi islamique", *Revue internationale de droit comparé,* 7(3), 499-541

Carroll C. (1997), "Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis", *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1-56

Castel R. (2007), *Repenser la solidarité*, PUF

Chaix L. (2013), « Le paiement mobile : perspectives économiques, modèles d'affaire et enjeux concurrentiels », *Thèse en vue de l'obtention du Doctorat en Sciences Économiques*, Université Nice Sophia Antipolis.

Charreire S. et Durieux F. (2003), « Explorer et tester : deux voies pour la recherche », dans Thiétart RA., *Méthodes de recherche en Management*, Dunod, 57-81

Chocron V. (2014), « Les banques accusent le coup du plafonnement de leurs frais », *Les Echos,* en date du 12/08/2014

Cingolani P. (2006), *La précarité*, « Que sais-je ? », PUF

Clément M. (2014), « Mieux comprendre les facteurs de risque de pauvreté en conditions de vie en contrôlant les caractéristiques inobservées fixes », *Economie et Statistique*, 469-470

Clément M. et Godefroy P. (2010), « La pauvreté en conditions de vie a touché plus d'une personne sur cinq entre 2004 et 2007 », *France, portrait social*, INSEE - édition 2010

Coleman BE. (2006), "Microfinance in Northeast Thailand: who benefits and how much?", *World Development*, 34(9), 1612–1638

Comité Consultatif du Secteur Financier (2013), Observatoire des tarifs bancaires, *Rapport 2013*

Comité de Bâle (2013), « Bâle III : Ratio de liquidité à court terme et outils de suivi du risque de liquidité », Banque des Règlements Internationaux

Comité de Bâle (2014), « Bâle III : Ratio structurel de liquidité à long terme», *Document consultatif*, Banque des Règlements Internationaux

Comité économique et social européen (2011), Avis sur le thème «Éducation financière et consommation responsable de produits financiers» (avis d'initiative), *Journal Officiel de l'U.E*. 20/01/2011, C 318/04

Comité National des Entreprises d'Insertion (CNEI), (2012), « Chiffres clés 2011 », Observatoire des entreprises d'insertion.

Commission européenne (2003), « Définition des micro, petites et moyennes entreprises », Recommandation article 2, *Journal Officiel de l'union européenne* du 20.05.2003

Commission européenne (2006), Communication « Mettre en œuvre le programme communautaire de Lisbonne – Les services sociaux d'intérêt général dans l'Union européenne», *COM(2006) 177 final* du 26.04.06.

Commission Européenne (2006), Règlement (CE) n° 1081/2006 du Parlement Européen et du Conseil du 5 juillet 2006 relatif au Fonds social européen et abrogeant le règlement (CE) n°1784/1999, article 11.

Commission européenne (2007a), « Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi », *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions*, com/2007/0708 final

Commission Européenne (2007b), « The Regulation of Microcredit in Europe », *Expert Group report*.

Commission européenne (2008), « Small Business Act pour l'Europe », Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2008/0394 final

Commission européenne (2010), « Décision du Parlement européen et du Conseil du 25 mars 2010 instituant un instrument européen de microfinancement Progress en faveur de l'emploi et de l'inclusion sociale», Journal Officiel de l'union européenne du 7.04.2010

Commission européenne (2010), « Plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale : un cadre européen pour la cohésion sociale et territoriale », Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2010/0758 final

Commission européenne (2011a), Recommandation de la Commission sur l'accès à un compte de paiement de base, *Journal Officiel de l'Union Européenne*, 2011/442/UE

Commission européenne (2011b), Communication « Un cadre de qualité pour les services d'intérêt général en Europe », COM(2011) 900 final du 20.12.2011

Commission européenne (2011c), « Acte pour le marché unique I Ensemble pour une nouvelle croissance », Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, com/2011/0206 final

Commission Européenne (2012), *Traité sur le Fonctionnement de l'UE (TFUE)*, section II « Les aides accordées par les Etats », article 107, Journal Officiel de l'Union Européenne du 26.10.2012

Commission Européenne (2013), Guide relatif à l'application aux services d'intérêt économique général, et en particulier aux services sociaux d'intérêt général, des règles de l'Union européenne en matière d'aides d'État, de «marchés publics» et de «marché intérieur»

Conseil d'Etat (1999), « Réflexions sur l'intérêt général », *Rapport public*

Conseil de l'Europe (2010), « Nouvelle stratégie et Plan d'action du Conseil de l'Europe pour la cohésion sociale » approuvés par le Comité des Ministres du Conseil de l'Europe le 7 Juillet 2010

Conseil national des politiques de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale (2012), « Pour une mise en œuvre effective du droit à des moyens convenables d'existence », *Rapport du Groupe de travail CNLE*

Copestake, J. (2007), "Mainstreaming microfinance: social performance management or mission drift ? ", *World Development*, 35 (10), 1721–1738

Cour des comptes (2010), « La lutte contre le surendettement des particuliers : une politique incomplète et insuffisamment pilotée. », *Rapport public annuel de la Cour des comptes*

Cour des comptes (2013), « Les dispositifs de soutien à la création d'entreprise », *Rapport d'évaluation*

Cozarenco A. et Szafarz A. (2014), « Microcredit in Developed Countries : Unexpected Consequences of Loan Ceilings », *CEB Working Paper 14/015*, University of Brussels, Solvay Business School

Crédit Agricole Ile de France (2013), *Rapport annuel 2012*

Crédit Municipal de Avignon (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Bordeaux (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Dijon (2013), *Rapport annuel 2012*

Crédit Municipal de Lyon (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Nancy (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Nantes (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Nîmes (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Paris (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Reims (2014), *Rapport annuel 2013*

Crédit Municipal de Toulouse (2014), *Rapport annuel 2013*

Crépon B., Devoto F., Duflo E. et Parienté W. (2011), "Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation.", *MIT Working Paper*. Cambridge, Mass.: MIT

Cuq E. (1929), *Etudes sur le droit babylonien : les lois assyriennes et les lois hittites*, Geuthner, Paris

Dacheux E. et Goujon D. (2010), « La cohésion sociale source de la richesse économique: pour une approche interdisciplinaire de l'apport théorique de l'économie solidaire à la compréhension des transformations du capitalisme », *Communication aux XXXèmes journées de l'AES Charleroi*, Belgique septembre 2010

Daley N. (2001), « La banque de détail en France : de l'intermédiation aux services », *Document de travail CERNA*, Centre d'économie industrielle École Nationale Supérieure des Mines de Paris

Dalsace F., Vincent CE., Berger J., Dalens F. (2012), « Les pénalités de pauvreté en France : comment le marché aggrave la situation des populations pauvres », *The Journal of Field Actions*, Special Issue 4

Daniel JM. (2010), *Histoire vivante de la pensée économique*, Pearson

Darbus F. (2008), « L'accompagnement à la création d'entreprise » Auto-emploi et recomposition de la condition salariale, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 175, 18-33

De Munck J. (2008), *La liberté au prisme des capacités, Amartya Sen au-delà du libéralisme*, "Qu'est-ce qu'une capacité ?", Editions des Hautes Etudes en Sciences Sociales

Deaton A. (1991) "Saving and Liquidity Constraints", *Econometrica*, 59(5), 1221-1248

Dekle R. et Hamada K. (2000), "On the Development of Rotating Credit Associations in Japan", *Economic Development & Cultural Change*, 49(1)

Deloitte (2012), *Relations banques et clients, Comment regagner durablement la confiance des clients*, 2ème Edition Avril 2012

Deloitte (2013), *Relations banques et clients, Banquiers, que faites-vous vraiment pour vos clients ?*, 3ème Edition Avril 2013

Demirgüç-Kunt A., Beck T. et Honohan P. (2008), "Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access.", *World Bank Policy Research Report*, World Bank, Washington, DC

Demirgüç-Kunt A. and L. Klapper (2012), "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", World Bank *Policy Research Working Paper*, 6025, Washington, DC

Desreumaux V. (2013), « Équilibre général et justice sociale : la théorie néoclassique comme philosophie politique ? », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy,* (64), 75-110

Diemer A. (2012), « Inégalités et pauvreté, de Pareto à Galbraith Débats et controverses », *Colloque « Inégalités et pauvreté dans les pays riches »*, IUFM Auvergne, Chamalières

Dietsch M. (2000), « Peut-il exister un droit au crédit ? », *Revue d'Economie Financière*, 58(3)

Dietsch M. et Petey J. (2008), *Mesure et Gestion du risque de crédit dans les institutions financières*, Revue Banque Edition

Domingo P. et Pucci M. sous la direction de Bourguignon F. (2012), *Comité national d'évaluation du RSA, Rapport final 2011*.

Donzelot J. (2006), « Refonder la cohésion sociale », *Revue Esprit*, (330), 5-23

Ducourant H. (2009), « Le crédit revolving, un succès populaire - Ou l'invention de l'endetté permanent ? », *Sociétés contemporaines*, (76), 41-65

Ducourant H. (2010), « L'offre de crédit dans les catalogues de vente par correspondance 1974-2001. De l'outil de gestion budgétaire à l'accompagnement des ménages dans leur carrière de consommateurs », *Entreprises et histoire*, (59), 41-56

Dufourcq N. (2013), « Contribuer au financement de l'économie Sociale et Solidaire : Renforcer l'existant, Approfondir les partenariats, Innover. », *Rapport d'étape,* à l'attention du Ministre délégué auprès du ministre de l'Economie et des Finances, chargé de l'Economie sociale et solidaire et de la Consommation.

Duguit L. (1911), "Chronique administrative", *Revue de droit public et de la science politique*, cité par Pastureau (2013).

Duguit L. (1928), Traité de Droit Constitutionnel, tome II, 3° édition. Disponible sur : http://gallica.bnf.fr

Dynan KE., Skinner J. et Zeldes SP. (2004), " Do the Rich Save More ? ", *Journal of Political Economy*, 112(2), 397-444

Eber N. (2000), « Sélection de clientèle et exclusion bancaire », *Revue d'économie financière*, 58(3), 79-96

Eckert H. (2010), « « Précarité » dites-vous ? », *SociologieS*, Débats, La précarité. Disponible sous : http://sociologies.revues.org/3285, consulté le 23 octobre 2013.

Eggertsson Gauti B. et Krugman P.(2012), "Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach.", *The Quarterly Journal of Economics,* 127 (3): 1469–1513, cité par Zinman (2014)

Eggoh JC. (2009), « Développement financier et croissance : Une synthèse des contributions pionnières », *Document de recherche 2009-18*, Laboratoire d'Economie d'Orléans

Eggoh JC. (2011), « Récents développements de la littérature sur la finance et la croissance économique », *Mondes en développement*, 39 (155), 141-150

Eggoh JC. et Villieu P. (2013), « Un réexamen de la non-linéarité entre le développement financier et la croissance économique », *Revue d'économie politique*, 123 (2), 211-236

European Commission (2011), Directorate General Internal Market and Services, *Review of the initiatives of the European Commission in the area of financial education*

European Commission (2013), « Access to payment accounts », *Directive on payment accounts*, Factsheet 3

European Insurance and Occupational Pensions Authority (2011), *Report on Financial Literacy and Education Initiatives by Competent Authorities*. Disponible sous : https://eiopa.europa.eu

Farvaque N. (2008), *La liberté au prisme des capacités, Amartya Sen au-delà du libéralisme*, "Faire surgir des faits utilisables", Editions des Hautes Etudes en Sciences Sociales

Fédération Nationale des Caisses d'Epargne (2010), *Etude d'impact du Micro-crédit personnel*. Disponible sous : http://parcoursconfiance.files.wordpress.com/2012/06/etude_microcredit_personnel.pdf

Fédération Nationale des Caisses d'Epargne (2013), *Rapport annuel RSE 2012*

Ferraton C. et Vallat D. (2011), « Un avatar de la finance solidaire : vers un modèle d'entrepreneur collectif ? », *Revue Française de Socio-Économie*, (7), 67-81

Figuet JM. et Pinos F. (2014), « L'exclusion financière en France : une lecture en filigrane des modèles économiques bancaires », *Revue d'Economie Financière*, 115 (4), 289-304

Figuet JM. et Pinos F. (2015), « Le microcrédit personnel, un modèle au potentiel inclusif limité », *Revue Internationale de l'Economie Sociale,* 335 (2015-1), 87-100

Flahault F. (2011), «Approfondir les droits de l'homme pour penser le lien social et le lien commun », *Tendances de la cohésion sociale*, (22), 63-83, Editions du Conseil de l'Europe

Fogel R.W. (1964), *Railroads and American Economic Growth: Essays in Economic History*, Johns Hopkins University Press, Baltimore

Gabaude E. (2011), « L'usure en procès : Le gouvernement économique de l'Église au temps des papes d'Avignon (milieu du XIVe siècle - début du XVe siècle) », *Thèse soutenue en 2011*, Ecole des chartes

Garbinti B. et Lamarche P. (2014), « Qui épargne ? Qui désépargne ? », *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE, édition 2014

Gaudemet JP. et Ullmo Y. (2000), « Editorial », *Revue d'Economie Financière*, 58 (3), 1-13

Georgarakos D., Haliassos M. et Pasini G. (2014), "Household Debt and Social Interactions.", *Review of Financial Studies,* 27(5), 1404–33

Gilles L. et Guisse N. (2013), « Innovation sociale et apprentissage mutuel en matière de micro-épargne en Europe », *SIMS Rapport global*. Disponible sous : http://www.credoc.fr/publications, (S4058)

Glasersfeld E. von (2001), « The radical constructivist view of science », *Foundations of Science*, special issue on Impact of Radical Constructivism on Science, 6(1-3), 31-43

Glémain P. (2012), Le Microcrédit Personnel Garanti « à la Nantaise », *Colloque du 20 janvier 2012*, FIMOSOL Collectif de recherche Finances et Monnaies Solidaires

Glémain P. et Meyer M. (2011), « Aide sociale et/ou action sociale ? De la philosophie du microcrédit personnel garanti et de ses acteurs », *Politique et Management Public,* 28(3), 261-78

Glémain P. et Moulévrier P. (2011), « Le « microcrédit » : un crédit comme les autres ? », *La Revue des Sciences de Gestion*, (249-250)

Gloukoviezoff G. (2006), « From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income? » In Anderloni L., Braga M.D. and Carluccio E. (eds), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer Verlag, 213-245.

Gloukoviezoff G. (2008), *De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France, Entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité*, Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Lyon : Université Lumière Lyon 2

Gloukoviezoff G. (2010), *L'exclusion bancaire : le lien social à l'épreuve de la rentabilité*, PUF

Gloukoviezoff G. et Rebière N. (2013a), *Microcrédits contre pauvreté, des prêts entre solidarité et marché,* Les éditions de l'Atelier, Paris

Gloukoviezoff G. et Rebière N. (2013b), « Evaluation d'impacts du microcrédit personnel garanti », *Rapport pour la Caisse des dépôts et Consignations*

Grignon C., Passeron JC. (1989), *Le savant et le populaire : misérabilisme et populisme en sociologie et en littérature*, Gallimard Le Seuil

Guérin I., Fouillet C., Hillenkamp I., Martinez O., Morvant-Roux S. et Roesch M. (2007), « Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté », *Annuaire Suisse de politique du développement*, 26(2), 103-119

Guérin I. (2012), « La dette est-elle bonne ou mauvaise ? » Les leçons du microcrédit, *Multitudes*, 49 (2)

Guerrieri V. and Lorenzoni G. (2011), "Credit Crises, Precautionary Savings, and the Liquidity Trap", *Working Paper 17583*, National Bureau of Economic Research, Cambridge cité par Zinman (2014)

Gugerty M.K. (2007), You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya, *Economic Development & Cultural Change*, 55 (2), 251-282

Gurley G. et Shaw E. (1955), "Financial Aspects of Economic Development", *American Economic Review*, 45 (4), 515-538

Gurley G. et Shaw E. (1967), "Financial Structure and Economic Development", *Economic Development and Cultural Change*, 15 (3), 257-267

Gutierrez Nieto B. (2008), « Coste del microcredito versus coste del desempleo », *Revista de Economía Mundial*, (19)

Gutmann R. et Plihon D. (2010), « Consumer debt and financial fragility », *International Review of Applied Economics*, 24(3), 269–283

HM Treasury (1999), *Access To Financial Services*, Rapport de la PAT 14, Londres : HM Treasury

Hoggart R. (1970), *La culture du pauvre*, Editions de Minuit

Honohan P. (2008), “Cross-Country Variation in Household Access to Financial Services”, *Journal of Banking and Finance*, 32 (11), 2493-2500

Houdré C., Missègue N. et Ponceau J. (2014), « Inégalités de niveau de vie et pauvreté en 2011 », *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE - édition 2014

Hung FS. (2009) « Explaining the nonlinear effects of financial development on economic growth », *Journal of Economics*, 97 (1), 41-65

INSEE (2011), "Conditions de vie, Annexes", *France Portrait Social 2010*. Disponible sous : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&id=3105

INSEE (2013), "Fiches Revenus-Niveaux de vie", *France, portrait social 2012*. Disponible sous : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&id=3749

INSEE (2014), *Bilan Formation-Emploi*. Disponible sous : www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=form-emploi

INSEE (2014), *France Portrait Social 2013*. Disponible sous : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&id=4067

Inspection générale des finances (2010), « Le microcrédit », *Rapport n°2009-M-085-03*, Ministère de l’Economie, de l’Industrie et de l’Emploi

Institut pour l’Education Financière du Public (2006), « L'argent et les problématiques financières auprès des jeunes 15-20 ans », *Rapport d’étude*

Jauneau P. et Olm C. (2010) « Les conditions d’accès aux services bancaires des ménages vivant sous le seuil de pauvreté », *Rapport réalisé par le Crédoc pour le Comité consultatif du secteur financier*, Février 2010

Julien A. (2013), « La valeur apportée par un réseau social Brick and Mortar : Les Points Passerelle du Crédit Agricole », *Gérer et Comprendre*, Annales des Mines (113)

Jusot F., Perraudin C., et Wittwer J. (2011), " L’accessibilité financière à la complémentaire santé en France : les résultats de l’enquête Budget de Famille 2006", *Économie et Statistique*, (450), 29-46

Kaboski J. et Townsend R. (2012), “The Impact of Credit on Village Economies.”, *American Economic Journal*, Applied Economics 4(2), 98–133

Karlan D. (2010), « Helping the Poor save more », *Stanford Social Innovation Review*, Winter 2010

Karlan D., Kutsoati E., Mc-Connell M., McMillan M., Christopher Udry C. (2012), “ Savings Account Labeling in Ghana. ”, *(forthcoming) J-PAL*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA

Kempson E. et Whyley C. (1999), *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, Policy Press

Kempson E., Whyley C., Caskey J. et Collard S. (2000), "In or out? Financial exclusion: A literature and research review", *Financial Services Authority*, United Kingdom

Keynes J. (1936), *The General Theory of Employment Interest and Money*, London: Macmillan

Klonner S. (2003), "Rotating Savings and Credit Associations When Participants are Risk Averse", *International Economic Review*, 44(3)

La Banque Postale (2013), *Rapport annuel 2012*

Labie M. et Mersland R. (2011), « Corporate Governance Challenges in Microfinance », in *The Handbook of Microfinance*, 283-298

Lacan L., Lazarus J., Perrin-Heredia A. et Plot S. (2009), «Vivre et faire vivre à crédit : agents économiques ordinaires et institutions financières dans les situations d'endettement», *Sociétés contemporaines*, (76), 5-15

Lallement J. (2012), « Les économistes et les pauvres, de Smith à Walras », *Colloque « Inégalités et pauvreté dans les pays riches »*, IUFM Auvergne, Chamalières.

Lamarche P. et Salembier L. (2012), « Les déterminants du patrimoine : facteurs personnels et conjoncturels », *Les revenus et le patrimoine des ménages*, Insee, édition 2012

Lamarche P., Missègue N., Romani M. (2012), « Patrimoine et niveau de vie sont liés, plus dans le haut que dans le bas de la distribution», *France, portrait social*, INSEE - édition 2012

Lamarque E. et al. (2011), *Management de la banque. Risques, relation client, organisation*, Pearson

Lardellier R., Legal R., Raynaud D. et Vidal G. (2001), « Un outil pour l'étude des dépenses de santé et des restes à charge des ménages : le modèle Omar », *Économie et Statistique*, 450, 47-77

Laroussi H. (2012), *Le prêt sur gage au Crédit municipal de Paris : clientèle et mondes sociaux*, Karthala - CMP

Lazarus J. (2006), « Les pauvres et la consommation », *Vingtième Siècle. Revue d'Histoire*, 3(91)

Lazarus J. (2009), « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, (76), 17-39

Lazarus J. (2010),« Le crédit a la consommation dans la bancarisation », *Entreprises et histoire*, (59)

Lazarus J. (2012), *L'épreuve de l'argent: banques banquiers clients*, Hachette

LCL (2013), *Rapport annuel 2012*

Lederer E. (2013), « Financement participatif : la collecte va quasiment doubler en 2013 », Evaluation réalisée par la société de conseil spécialisée Massolution, *Les Echos*, en date du 16/04/2013

Lederer E. (2013), « Financement participatif des PME : le « crowdfunding » français donne de la voix », *Les Echos*, en date du 15/03/2013

Ledgerwood J., O'Keeffe G., et Arevalo I. (2013), « Monitoring and Managing Financial and Social Performance », *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. Washington, DC: World Bank

Lelart M. (1995), « Les pratiques informelles d'épargne et de crédit : une approche économique », Epargne et Liens sociaux, études comparées d'informalités financières, *Cahiers Finance Ethique Confiance*, AEF

Lerner J. et Tufano P. (2012), « The consequences of financial innovation. A counterfactual research agenda » in *The rate and direction of inventive activity revisited*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, 523-575

Leyshon A. et Thrift N. (1993) « The restructuring of the UK financial services industry in the 1990s: a reversal of fortune? », *Journal of Rural Studies*, 9(3), 223-41

Lienemann MN. (2012), « Les coopératives en France : un atout pour le redressement économique, un pilier de l'économie sociale et solidaire », *Rapport d'information n° 707* (2011-2012) fait au nom de la Commission des Affaires Economiques

Lusardi A. (2008), Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?, *Working Paper 14084*, National Bureau of Economic Research

Lusardi A. et Tufano P. (2009), Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness, *Working paper 14808*, National Bureau of Economic Research

Lusardi, A., Mitchell O.S. et Curto V. (2010), « Financial Literacy among the Young », *The Journal of Consumer Affairs*, 44 (2), 358-380.

Mac Kinnon R. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington D.C

Maisonneuve JH., Morin JY. (2011), *Management de l'agence bancaire : Les missions du directeur d'agence*, RB édition, 2e édition

Mardellat P. (2010), « Introduction » Pauvreté et misère, quelle place et quelle signification dans l'histoire de la pensée économique, *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, (59), 5-24

Maurice J. et Roquigny Q. (2013), « COFP et rareté des fonds publics », contribution au rapport « *L'évaluation socio-économique en période de transition* », Commissariat général à la stratégie et à la prospective

Mauss M. (1974), «Les origines de la notion de monnaie» in *Œuvres*, tome 2 « *Représentations collectives et diversité des civilisations* », Paris, Éditions de minuit

McKillop D. and Wilson J.O.S (2007), « Financial Exclusion », *Public Money and Management*, 27(1), 9-12

Ministère des Affaires Sociales et de la Santé (2012), *Rapport du Gouvernement sur la pauvreté en France*

Ministère du Budget, des comptes publics, de la fonction publique et de la réforme de l'Etat (2009), « Le Budget de l'Etat voté pour 2009 », Centre de documentation Economie-Finances.

Moscovici P. et Hamon B. (2013), « Projet de loi Economie Sociale et Solidaire, Entreprendre autrement pour créer des emplois dans nos territoires ». Disponible sous : http://www.economie.gouv.fr/files/pjl-ess-dp.pdf

Mouillart M. (2014), *26ème rapport annuel de l'Observatoire des crédits aux ménages*, 2013

Moulévrier P. (2012), « Les structures sociales du marché bancaire en France », *Revue Française de Socio-Économie*, 1(9), 23-41 cite Glémain (2010).

Mundell RA. (1960), « The monetary dynamics of international adjustment under fixed and flexible exchange rates », *The Quarterly Journal of Economics*, 227-257

Musgrave R. (1959), *The Theory of Public finance*, McGraw-Hill Book Company, New York

Niessler R. (2011), « Delivering results », *3rd Annual Conference JEREMIE and JESSICA*

Nowak M. (2008), « Microcredits in Europe », Introducción a la sección especial, *Revista de Economía Mundial*, (19)

Nozick R. (1974), *Anarchie, Etat et utopie*, PUF

Observatoire Athling sur la mise en œuvre de la Loi Lagarde sur le crédit à la consommation, *Brochure LCC Numéro 4* - Version du 1er avril 2012

Observatoire de l'épargne réglementée (2012), *Rapport annuel 2011*

Observatoire de l'épargne réglementée (2014), *Rapport annuel 2013*

Observatoire de la Microfinance (2012), *Rapport de l'exercice 2011*

OCDE (2013), *Cadre d'évaluation et d'analyse du cycle PISA 2012*, éditions OCDE, p.150

OECD (2014), *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI)*, PISA, OECD Publishing

Ogien A. (2008), "Arithmétique de la liberté, la mesure des capacités et ses paradoxes", *La liberté au prisme des capacités, Amartya Sen au-delà du libéralisme*, Editions des Hautes Etudes en Sciences Sociales

Ondrus J. and Pigneur, Y., (2005), "A disruption analysis of the mobile market", *Proceedings of the 38th Annual Hawaii International Conference on System Sciences* (HICSS'05), 3(03)

Orléan A. (2007), "L'approche institutionnaliste de la monnaie : une introduction", in Monvoisin V., Ponsot JF. et Rochon LP.(éds.), *What about the nature of money? A pluridisciplinary approach*, Edward Elgar, à paraître

Orléan A. (2008), « Chapitre 2. Monnaie, séparation marchande et rapport salarial », in Frédéric Lordon, *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Presses de Sciences Po « Académique », 55-87

Ostrom E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press

Ostrom E. et Éloi L. (2012), « Par-delà les marchés et les États » La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes, *Revue de l'OFCE*, 1(120), 13-72

Ostrom V. et Ostrom E. (1977), « Public Goods and Public Choices », in *Alternatives for Delivering Public Services: Toward Improved Performance*, ed. Emanuel S. Savas, 7-49. Boulder, CO: Westview Press

Ostroy J. et Starr R. (1990), "The transaction role of money" dans *Handbook of Monetary Economics*, Ed. Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn, Elsevier Science cité par Berensten et Rocheteau (2001)

Parlement européen (2006), "Résolution sur le Livre blanc de la Commission sur les services d'intérêt général (2006/2101(INI))", *JO C 306E du 15.12.2006*, 277–283, point G

Parlement Européen et Conseil (2007), *Directive 2007/64/CE*, du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur

Parlement européen et Conseil (2014), « Directive 2014/92/UE du 23 juillet 2014 sur la comparabilité des frais liés aux comptes de paiement, le changement de compte de paiement et l'accès à un compte de paiement assorti de prestations de base », Journal officiel de l'Union Européenne, en date du 28/08/2014.

Parlement Européen et Conseil, *Directive 2000/46/CE*, du 18 septembre 2000 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements abrogée par la Directive 2009/110/CE du Parlement Européen et du Conseil du 16 septembre 2009 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements

Parlement européen et Conseil, Directive 2014/92/UE du 23 juillet 2014, sur la comparabilité des frais liés aux comptes de paiement, le changement de compte de paiement et l'accès à un compte de paiement assorti de prestations de base. Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE, *Journal officiel de l'Union européenne* du 28.08.2014

Pastureau G. (2013), « Le Microcrédit social : un « argent secours » en perspective historique », *Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques*, Université Montesquieu – Bordeaux IV

Paugam S. (1993), *La Société française et ses pauvres*, Paris, PUF

Paugam S. (2005), *Les formes élémentaires de la pauvreté*, PUF Le lien social

Paugam S. (2007), *Repenser la solidarité*, PUF

Pauget G. et Constans E. (2010), *Rapport sur la tarification des services bancaires*, La documentation française

Pauget G. et Constans E. (2012), "L'avenir des moyens de paiement en France", *Rapport pour le Comité Consultatif du Secteur Financier*

Perrin-Heredia A. (2009), « Les logiques sociales de l'endettement : gestion des comptes domestiques en milieux populaires », *Sociétés contemporaines*, (76), 95-119

Perrin-Heredia A. (2013a), « La mise en ordre de l'économie domestique » Accompagnement budgétaire et étiquetage de la déviance économique, *Gouvernement et action publique*, (2), 303-330

Perrin-Heredia A. (2013b), « Le « choix » en économie » Le cas des consommateurs pauvres, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 199 (4), 46-67

Perrin-Heredia A. (2014), « La gestion des comptes en milieux populaires : des catégories administratives désajustées par rapport aux pratiques », *Informations sociales*, 2(182), 30-38

Philippe J. et Faivre P. (2009), « Le coopérativisme, un modèle pour la banque après la crise ? », *Projectics / Proyéctica / Projectique*, (2)

Pigou A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, New Brunswick & Londres : Transaction Publishers, 4e édition, 2002

Plessis A. (1996), « Les banques françaises dans les grandes crises du 20e siècle », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, (52)

Plihon D. (1995)," L'évolution de l'intermédiation bancaire (1950-1993"), *Bulletin de la Banque de France*, (21)

Prahalad CK. (2004), *4 milliards de nouveaux consommateurs : vaincre la pauvreté grâce au profit*, Village Mondial. Titre original : *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*

Pribram K. (1983), *Les fondements de la pensée économique*, Economica, 18-19

Programme des Nations Unies pour le Développement (1990), Rapport mondial sur le développement humain 1990. Disponible sous : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_1990_fr_complet_nostats.pdf

Rawls J. (2009), « Unité sociale et biens premiers », *Raisons politiques*, 1(33), 9-44

Rawls J.(1995), *Libéralisme politique*, traduit par C. Audard, PUF

Reifner U. (2004), « Micro-lending in Affluent Societies: Truths and Misconceptions », *Finance & Bien Commun*, 20 (3)

Revil H. (2014), « Le non-recours aux soins de santé », La Vie des idées, 13 mai 2014. Disponible sous : www.laviedesidees.fr/Le-non-recours-aux-soins-de-sante.html, consulté le 5/08/2014.

Revil H. (2014), « Le « non-recours » à la Couverture maladie universelle. Emergence d'une catégorie d'action et changement organisationnel », *Thèse de doctorat de science-politique*, Université de Grenoble

Roch JL. (1989), "Le jeu de l'aumône au Moyen Âge". Annales. *Économies, Sociétés, Civilisations*. (3), 505-527

Rochet JC (2000), « Le financement des services bancaires de base », *Revue d'Economie Financière*, (58), 241-250

Rossel-Cambier K. (2009), «La microfinance combinée : aperçu en Amérique latine et dans les Caraïbes», *Reflets et perspectives de la vie économique*, (3), Tome XLVIII, 85-97

Rouach M. et Naulleau G. (2012), *Contrôle de gestion bancaire & direction financière*, RB Editions

Samuelson PA. (1954), « The Pure Theory of Public Expenditure », *Review of Economics and Statistics*, 36 (4), 387-389

Saulquin JY. et Cuenoud T. (2012), « The involvement of French banks in microcredit: a complementary structural analysis to the new institutional approach », *Problems and Perspectives in Management*, 10 (4)

Schumpeter J. (1911), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press

Scialom L. (1995), "Les modèles de paiements concurrentiels. Eléments d'analyse critique", *Revue Economique*, 46(1).

Scialom L. (2013), *Economie bancaire*, La découverte

Secrétariat Général pour la Modernisation de l'Action Publique (2013), « Recherche-actions pour réduire le non-recours aux prestations sociales », *Présentation proposée à La Banque Postale*, 21/03/2013.

Sen A. (1993), « Well-being and capability », in *The Quality of Life,* Nussbaum M. and Sen A. (eds.), Clarendon Press, 30-53

Sen A. (1993), *Ethique et économie*, PUF. Traduction française par S. Marnat de *On Ethics and Economics* (1991), Blackwell Publishers, Oxford

Sen A. (1999), « La possibilité du choix social », Conférence Nobel, *Revue de l'OFCE* (70), 11-57

Servet JM. (1995), « Formes, raisons et devenir des modes informels d'épargne », Epargne et Liens sociaux, études comparées d'informalités financières, *Cahiers Finance Ethique Confiance*, AEF, 27-30

Servet JM. (2000), « L'exclusion, un paradoxe de la finance », *Revue d'Economie Financière*, *58*(3), 17-28

Servet JM. (2003), « Introduction générale » in Guérin I., Servet JM., Exclusion et liens financiers. *Rapport du Centre Walras 2003*, Economica, 4-20

Servet JM. (2005), « Plaidoyer pour une méthode socio-économique », *Finance & The Common Good/Bien Commun*, (22), 32-37

Servet JM. (2009), « Quelques limites du microcrédit comme levier du développement », *Problèmes économiques,* (2.964), La Documentation Française

Shaw E. (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York

Sinclair S. (2001), *Financial Exclusion: An Introductory Survey*, Centre for Research into Socially Inclusive Services (CRSIS), Edinburgh : Edinburgh College of Art / Heriot Watt University

Smith A. (1776), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations,* Economica, livre II, chapitre 2 – 2000, livre V, chapitre 1 – 2005

Société Générale (2013), *Rapport annuel 2012*

Soulage F. (2012), « Inclusion bancaire et lutte contre le surendettement», *Rapport du Groupe de travail, Conférence nationale Lutte contre la pauvreté et pour l'inclusion sociale*, 10 et 11 décembre 2012.

Stiglitz J. et Weiss A. (1981), « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. », *American Economic Review*, (71), 393-410

Stiglitz J. et Greenwald B. (2005), *Economie monétaire, un nouveau paradigme*, Economica

Timmers P. (1998), "Business models for electronic markets", *Electronic Markets* 8(2): 2-8

Tinbergen J. (1956), *Economic Policy. Principles and Design*, North Holland

Todeschini G. (2008), *Richesse franciscaine, de la pauvreté volontaire à la société de marché*, Verdier Poche, Lagrasse

UNCCAS (2013), « Les modalités de mise en place du microcrédit personnel – Etude des disparités entre CCAS/CIAS », *Rapport d'enquête* – janvier 2013

Union Européenne (2012), Special Eurobarometer 373, *Retail Financial Services Report.* Disponible sous : http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/policy/eb_special_373-report_en.pdf

Union Européenne (2013), *Employment and Social Developments in Europe 2012*, EUBookshop

Verstraete T., Kremer F. et Jouison-Laffitte E. (2012), « Le business model : une théorie pour des pratiques », *Entreprendre & Innover*, 2(13), 7-26

Walras L. (1898), "Théorie du crédit", *Revue d'Economie Politique*, tome 12, 128-143.

Warin P. (2010), « Le non recours : définitions et typologies », *Working-paper*, ODENORE, (1).

World Bank (2012), *Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance.* Washington, DC

World Bank (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion.* Washington, DC

Wresinski J. (1987) dir., *Grande pauvreté et précarité économique et sociale*, Rapport au Conseil Economique et Social, 10 et 11 février 1987, La Documentation française

Wright J. (2013), "Credit Unions : A Solution to Poor Bank Lending", *Civitas*. Disponible sur : http://civitas.org.uk/pdf/CreditUnions.pdf, consulté le 27/10/2014

Zinman J. (2014), « Household debt : facts, puzzles, theories, and policies », *Working Paper 20496*, National Bureau of Economic Research, Cambridge

Pages et sites web consultés

http://alternatives-economiques.fr/blogs/gloukoviezoff/2013/11/27/compte-nickel-un-grand-pas-pour-la-banque-mais-un-petit-pas-pour-l'inclusion-bancaire/

http://autonomia.hu/en/programs/the-sims-social-innovation-and-mutual-learning-on-micro-savings-in-europe

http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=fr&catId=836 et documents liés, consultés le 17/07/2013
http://ec.europa.eu/eahc/consumers/tenders_2010_cons_03.html, consulté le 29/01/2014
http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/inclusion_fr.htm
http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie_fr.cfm#3, consulté le 17/07/2013
http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=751&langId=fr, consulté le 29/03/2012

http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32011H0442:FR:NOT, consulté le 12/11/2012
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010DC0758:FR:NOT, consulté le 12/11/2012

http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_FR_Table1.pdf

http://insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=7&ref_id=13403, consulté le 28/03/2012

http://reports.mixmarket.org/crossmarket#, consulté le 14/11/2014, Mix Market (2014),

http://stateofthecampaign.org/2014/03/21/2014-report-number- of-clients-reached/ consulté le 15/11/2014, Microcredit Summit Campaign (2014),

http://vosdroits.service-public.fr/particuliers/F21375.xhtml#,

www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/telechar/plans/Suivi-des-mesures-decidees-dans-le-cadre-du-CCSF-du-21-09-2010.pdf
www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/stats-info/detail/financement-des-micro-entreprises.html : 213 Mds fin septembre 2012.
www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/droit-au-compte-statistiques-2013.pdf
www.banque-france.fr/la-banque-de-france/missions/protection-du-consommateur/fichiers-dincident-bancaire/fichier-central-des-cheques-fcc.html, consulté le 8/09/2014
www.banque-france.fr/la-banque-de-france/missions/protection-du-consommateur/fichiers-dincident-bancaire/fichier-national-des-incidents-de-remboursement-des-credits-aux-particuliers-ficp.html, consulté le 8/09/2014

www.cerise-microfinance.org, Réseau d'échange sur les pratiques en microfinance
www.csa.eu/multimedia/data/sondages/data2012/opi20120830-les-francais-et-le-pouvoir-d-achat.pdf

www.efep-project.eu/files/dissemination/8.%20Valerie%20Bauckham.pdf

www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A7-2012-0197&language=FR# title1

www.fbf.fr/fr/la-federation-bancaire-francaise/normes-et-preconisations-professionnelles/bons-usages-fbf/relations-banques-clients/amenagement-des-offres-gpa-(gamme-des-moyens-de-paiement-alternatifs-au-cheque) : Suite à la publication du rapport Pauget-Constans sur la tarification des services bancaires en juillet 2010, les engagements, traduits sous forme de bons usages professionnels de la FBF, visaient à améliorer les offres de gamme de moyens de paiement alternatifs au chèque.
www.fbf.fr/fr/files/87TCJT/Feuilletez-le-mini-guide-21.swf

www.financial-education.org/Europe_European_Financial_Education_Partnership_EFEP.html

www.financieredespaiementselectroniques.fr/les-dates-cles.php, consulté le 13/05/2014

www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=irendettmnt2010&page=irweb/endettmnt2010/dd/
www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATSOS04604, consulté le 8/09/2014
www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATCCF04606, consulté le 11/07/2013
www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATSOS04404, consulté le 3/10/2014
www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATTEF04602, consulté le 11/07/2013

www.les-crises.fr/hugues-le-bret/. Blog les-crises, Interview de H. Le Bret, 11/02/2014 -

www.mvola.mg/MVola_mobile_money.php?effectuer_retrait, consulté le 15/05/2014

www.oseo.fr/index.php/qui_sommes_nous/notre_mission/organisation, consulté le 10/07/2013

www.social-sante.gouv.fr/espaces,770/famille,774/dossiers,725/soutien-a-la-parentalite,1794/la-gestion-du-budget-familial,1466/

www.societaires-ceidf.fr/banquier-engage/parcours-confiance, consulté le 26/11/2013

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableaux

Tableau 1-1 : EU Citizens without a payment account 51
Tableau 2-1 : Etablissements SA dont le rapport annuel 2012 est analysé 69
Tableau 2-2 : Etablissements coopératifs dont le rapport annuel 2012 est analysé 69
Tableau 2-3 : Poids relatifs de la marge d'intérêt et des commissions dans les PNB 2012 72
Tableau 2-4 : PNB détaillé et PNB par client 2012 72
Tableau 2-5 : Répartition de la clientèle entre Particuliers et Professionnels 73
Tableau 2-6 : Extraits standard des tarifs en vigueur au 01/07/2013 74
Tableau 2-7 : Tarification sous hypothèse client A 75
Tableau 2-8 : Tarification sous hypothèse client B 75
Tableau 2-9 : PNB 2012 généré pour 100€ de charges de structure 78
Tableau 2-10 : Nombre de clients par collaborateur et temps annuel accordé par clients 78
Tableau 2-11 : PNB par client et PNB par « heure de banque » calculés en 2012 83
Tableau 2-12 : Coefficients d'exploitation croissant et ratios REX/PNB 2012 89
Tableau 2-13 : 2 exemples de calcul de RAROC 92
Tableau 2-14 : 2 exemples de calcul de FP réglementaires, méthode standard 97
Tableau 2-15 : Principales composantes des *Business Models* de la Banque "Retail" 100
Tableau 2-16 : ROE 2012 des groupes mutualistes étudiés 100
Tableau 3-1 : Contraintes financières des ménages métropolitains, 2008 109
Tableau 3-2 : Inégalités d'insertion professionnelle 3 ans après la fin des études selon le diplôme 112
Tableau 3-3 : Taux de chômage selon la durée depuis la sortie de formation initiale 113
Tableau 3-4 : Part des dépenses contraintes par type de ménage, 2010 132
Tableau 3-5 : Revenus, dépenses contraintes et épargne, 2011 133
Tableau 3-6 : Types de crédits détenus par les ménages en 2011 134
Tableau 3-7 : Epargne et moyens de paiement, statistiques de détention 137
Tableau 3-8 : Crédit, statistiques de détention 138
Tableau 3-9 : Demandes d'aide lors de désaccord avec sa banque 139
Tableau 4-1 : Financements européens dédiés au microcrédit professionnel, 2002-2013 162
Tableau 4-2 : Coût public des principaux dispositifs de soutien au microcrédit professionnel, 2011 163
Tableau 4-3 : France Active, indicateurs 2012 166
Tableau 4-4 : France Active, résultats prêts NACRE 2012 167
Tableau 4-5 : ADIE, compte de résultat 2012 au format bancaire 172
Tableau 4-6 : Synthèse des projets financés et emplois créés par les principaux acteurs associatifs du micro-financement 2007-2011 174
Tableau 4-7 : Oséo, Indicateurs 2012 176
Tableau 4-8 : Synthèse des indicateurs clefs du microcrédit professionnel en 2012 178
Tableau 4-9 : Coût par emploi créé, évaluation d'après Balkenhol et Guézennec (2013) 179
Tableau 4-10 : Spécificités des principaux acteurs du microcrédit professionnel en France 180
Tableau 4-11 : Les coopératives en France, établissements et effectifs salariés en 2008 191
Tableau 5-1 : Les microcrédits personnel en France, 2006-2012 196
Tableau 5-2 : Les microcrédits personnels par réseau distributeur 198
Tableau 5-3 : Marge d'intérêt et coût du risque 201
Tableau 5-4 : Taux de sinistralité des microcrédits personnels (en nombre, 2009/2012) 202
Tableau 5-5 : Taux de sinistralité des microcrédits personnels (en valeur, 2009/2012) 202
Tableau 5-6 : Microcrédits personnels, Impayés sur panel 203
Tableau 5-7 : Microcrédit personnel, résultats comparatifs des réseaux partenaires 205
Tableau 5-8 : Taux de perte 205
Tableau 5-9 : Microcrédit personnel, déperdition dossiers instruits / dossiers acceptés 208
Tableau 5-10 : Impacts du microcrédit personnel 2010-2013 210
Tableau 6-1 : Comparaison des données d'évaluation du "coût de l'ignorance" US vs France 220
Tableau 6-2 : Coefficients de corrélation (Pearson) entre variables représentatives des connaissances financières et variables représentatives de comportements couteux 221

Tableau 6-3 : Coefficients de corrélation (Spearman) entre variables représentatives des connaissances financières et variables représentatives de comportements couteux 222
Tableau 6-4 : Valeurs des variables considérées pour évaluer le "coût de l'ignorance" 222
Tableau 6-5 : Corrélations sur variable de confiance sans compréhension intégrale 224
Tableau 6-6 : Corrélations sur variable « Consultation au guichet : souvent » 224
Tableau 6-7 : Caractéristiques communes des détenteurs de crédit renouvelable 227
Tableau 6-8 : Caractéristiques distinctives des détenteurs de crédit renouvelable par canal de souscription .. 228
Tableau 6-9 : Taux de détention et coût du crédit renouvelable, 2012 228
Tableau 6-10 : Projets européens pour l'Education Financière 2008-2013 236
Tableau 6-11 : Education financière, principales initiatives en France 237
Tableau 6-12 : Comparaison de dispositifs d'accompagnement privés en 2012 242
Tableau 7-1 : Quatre types de bien selon Ostrom (2005) 256
Tableau 7-2 : Synthèse des catégories de biens 258
Tableau 7-3 : Sources de Frictions (Bignon et Compain, 2001) 269
Tableau 7-4 : Formes possibles de l'intermédiaire des échanges (Bignon et Compain, 2001) 270
Tableau 7-5 : Segmenter le process pour définir la nature du bien « Accès à la monnaie » 274
Tableau 7-6 : Rendement des emplois et coût des ressources – Taux d'intérêt moyens apparents 278
Tableau 7-7 : Evolution du PNB sur moyens de paiement en France, 2009-2012 281
Tableau 7-8 : Contributions au PNB moyens de paiement par typologie de clientèle, 2009-2012 282
Tableau 7-9 : Opérations des Etablissements de Paiement et de Monnaie électronique 285
Tableau 7-10 : Hypothèses d'équilibre économique pour le Compte Nickel en France 287
Tableau 7-11 : Activité Carte Bancaire en France, 2010-2012 288
Tableau 7-12 : Hypothèses d'équilibre du business model Compte Nickel 2014-2018 289
Tableau 8-1 : TAEG 2014 des prêts sur gages publiés par 6 Crédits Municipaux 309
Tableau 8-2 : Crédits Municipaux, chiffres clés 2013 311
Tableau 8-3 : Evolution des résultats CM Dijon 2011-2012 313
Tableau 8-4 : Portefeuille CM Dijon, 2011-2012 315
Tableau 8-5 : Comptes de résultat du Crédit Municipal de Nantes, 2012-2013 315
Tableau 8-6 : Comptes de résultats et ratios de gestion des Crédits Municipaux de Bordeaux, Paris et Lyon 2012-2013 316
Tableau 8-7 : Ratios de marge nette globale des Crédits Municipaux, 2013 317
Tableau 8-8 : Coefficients de corrélation, ratios de marge nette globale, 15 observations 318
Tableau 8-9 : Coefficients de corrélation, ratios de marge nette globale, 14 observations 319
Tableau 8-10 : Coefficients de corrélation, ratios de marge nette globale, 9 observations 319
Tableau 8-11 : Analyse de l'Epargne des "fragiles", ... 335
Tableau 8-12 : Analyse de l'Epargne des "fragiles", ... 335
Tableau 8-13 : Encours moyens par catégorie d'épargne, 2011-2012 336
Tableau 8-14 : Encours moyens par produit d'épargne, 2011-2012 337
Tableau 8-15 : Caractéristiques des produits d'épargne réglementés au 1/08/2014 337
Tableau 8-16 : Répartition DAV et Epargne par sous-segments, 2011-2012 338
Tableau 8-17 : Encours moyens DAV et Epargne par sous-segments 2012 338
Tableau 8-18 : Micro-épargne, analyse de 528 combinaisons de variables 352
Tableau 8-19 : Combinaisons de valeurs pour PNB min, médian et max 353
Tableau 8-20 : Nombre de contrats de micro-épargne par PNB cible 353
Tableau 8-21 : Effets d'un produit de microfinance combiné sur le REX, simulation chiffrée 355
Tableau 8-22 : Effets d'un produit de microfinance combiné sur les budgets client et l'épargne collectée, simulation chiffrée 356
Tableau 8-23 : Micro-épargne, principaux éléments pour une expérimentation terrain 364

Figures

Figure 2-1 : Décomposition de l'emploi du PNB 2012 en % 89
Figure 3-1 : Croissance du nombre de clients des institutions de microfinance 1997-2012 147
Figure 3-2 : Nombre de prêts en cours déclarés par les IMF, 2003-2012 148
Figure 4-1 : Encours de crédits aux micro-entreprises 2011-2012 165
Figure 4-2 : Initiative France, sources du budget de fonctionnement 2012 168
Figure 5-1 : Effet de la présence d'agents dédiés sur le traitement des microcrédits personnels 208
Figure 5-2 : Effet de la présence d'agents formés sur l'octroi des microcrédits personnels 209
Figure 5-3 : Effet de la réticence des agents sur l'octroi des microcrédits personnels 209
Figure 5-4 : Etude CDC 2013 - Impacts du microcrédit personnel garanti 211
Figure 6-1 : Elèves à chaque niveau de compétence en culture financière 233
Figure 6-2 : Elèves pour lesquels l'éducation financière est dispensée en milieu scolaire 233
Figure 7-1 : Schéma d'équilibre du financement des SIG 266
Figure 7-2 : Marché français des paiements, résultats des banques 2009 279
Figure 7-3 : Evolution des taux interbancaires 1999-2013 280
Figure 8-1 : Composition du patrimoine net des ménages par décile, France 2010 334
Figure 8-2 : Répartition de l'épargne des jeunes 2012 339
Figure 8-3 : Répartition de l'épargne des jeunes_familles 2012 339
Figure 8-4 : Répartition de l'épargne des familles_installées 2012 339
Figure 8-5 : Répartition de l'épargne des seniors et seniors_plus 2012 339
Figure 8-6 : Méthodes de centralisation de trésorerie (Rouach et Naulleau, 2012) 347
Figure 8-7 : Evolution des taux interbancaires et placements, 2012-2014 357

INDEX THEMATIQUE

A

Accompagnement budgétaire · 13, 149, 218, 230, 239, 240, 241, 244, 245, 248
Arbitrage · 257, 262, 263, 340, 368
Asymétrie d'information · 93
Auto-exclusion · 23, 40, 137
Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) · 32, 53, 78, 83, 192, 286

B

Bâle · 68, 96, 97, 337, 361, 362, 378
Bancarisation · 18, 23, 25, 38, 41, 43, 46, 58, 66, 142, 217, 277, 294, 367, 368, 384
Banque Mondiale · 17, 18, 19, 20, 21, 23, 26, 146, 147, 148, 149, 252, 300
Banque Populaire · 54, 69, 72, 73, 76, 81, 127, 128, 241, 242, 376
Bénévole · 167, 171, 173, 176, 182
BNP Paribas · 54, 69, 73, 77, 78, 83, 198, 377
Business Model · 1, 3, 15, 28, 30, 33, 41, 42, 289, 301, 332, 346, 360, 363, 365, 366, 367, 368, 372, 373, 388, 392

C

Caisse d'épargne · 7, 54, 70, 72, 73, 76, 79, 82, 196, 197, 199, 207, 212, 238, 241, 381
Caisse des dépôts · 156, 211, 357, 382
Capacités · 37, 98, 104, 117, 133, 140, 143, 149, 173, 180, 183, 208, 214, 215, 246, 272, 326, 361, 380, 381, 385
Cetelem · 237, 241, 242, 243, 309
Coefficient d'exploitation · 77, 78, 89, 100, 355
Cohésion sociale · 25, 38, 39, 40, 44, 145, 154, 158, 213, 264, 265, 307, 378, 379, 380
Community Reinvestment Act · 88, 373
Concurrence · 17, 21, 25, 38, 39, 68, 231, 253, 254, 264, 267, 278, 292, 294, 363
Confidentialité · 32, 34, 334, 363, 366, 372
Conseil · 69, 140, 192, 217, 240, 291, 384
Consommateur · 3, 11, 30, 46, 58, 59, 60, 61, 66, 67, 74, 100, 142, 143, 224, 245, 270, 290, 299, 363, 369
Contrôle de gestion · 243
Crédit Agricole · 7, 54, 69, 70, 72, 76, 77, 78, 79, 83, 89, 100, 197, 198, 240, 241, 242, 379, 383
Crédit Coopératif · 165, 184, 197, 199, 201
Crédit de liquidité · 3, 15, 28, 33, 251, 301, 302, 303, 322, 324, 325, 326, 328, 360, 365, 366, 371, 372, 374
Crédit Lyonnais · 54
Crédit Mutuel · 54, 197

D

Dettes · 63, 64, 65, 117, 121, 218, 242, 306
Difficultés d'accès · 24, 27, 42, 68, 88, 125, 131, 143, 145, 180, 285
Difficultés d'usage · 29, 37, 66, 125, 127, 129, 218, 231, 238, 239, 244, 300, 301, 324, 328, 371
Don · 298, 306, 307
Droit au compte · 46, 53, 54, 66, 87, 273, 295, 296, 302, 365, 369

E

Éducation financière · 30, 146, 147, 149, 155, 218, 225, 230, 231, 233, 234, 235, 237, 238, 239, 245, 246, 248, 369, 370, 374, 393
Emancipation · 121, 122, 141, 142, 143, 182, 195, 215, 246, 332, 369
Estime de soi · 210, 215
Exclusion sociale · 25, 26, 44, 88, 121, 129, 140, 143, 145, 155, 169, 378, 379

F

Faillite civile · 60
Fichage (FCC, FICP) · 115, 116, 117, 119
Finances et Pédagogie · 213, 237, 238, 241, 382
Financiarisation · 27, 37, 43, 130, 131, 217, 252, 365
Fragilité financière · 34, 57, 252, 320, 328, 334, 363, 365, 366, 368, 372
Frais bancaires · 44, 48, 118, 126, 220, 360

G

GPA (Gamme de Paiements Alternatifs) · 49, 53, 55, 56, 57, 85, 86, 127, 140, 283, 284, 285, 290, 295, 296, 297, 372, 395

I

Incertitude · 29, 91, 102, 106, 113, 119, 122, 123, 125, 130, 172, 180, 181, 186, 249, 298, 302, 328, 330
Inclusion bancaire · 26, 27, 42, 48, 49, 50, 57, 68, 88, 218, 244, 284, 290, 296, 367, 368, 382
Interdiction bancaire · 86, 116
Intérêt général · 3, 15, 17, 21, 29, 33, 66, 67, 100, 172, 196, 237, 252, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 271, 276, 284, 295, 296, 297, 365, 371, 372, 378, 379, 386

J

Jugement · 65, 104, 236, 255, 260

L

La Banque Postale · 7, 47, 52, 54, 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 75, 76, 78, 79, 80, 82, 83, 84, 86, 89, 127, 128, 183, 196, 197, 198, 240, 241, 309, 320, 345, 356, 358, 383, 388
LaSer Cofinoga · 201, 309
Liens · 29, 37, 40, 66, 105, 130, 143, 145, 217, 221, 223, 230, 262, 268, 321, 324, 332, 359, 365, 367, 388
Livret A · 52, 83, 84, 196, 356

M

MABS · 23
Marchandisation · 306
Marge d'intérêt · 72, 391
Marginalité · 11, 106, 114
Marketing · 23, 40, 129, 287, 332, 341, 344, 364
Microcrédits personnels · 30, 149, 158, 169, 170, 195, 196, 198, 199, 200, 204, 206, 207, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 247, 300, 312, 370, 374, 381, 382, 388, 391, 393
Microcrédits professionnels · 157, 160, 161, 163, 165, 170, 195, 373
Modèle économique · 3, 25, 28, 29, 30, 31, 35, 41, 68, 79, 80, 81, 82, 99, 126, 129, 140, 141, 157, 159, 170, 173, 182, 185, 194, 225, 247, 288, 293, 312, 313, 350, 363, 364, 367, 373
Modernisation · 36, 47, 158, 185, 321
Monnaie (accès à la) · 3, 15, 22, 25, 28, 31, 33, 88, 249, 251, 252, 253, 267, 270, 271, 273, 274, 275, 276, 277, 282, 283, 284, 291, 295, 296, 297, 298, 365, 371, 372
Moyens de paiement · 11, 22, 25, 26, 46, 47, 49, 51, 55, 57, 58, 74, 75, 86, 115, 118, 125, 126, 127, 130, 131, 137, 219, 249, 252, 267, 272, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 286, 292, 294, 295, 296, 297, 366, 372, 386, 390, 391, 392, 395

N

Néo-classiques · 253
Néo-libéraux · 38, 39

P

Paradigme · 11, 29, 32, 93, 104, 107, 109, 110, 111, 114, 115, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 299, 388
Parcours Confiance · 196
Payday lenders · 346
Points Passerelle · 197, 198, 240, 241, 383
Pouvoirs publics · 13, 19, 21, 22, 23, 24, 26, 29, 41, 46, 48, 58, 60, 66, 88, 120, 121, 145, 153, 154, 156, 157, 159, 160, 162, 163, 164, 176, 181, 186, 193, 194, 195, 200, 212, 214, 215, 216, 230, 231, 237, 240, 246, 253, 257, 260, 262, 265, 266, 267, 275, 276, 283, 284, 291, 296, 297, 300, 312, 360, 365, 370, 373, 374
Précarité · 3, 11, 24, 28, 30, 32, 42, 101, 102, 103, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 113, 114, 117, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 135, 141, 142, 143, 187, 246, 313, 377, 378, 381, 389
Prêt sur gage · 195, 219, 302, 303, 304, 307, 308, 309, 312, 314, 315, 316, 317, 318, 320, 328, 363, 384
Produit Net Bancaire (PNB) · 11, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 93, 100, 101, 118, 142, 171, 172, 204, 242, 243, 244, 249, 250, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 311, 314, 316, 317, 318, 319, 345, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 359, 361, 363, 364, 368, 372, 373, 391, 392, 393
Promotion · 38, 123, 156, 195, 232, 263, 267, 276, 282, 284, 295, 344, 371
Protection · 11, 21, 24, 26, 39, 48, 59, 67, 70, 101, 103, 121, 125, 130, 154, 161, 181, 186, 244, 245, 264, 292, 332, 342, 343, 363, 367

R

Rationalité · 15, 30, 130, 145, 146, 253, 257, 291
Refinancement · 72, 97, 158, 159, 200, 201
Réglementation · 3, 21, 26, 28, 29, 30, 32, 43, 44, 45, 52, 58, 59, 68, 86, 98, 101, 118, 125, 140, 141, 142, 153, 159, 160, 211, 231, 265, 271, 292, 321, 363, 367, 368, 369
Rentabilisation · 129, 290
Retail · 43, 68, 90, 100, 280, 281, 282, 283, 295, 337, 362, 364, 388, 391
RoSCAs · 15, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 346, 366

S

Score · 91, 118, 124, 169
Sélection adverse · 93, 94
Services bancaires de base · 44, 47, 49, 52, 53, 54, 57, 67, 85, 87, 145, 283, 284, 367, 387, 395
Société Générale · 54, 69, 73, 76, 78, 80, 82, 83, 89, 127, 128, 241, 296, 388
Stigmatisation · 114, 119, 240
Subprime · 20, 230
Surendettement · 26, 44, 50, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 66, 67, 115, 116, 117, 124, 143, 145, 146, 218, 237, 240, 242, 244, 283, 290, 306, 376, 379, 388

T

Tarification · 11, 48, 49, 54, 57, 66, 73, 75, 76, 77, 81, 82, 85, 86, 92, 94, 97, 142, 262, 271, 279, 282, 286, 290, 302, 303, 350, 354, 366, 386, 390
Taux d'usure · 59, 67, 93, 239, 303, 354
Tontines · 301, 321, 325, 377
Travailleurs sociaux · 206, 213, 241, 359

NOTES

[i] Tableau comparatif SBB_GPA1_GPA2

	Service Bancaire de Base	GPA 1	GPA 2
Source	Code monétaire et financier, Article D312-5 Modifié par Décret n°2006-384 du 27 mars 2006 - art. 1 JORF 31 mars 2006	FBF Bons Usages professionnels 2004 et 2010	Décret n° 2014-738 du 30 juin 2014 relatif à l'offre spécifique de nature à limiter les frais en cas d'incident
Application	1er avril 2006	2005 puis 2011	1er octobre 2014
Prestations	Les services bancaires de base mentionnés aux troisième et quatrième alinéas de l'article L. 312-1 comprennent : 1° L'ouverture, la tenue et la clôture du compte ; 2° Un changement d'adresse par an ; 3° La délivrance à la demande de relevés d'identité bancaire ; 4° La domiciliation de virements bancaires ; 5° L'envoi mensuel d'un relevé des opérations effectuées sur le compte ; 6° La réalisation des opérations de caisse ; 7° L'encaissement de chèques et de virements bancaires ; 8° Les dépôts et les retraits d'espèces au guichet de l'organisme teneur de compte ; 9° Les paiements par prélèvement, titre interbancaire de paiement ou virement bancaire ; 10° Des moyens de consultation à distance du solde du compte ; 11° Une carte de paiement dont chaque utilisation est autorisée par l'établissement de crédit qui l'a émise ; 12° Deux formules de chèques de banque par mois ou moyens de paiement équivalents offrant les mêmes services.	2004 : Lorsqu'une banque ne met pas à disposition de son client un chéquier associé à son compte, elle s'engage à lui proposer une « gamme de moyens de paiement alternatifs » avec un tarif forfaitaire mensuel modéré. Cette gamme comprend un nombre adapté d'opérations effectuées par virements, prélèvements, titres interbancaires de paiements, ainsi que par une carte de paiement de type autorisation systématique. 2011 : Les offres GPA de chaque établissement évolueront pour intégrer : 1. Un nombre minimum d'alertes sur le niveau du solde. 2. Un tarif limité pour les frais d'incident, notamment les commissions d'intervention. … Le détail du dispositif sera décidé par chaque banque sur la base des propositions du rapport PAUGET-CONSTANS en la matière. - Les banques promouvront de façon appropriée auprès de leurs clients concernés, notamment ceux connaissant un grand nombre d'incidents, leurs nouvelles offres GPA. Ce dispositif complet sera effectif au plus tard au 30 juin 2011.	L'offre spécifique comprend au moins les services bancaires suivants : 1° La tenue, la fermeture et, le cas échéant, l'ouverture du compte de dépôt ; 2° Une carte de paiement à autorisation systématique ; 3° Le dépôt et le retrait d'espèces dans l'agence de l'établissement teneur du compte ; 4° Quatre virements mensuels SEPA, dont au moins un virement permanent, ainsi que des prélèvements SEPA en nombre illimité ; 5° Deux chèques de banque par mois ; 6° Un moyen de consultation du compte à distance ainsi que la possibilité d'effectuer à distance des opérations de gestion vers un autre compte du titulaire au sein du même établissement ; 7° Un système d'alertes sur le niveau du solde du compte ; 8° La fourniture de relevés d'identités bancaires ; 9° Le plafonnement spécifique des commissions d'intervention prévu à l'article R. 312-4-2 ; 10° Un changement d'adresse une fois par an.
Coût	Gratuit	Tarif modéré	L'offre spécifique est proposée pour un tarif ne pouvant dépasser trois euros par mois. Ce montant est revalorisé annuellement en fonction de l'indice INSEE des prix à la consommation hors tabac.
Bénéficiaires	Procédure de désignation	Clients sans chéquier	Clients en situation de "fragilité financière"

[ii] Données relatives aux Crédits Municipaux (Source : Rapports annuels)

En K€	Encours sur gage	Encours gage / Encours Clientèle	Encours clientèle	PNB K€	Coeff. Exploit.	Total Bilan 31/12/2013	Fonds propres dont FRBG	Effectifs	PNB / Agent	Coût du risque K€	Ratio de solvabilité
CM Avignon	10 221	28%	36 451	3 166	72,80%	47 475	8 605	33,75	93,8	-359	22,7
CM Bordeaux	17 328	11%	161 682	9 873	58,80%	134 663	31 491	99	99,7	-1213	20,36
CM Lyon	45 271	56%	80 470	5 995	69,40%	90 533	25 691	58	103,4	-560	34,6
CM Marseille	39 790	84%	47 480	6179	58,70%	57 694	27 494	43	143,7	-793	52,11
CM Nancy	2 990	100%	2 990	639	90,80%	3 532	3 217	6,1	104,8	-16,31	38,59
CM Nantes	9 188	69%	13 240	1 913	103,90%	32 423	29 008	19	100,7	-3	134,4
CM Nice	18 839	88%	21 341	2 526	73,00%	22 188	14 326	24	105,3	86	71
CM Paris	188 190	96%	196 633	20 693	73,00%	993 808	35 746	121	171,0	-186	25,13
CM Rouen	3 989	ND	NC	555	70,00%	5 255	4 154	5,7	97,4	-110	92,51
CM Reims	1 933	100%	1 933	326	98,90%	2 863	2 757	4,2	77,6	0	120,65
CM Roubaix	2 295	24%	9 556	768	80,50%	12 965	6 197	8,8	87,3	-132	62,27
CM Strasbourg	5 590	99%	5 629	805	100,70%	6 536	2 960	10	80,5	0	42,6
CM Toulon	9 387	13%	72 465	7 526	76,00%	180 754	27 701	85	88,5	-107	NC
CM Toulouse	14 358	99%	14 522	2 250	89,20%	20 302	10 975	19	118,4	-3	85,81
CM Nîmes	23 906	47%	51 282	5 026	72,41%	58 420	9 732	54,6	92,1	-438,7	NC

En K€	Montant moyen des prêts €	Nombre de prêts sur gage 2013	Dettes Ets Crédit 2013 K€ (passif)	Op.Clientèle 2013 K€ (passif)	Dettes Titre 2013 K€ (passif)
CM Avignon	580	15 398	16 992	20 032	806
CM Bordeaux	599	28 928	27 865	107 546	32 781
CM Lyon	746	60 718	7 585	54 678	0
CM Marseille					
CM Nancy	525	5 691	0	51	51
CM Nantes	732	12 552	0	248	1 535
CM Nice					
CM Paris	1100	171 082	209 583	161 662	518 227
CM Rouen					
CM Reims	464	4 232	0	30	0
CM Roubaix					
CM Strasbourg					
CM Toulon					
CM Toulouse	519	28 352	0	332	6 427
CM Nîmes	608	39 334	29 538	16 821	0

Résumé :

Ce travail de recherche a été mené afin de contribuer à l'enrichissement des connaissances relatives à l'inclusion financière. Partant du postulat que la pérennité d'une activité est conditionnée par son équilibre économique, que celui-ci soit construit sur la base de moyens privés, publics ou mixtes, nous avons interrogé la relation entre inclusion financière et populations précarisées sous l'angle des effets des *business models* des services financiers, en nous limitant au marché français.

Nous démontrons qu'en dépit d'une réglementation française apparemment protectrice pour le consommateur et à visée inclusive, les modèles bancaires actuels entretiennent l'exclusion. L'amélioration des conditions d'accès et d'usage des populations précaires aux services financiers est donc conditionnée par des évolutions que le marché seul ne peut organiser.

Nous concluons de surcroît que les dispositifs publics ou associatifs expérimentés pour lutter contre l'exclusion bancaire ne correspondent aux besoins des exclus que pour certains profils, dans certains contextes. De plus, l'hypothèse de pérennité de leurs modèles économiques ne peut être confirmée.

Enfin, nous avançons et justifions qu'en matière de services financiers, un modèle économique soutenable et inclusif est conditionné par des transformations socio-économiques. La première tient en l'officialisation de l'accès à la monnaie en tant que service d'intérêt général, la seconde procède de la réhabilitation de la valeur de l'épargne. L'inclusion financière n'a pas vocation à résoudre le problème du niveau des ressources mais, au constat de besoins récurrents en crédit de liquidité, elle progresse lorsque se diffusent des offres qui évitent de détériorer les conditions de vie de l'emprunteur. Tel est l'objectif du modèle que nous proposons.

Mots clés : inclusion financière, précarité, modèles économiques, intérêt général, microfinance.

Financial inclusion and deprived populations: effects of financial services' business models in France.

Abstract:

This research was conducted in order to contribute to the enrichment of knowledge on financial inclusion. Starting from the premise that the sustainability of a business depends on its economic balance, whether built on the basis of private, public or mixed resources, we questioned the relationship between financial inclusion and deprived populations focusing on the effects of the financial services' business models, limiting ourselves to the French market.

We demonstrate that despite a French regulation, seemingly protective for consumers and inclusive-oriented, current banking models maintain exclusion. Improving the conditions of access to and use of financial services by insecure people is conditioned by developments that the market alone cannot organize.

We conclude further that measures tested by the Government or the voluntary sector to fight against banking exclusion do only match the needs of excluded people for certain profiles, in certain contexts. Moreover, the assumption of the sustainability of their business models cannot be confirmed.

Finally, we argue and justify that, as regards financial services, a sustainable and inclusive economic model is conditioned by socio-economic transformations. The first one refers to the formalization of the access to the currency as a service of general interest, the second one comes from the rehabilitation of the value of savings.

Financial inclusion is not intended to address the problem of resource level, but considering the finding of recurring liquidity credit needs, it progresses when offers that avoid damaging the living conditions of the borrower are spread. This is the objective of the proposed model.

Keywords: financial inclusion, insecurity, economic models, general interest, microfinance.

Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales
(LAREFI) - EA 2954
16 avenue Léon Duguit – CS 50057 – 33608 Pessac CEDEX